

סונוביה בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2020

ביום 29 בנובמבר 2020 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה וביום 6 בדצמבר 2020 פרסמה החברה הודעה משלימה במסגרת התשקיף (להלן ביחד: "התשקיף"). החל מיום 10 בדצמבר 2020 החברה הינה תאגיד מדווח, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, והחל ממועד זה מניותיה רשומות למסחר בבורסה בתל אביב.

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות המונח בתקנות. ביום 30 בספטמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה כי מתקיימים לגביה התנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" כאמור, כאשר במסגרת אישורו האמור, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המפורטות בתקנה 5ד לתקנות וזאת החל (וכולל) מהדוח החציוני ליום 30 ביוני 2020 שצורף לתשקיף ובכלל זה: ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל- 20%; העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל- 40%; פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ("דוח גלאי")) ודיווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית. ביום 10 בדצמבר 2020 דיווחה החברה כי החל מתקופת הדיווח המתחילה ביום 1 בינואר 2021 היא תדווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית בהתאם להוראות תקנה 5ד(5) לתקנות. נכון ליום 1 בינואר 2021 החברה עומדת בתנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" בהתאם לתקנה 5ג לתקנות. בנוסף, ביום 4 בפברואר 2021 צורפו מניות החברה למדד ת"א טק-עילית בבורסה בתל אביב ולפיכך, על החברה חלות ההקלות המפורטות בתקנה 5ד לתקנות גם על פי תקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016.

סונוביה בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2020

מבנה הדוח התקופתי

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד

פרק ב' - דוח הדירקטוריון

פרק ג' - דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

פרק ד' - פרטים נוספים

פרק ה' - הצהרות מנהלים

סונוביה בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2020

- פרק א' -

תיאור עסקי התאגיד

סונוביה בע"מ

דוח תקופתי לשנת 2020

פרק א' – תוכן עניינים

עמ'	חלק ראשון תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד
1-א	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
7-א	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה
13-א	חלוקת דיבידנדים
	חלק שני מידע כספי ומידע אחר
14-א	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה
14-א	סביבה כלכלית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד
	חלק שלישי תיאור תחומי הפעילות
19-א	כללי
21-א	מידע כללי על תחום הפעילות של חטיבת הטכנולוגיה
48-א	מוצרים ושירותים של חטיבת הטכנולוגיה
49-א	מוצרים חדשים בפיתוח
50-א	לקוחות
52-א	שיווק הפצה וחדירה לשוק
60-א	תחרות – חטיבת הטכנולוגיה- תחום ההספגה הסונו-כימית
62-א	כושר ייצור חטיבת הטכנולוגיה
63-א	מחקר ופיתוח
75-א	מידע כללי על תחום הפעילות – ייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל
85-א	מוצרים ושירותים
87-א	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים
87-א	מוצרים חדשים
88-א	לקוחות
89-א	שיווק הפצה וחדירה לשוק
90-א	צבר הזמנות
90-א	תחרות
91-א	עונתיות
91-א	כושר ייצור
91-א	חומרי גלם וספקים
92-א	הון חוזר

חלק רביעי פרטים נוספים על עסקי התאגיד	
93-א	כללי
93-א	נכסים לא מוחשיים
95-א	הון אנושי
97-א	הון חוזר
98-א	השקעות
98-א	מימון
99-א	מיסוי
99-א	סיכונים סביבתיים
100-א	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד
100-א	הסכמים מהותיים
109-א	הסכמי שיתוף פעולה
109-א	הליכים משפטיים
110-א	יעדים ואסטרטגיה עסקית
110-א	צפי להתפתחות בשנה הקרובה
111-א	מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים
112-א	דיון בגורמי סיכון

סונוביה בע"מ | דוח תקופתי לשנת 2020

פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

בפרק זה מובא להלן תיאור עסקי סונוביה בע"מ ("החברה") והתפתחות עסקיה במהלך שנת 2020 ("תקופת הדוח") ועד למועד פרסומו של דוח זה. למעט אם נאמר מפורשות אחרת, הנתונים הכספיים המופיעים בדוח תקופתי זה נכונים ליום 31 בדצמבר 2020 ("מועד הדוח התקופתי" או "מועד הדוח").

חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

6.1 פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

6.1.1 כללי

החברה התאגדה ונרשמה בישראל ביום 29 בדצמבר 2013 תחת השם ט.א.ב. טכסטיל אנטי בקטריאלי בע"מ. ביום 15 בינואר 2015 שונה שמה ל-ננו טקסטיל בע"מ וביום 28 במרץ 2019 שונה שם החברה לשמה הנוכחי. ביום 7 בדצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") וביום 10 בדצמבר 2020 החלו מניותיה להיסחר בבורסה. למועד הדוח, בעלי השליטה במשותף בחברה הינם מר יהושע הרשקוביץ, באמצעות חברת שי ספיר השקעות בע"מ שבשליטתו,¹ וכן ה"ה שי הרשקוביץ ואסף לוי.²

ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה עוסקת במחקר ופיתוח לצורך מסחור פטנטים וידע בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש באנרגיה אולטרסונית (גלי אולטרה סאונד)³ תחת הסכם רישיון מסחור⁴ מאוניברסיטת בר-אילן (להלן: "הידע"); במחקר ופיתוח לצורך מסחור ידע אשר נצבר על ידי החברה בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש באנרגיה אולטרסונית; ובמחקר ופיתוח לצורך מסחור ידע אשר נצבר על ידה בתחום הקניית תכונות חסינות מים לטקסטיל.⁵

לאור התקדמות החברה בשלבי המחקר והפיתוח, החלה החברה ברבעון השני של שנת 2020 בייצור, שיווק ומכירה של מוצרים המיועדים לציבור הרחב, המבוססים על הידע של החברה ושתוכננו לספק למשתמש הגנה מפני וירוסים ובקטריות, ובכלל זה מפני הידבקות במחלת הקורונה. למועד הדוח, לצד פעילות המחקר והפיתוח, עוסקת החברה בייצור, שיווק ומכירה

¹ לפרטים נוספים אודות בעלי המניות בחברת שי ספיר השקעות בע"מ ראו תקנה 21א בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

² לפרטים נוספים אודות בעלי השליטה במשותף בחברה ראו תקנה 21א בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

³ לפרטים בנוגע לפטנטים, ראו להלן בסעיף 6.29 לפרק זה.

⁴ לפרטים בנוגע להסכם רישיון המסחור מול אוני' בר-אילן, ראו להלן בסעיף 6.37.1 לפרק זה.

⁵ החברה עתידה להתחיל מחקר ופיתוח להקניית תכונות נוספות לטקסטיל במהלך 12 החודשים שלאחר מועד הדוח.

של מסיכות מגן לפנים וכן בפיתוח של מוצרים נוספים כגון, ציפות לכריות, כיסויי מושבי רכב ואביזרי הגנה נוספים הניתנים לכביסה ושימוש חוזר עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי וויראלי, המיועדים לציבור הרחב.

6.1.2 מחקר ופיתוח

הרקע למסחור הידע על ידי החברה היה פרויקט מחקר ופיתוח שהתבצע בין השנים 2009 – 2013 (טרם הקמת החברה) בהובלת צוות מחקר מאוניברסיטת בר אילן, שמומן בסכום של 8.3 מיליון אירו על ידי יוזמת המענקים FP7 של האיחוד האירופאי (להלן: "פרוייקט סונו"). פרויקט סונו זכה לתמיכת האיחוד האירופאי בהינתן הפוטנציאל של השימוש בידע לתת מענה לזיהומים הנרכשים בבתי חולים, בעיה הנחשבת למגפה במערכת הבריאות העולמית, גובה את חייהם של מאות אלפי בני אדם ומסבה נזק כלכלי ישיר של עשרות מיליארדי דולרים למערכות הבריאות באירופה וארה"ב מדי שנה.

המניע העיקרי לתמיכת האיחוד האירופאי בפרוייקט סונו הייתה ההנחה כי טקסטיל שיטופל בשימוש בידע ישמר את התכונות האנטי-בקטריאליות שלו גם לאחר כביסות תעשייתיות המשמשות לניקוי וחיטוי מוצרי הטקסטיל במרבית בתי החולים בעולם. עמידות הטיפול לכביסות תעשייתיות הינו תנאי סף לחדירה לשוק בתי החולים.

מטרות הפרוייקט העיקריות היו: (א) בניית שתי מכונות פיילוט לטיפול בבד בשימוש בידע; (ב) ביצוע בהצלחה של טיפול אפליקטיבי אנטי-בקטריאלי בתהליך רציף לבד בתצורת גליל (roll-to-roll) לאלפי מטרים של בד בשימוש בכימיה מבוססת נחושת ובכימיה מבוססת אבץ; (ג) הוכחת עמידות הטיפול לכביסות תעשייתיות⁶; (ד) ביצוע ניסוי קליני קטן היקף בבית חולים והוכחה כי השימוש במוצרי טקסטיל אשר יוצרו מהבדים המטופלים מוביל להפחתת רמות הזיהום הבקטריאלי בקרב מאושפזים. במסגרת הפרוייקט הושגו היעדים הבאים: (א) הושלמה בנייתן של שתי מכונות לטיפול בבד בשימוש בידע במתקנים של שניים מהשותפים בפרוייקט באיטליה וברומניה; (ב) גמלון הטכנולוגיה לרמה חצי-תעשייתית ויישום הידע בהצלחה על גבי אלפי מטרים של בד⁷ בתהליך רציף (להלן: "הבד המטופל"); (ג) הוכח כי הבד המטופל מספק פעילות אנטי-בקטריאלית⁸ גם לאחר 100 כביסות תעשייתיות ב – 75 מעלות צלסיוס⁹; (ד) הוכח כי שימוש בבד¹⁰ המטופל בניסוי קליני קטן היקף¹¹ הוביל לירידה

⁶ בד שטופל בתרכובת כימית מבוססת נחושת. כובס בהתאם לתקן ISO6330 בשימוש בנוזל כביסה בעל pH נייטרלי. אובחנה פעילות אנטי-בקטריאלית ברמה של 4-Log.

⁷ משולב פוליאסטר וכותנה.

⁸ לפני ביצוע כביסות אובחנה פעילות אנטי-בקטריאלית ברמה של 6-Log הן בשימוש בתרכובת כימית מבוססת אבץ ובתרכובת כימית מבוססת נחושת.

⁹ בד שטופל בתרכובת כימית מבוססת נחושת כובס בהתאם לתקן ISO6330 בשימוש בנוזל כביסה בעל pH נייטרלי. אובחנה פעילות אנטי-בקטריאלית ברמה של 4-Log.

¹⁰ בד שטופל בתרכובת כימית מבוססת אבץ.

¹¹ 21 מטופלים ו – 16 קבוצות ביקורת.

בזיהום הבקטריאלי בקרב המטופלים שעשו שימוש במוצרי טקסטיל מהבד המטופל לעומת קבוצת הביקורת שעשתה שימוש במוצרי טקסטיל מבד לא מטופל.

השגת היעדים במסגרת פרויקט סונו הובילה להקמתה של החברה ולהתקשרותה ביום 10 ביוני 2014 בהסכם רישיון למסחור הפטנטים והידע עם ביראד-חברה למחקר ופיתוח בע"מ, חברה בת של אוניברסיטת בר אילן, האחראית על מסחור הטכנולוגיות המפותחות במכוני המחקר והפיתוח של האוניברסיטה (להלן: "ביראד").¹²

במסגרת הסכם הרישיון, רכשה החברה את זכויות המסחור בגין הידע. למועד הדוח, הזכויות מכח הסכם הרישיון כוללות את כל העולם¹³ ומקנות לחברה את זכות המסחור הגלובאלית והבלעדית של האפליקציה האנטי-בקטריאלית בשימוש על טקסטיל רב-פעמי (reusable textile).¹⁴ למועד הדוח, צוות המו"פ של החברה ביצע מספר שינויים מהותיים בטכנולוגיה לאור אתגרים מסחריים וטכניים בדרך יישום הטכנולוגיה כפי שפותחה בפרוייקט סונו, ובין היתר, שינוי הנדסת ועיצוב המכונה, שינוי הנדסת ועיצוב הרכיבים האולטרסוניים ושינוי הנדסת וייצור התרכובת הכימית. שינויים אלו הוכחו כבעלי ערך מוסף מהותי ליישומות מסחור הטכנולוגיה בצורה רחבת היקף. עם השינויים החדשים, ונכון למועד הדוח, החברה הוכיחה שימור פעילות אנטי-פתוגנית לאחר – 75 כביסות ב – 75 מעלות צלסיוס בשימוש בדטרגנט נייטרלי תחת תקן ISO6330.¹⁵

לחברה חטיבת טכנולוגיה וחטיבת מוצרים. חזון חטיבת הטכנולוגיה הינו להביא לכך שהטכנולוגיה של החברה לביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, בשימוש בגלי אולטרסאונד, והאפליקציות השונות שהחברה תפתח על בסיס הטכנולוגיה, יהיו אלטרנטיבה בעלת ערכים מוספים מהותיים, הן ברמת הידידותיות לסביבה, הן ברמת ביצועי האפקליציה, והן ברמת העמידות לכביסות, בהשוואה לשיטות הקיימות לביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, וכן כי האפליקציה הראשונה של החטיבה, האפליקציה האנטי-פתוגנית, תהיה פורצת דרך בהובלה עולמית במלחמה נגד מגפות וזיהומים נרכשים, הן בבתי חולים והן בשוק הפרטי (להלן: "הטכנולוגיה"). לחברה החופש לבצע מחקר, פיתוח ומסחור של טיפולים אפליקטיביים נוספים לטקסטיל שאינם תחת הידע, לדוגמא – חסינות מים, חסינות אש, וצביעה.

חזון חטיבת המוצרים הוא להפוך למותג עולמי מוביל בתחום פיתוח, שיווק ומכירת מוצרי טקסטיל טכנולוגיים בהתבסס על יכולות המו"פ של החברה. למועד הדוח, קיימות בשוק

¹² הבעלים של הידע והפטנטים על פי הסכם הרישיון הינה אוניברסיטת בר אילן.

¹³ יצוין ויובהר, כי הפטנטים הכלולים ברישיון אינם רשומים בכל העולם. לפרטים בדבר הפטנטים הרשומים הכלולים בהסכם הרישיון ראו להלן סעיף 6.29 לפרק זה.

¹⁴ לפרטים אודות הסכם הרישיון ראו להלן סעיף 6.37.1 לפרק זה.

¹⁵ החברה בוחנת, ועתידה להמשיך לבחון, שימור הפעילות האנטי-פתוגנית לאחר כביסות בשימוש בנוזלי כביסה ביתיים מסחריים וכן שימור הפעילות לפרוטוקולי כביסות תעשייתיות מקובלים.

חברות רבות המספקות מוצרי טקסטיל לשווקים שונים ואשר למיטב ידיעת החברה מעוניינות להטמיע טכנולוגיות להקניית תכונות אנטי-בקטריאליות ואנטי-ויראליות לטקסטיל. עם זאת, שוקי היעד העיקריים של החברה הינם שוק בתי החולים ושוק המלונאות, בהם נעשה שימוש רחב היקף בכביסות תעשייתיות; שוק התחבורה בו מותגי רכב מובילים בוחנים הטמעת טכנולוגיות לטיהור פנים הרכב לאור מגפת הקורונה וכן לקראת עידן הרכב האוטונומי; ושוק הלבשת והנעלת הספורט בו נעשה שימוש בטכנולוגיות טקסטיליות אנטי-בקטריאליות בצורה נרחבת בעשור האחרון לצורך שיווקן כטכנולוגיות המונעות הצטברות ריח במהלך / לאחר פעילות גופנית.

המודל העסקי של חטיבת הטכנולוגיה, בכפוף להשגת היעדים הנדרשים בשלב המחקר והפיתוח, הינו מודל תואם למודל "HP", הכולל מכירה קפיטלית חד-פעמית של מכונת הספגת בד בתהליך רציף, הכוללת רכיבים אולטרסוניים (להלן: "מכונת הספגת סונו-כימית"), וכן מכירה חוזרת של החומרים המתכלים השונים, בהתאם לטיפול האפליקטיבי הנדרש, לשימוש במכונה.

המודל העסקי לפיו פועלת חטיבת המוצרים הינו מכירה ישירה ללקוחות של מוצרי טקסטיל טכנולוגיים בעלי ערכים מוספים. מכירה זאת מתבצעת בעיקרה במודל של מכירה ישירה ללקוחות (B2C) בפלטפורמות אי-קומרס (אתר החברה, אמאזון, איביי) במקביל למכירות למפיצים וללקוחות עסקיים (B2B).

בינואר 2018 התקשרה החברה עם החברה הגרמנית – BRÜCKNER Trockentechnik GmbH & Co. (להלן: "Bruckner"), מהחברות המובילות והמוכרות בעולם בתחום הייצור, השיווק והמכירה של מכונות לטיפול אפליקטיביים לבדים, בהסכם לפיתוח מכונת הספגת סונו-כימית תעשייתית (להלן: "מכונת הפיילוט").

במאי 2018 התקבלה החברה לתוכנית ההאצה המובילה בעולם בתחום הטקסטיל – "Fashion for Good – Plug and Play"¹⁶ (להלן: "האקסלרטור") אשר קמה במטרה לתמוך בחברות סטארט-אפ מתחום הטקסטיל הפועלות למזעור הזיהום הסביבתי והאישי ו/או שהטכנולוגיה שהן פיתחו / מפתחות הינה טכנולוגיה ידידותית לסביבה. למועד הדוח התקבלה החברה ליוזמת ההמשך של התוכנית (להלן: "scaling program"), במסגרתה היא מבצעת פיילוטים עם מותגי אופנה עולמיים מובילים לבחינת הטכנולוגיה על ידם. באוקטובר 2018 האקסלרטור השקיע 200 אלפי אירו בחברה¹⁷, וככל שידוע לחברה, עד כה, מתוך יותר מ- 150 חברות הזנק שהשתתפו באקסלרטור, החברה הינה היחידה שקיבלה

¹⁶ <https://fashionforgood.com/>

¹⁷ לפרטים בנוגע להסכמי ההשקעה בחברה במסגרת התוכנית, ראו סעיפים 3.6.1 ו-3.6.2 לתשקיף.

השקעה בהיקף הנ"ל.

תהליך הקבלה לאקסלרטור ול – scaling program כולל בדיקת נאותות של הטכנולוגיה ושל הערכים המוספים הסביבתיים של כל חברת הזנק אשר הגישה מועמדות. בדיקת הנאותות מתבצעת על ידי השותפים המסחריים של האקסלרטור, ביניהם Adidas, PVH (Tommy Hilfiger, CK, Speedo) Chanel, Kering (Gucci, etc.), C&A, Bestseller ועוד.

הסיבות העיקריות לקבלת החברה לאקסלרטור ול – scaling program, וכן להשקעה של האקסלרטור בחברה, הינן: (א) ייתור השימוש ב"דבקים" (chemical binder) בביצוע טיפולים אפליקטיביים בטכנולוגיה של החברה, הנחשבים למהמים סביבתיים; (ב) יכולת הטכנולוגיה לייתר את השימוש בכימיקלים מזהמים נוספים ולהשיג את התוצאות הנדרשות בשימוש בכימיקלים ידידותיים לסביבה; ו-ג) עמידות גבוהה לכביסות.

באוגוסט 2019 זכתה החברה במענק לא מדלל בסך 2.4 מיליון אירו תחת יוזמת SME של האיחוד האירופאי לטובת סיום התיעוש והמסחור של האפליקציה האנטי-בקטריאלית, מתוכם הועבר לה למועד הדוח סך של כ-1.7 מיליון אירו. התוכנית במקור אושרה לתקופה של 24 חודשים שתחילתם ביום 1 באוגוסט 2019, אך לבקשתה של החברה ניתנה לה ארכה של 6 חודשים בעקבות קשיים בהם נתקלה בתקופת הקורונה בקידום והוצאה לפועל של ניסוי קליני בבית חולים, כמפורט להלן בסעיף 6.37.21 לפרק זה (להלן: "תוכנית האיחוד אירופאי").

במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2019 הקימה החברה מעבדה מתקדמת ברמת-גן וגישה חוקרים מובילים מתחומי הכימיה וההנדסה על מנת להאיץ את תהליך התיעוש של האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית ובמקביל להתחיל בפיתוח של אפליקציות נוספות (כגון, אטימות למים, חסינות אש וכיוצ"ב).

במהלך הרבעון השני של שנת 2020, בהתאם ליעד הנדרש תחת תוכנית האיחוד האירופאי, הגיעה החברה לתוצאות משביעות רצון במסגרת הניסיונות התעשייתיים שנעשו על מכונית הפיילוט בקו המו"פ של Bruckner בגרמניה.

כמו כן, למועד הדוח מבצעת החברה פיילוטס ברמת מעבדה עם חברות מובילות מתחום התחבורה, האופנה, הלבשת והנעלת ספורט ואופנה עילית.

6.1.3 ייצור, שיווק ומכירה של מוצרים

חטיבת המוצרים של החברה הוקמה בסוף הרבעון הראשון של שנת 2020 במטרה לבחון את הביקוש בשוק למוצרים מבוססי טכנולוגיה של החברה אשר נמכרים ברווחיות גולמית גבוהה (Proof of Concept); להעלות את המודעות הצרכנית למוצרי "סונוביה" וליתרונות הטכנולוגיה של החברה; וליצור תזרים מזומנים שיאפשר את האצת פיתוח הטכנולוגיה של החברה ואת האצת שיתופי הפעולה העסקיים לצורך הגעה למכירות ראשונות של חטיבת הטכנולוגיה.

במהלך הרבעון השני לשנת 2020, לאחר התפרצות נגיף ה SARS-COV-2 בעולם, הוכיחה

החברה יעילות נגד הנגיף של בדים שטופלו במכונת הפיילוט והחלה בייצור תעשייתי, בשיווק ובמכירה של מסכות מגן רב-פעמיות המיועדות לציבור הרחב.
סך ההכנסות ממכירות הסתכמו לכ-9.5 מיליון דולר ארה"ב עד 31 בדצמבר 2020.

6.1.4 רישום למסחר בחו"ל

בחודש פברואר 2015 הגישה החברה (תחת שמה הקודם) לרשות ניירות הערך האמריקאית בקשה להצעת מניות החברה לציבור ורישומן למסחר בארה"ב בבורסת ה-OTC (להלן בסעיף זה: "הבקשה"). הבקשה אושרה וקיבלה תוקף החל מיום 31 במרץ 2015 אולם ביום 24 באוגוסט 2015 הודיעה החברה לרשויות בארה"ב על ביטול הצעת ניירות הערך מבלי שבוצעה הנפקה של ניירות ערך כלשהם על פיה או רישום של מניות החברה למסחר. לאחר מכן ועד לחודש ינואר 2019 החברה הגישה מעת לעת מסמכים לרשויות בארה"ב על בסיס וולונטרי על מנת לשמר את האפשרות לחדש את הבקשה, אולם החל מהמועד הנ"ל ונכון למועד הדוח החברה החברה אינה פועלת עוד כאמור. יובהר, כי ניירות הערך של החברה לא היו ולמועד הדוח אינם רשומים למסחר בארה"ב או במדינה זרה אחרת.

6.1.5 תשקיף הנפקה ראשונה לציבור

ביום 7 בדצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור בבורסה בתל אביב וביום 10 בדצמבר 2020 נרשמו מניותיה למסחר בבורסה. במסגרת ההנפקה גייסה החברה סכום של כ-35 מיליוני ש"ח (ברוטו), רובו ממשקיעים מוסדיים. הצעת ניירות הערך של החברה במסגרת ההנפקה נעשתה בתשקיף להשלמה מיום 30 בנובמבר 2020¹⁸ ובהודעה משלימה מיום 6 בדצמבר 2020¹⁹ (להלן ביחד: "התשקיף") הנכללים בדוח זה על דרך ההפניה.

6.1.6 יעדי החברה

היעד האסטרטגי של חטיבת הטכנולוגיה הוא להמשיך ולעסוק בפעילות מחקר, פיתוח, ומסחר של אפליקציות שונות בשימוש בטכנולוגיה, ובכלל זה אפליקציות אנטי-בקטריאליות ואנטי-ויראליות (להלן: "אנטי-פתוגניות"), חסינות מים, חסינות אש, צביעה, ועוד. זאת, במטרה לענות על הצורך שזיהתה החברה בתעשיית הטקסטיל לטיפולים אפליקטיביים המציגים יכולות וביצועים משופרים ביחס לטכנולוגיות הזמינות כיום בעולם ו/או ידידותיים יותר לסביבה.

היעד האסטרטגי של חטיבת המוצרים הוא להפוך את החברה לשחקן עולמי דומיננטי בתחום פיתוח ומכירה של מוצרי טקסטיל טכנולוגיים ללקוחות קצה. החברה מפתחת את מוצריה כך שיעמדו בתקנים והדרישות הנדרשים בתחום וזאת מכיוון שרוב המוצרים נמכרים

¹⁸ אסמכתא מס': 2020-01-121405.

¹⁹ אסמכתא מס': 2020-01-124477.

וצפויים להימכר בחו"ל.

לפרטים נוספים אודות היעדים והאסטרטגיה העסקית של החברה ראו להלן סעיף 6.40 בפרק זה.

החברה הינה חברת מחקר ופיתוח ומצויה בתחילת דרכה. נכון למועד הדוח אין וודאות כי החברה תצליח להשלים את פיתוח האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית או כי תצליח להשלים את הפיתוח של מוצרים עתידיים ו/או משלימים של החברה, ו/או את מסחור האפליקציות, ו/או את השגת המטרות לשמן הן נועדו. לאור האמור, השקעות החברה בפיתוח האפליקציה הנוכחית ו/או אפליקציות עתידיות עלולות לרדת לטימיון. כמו כן, ככל שהחברה לא תצליח לעמוד ביעדיה בטווח הקצר היא עשויה להידרש לגיוסי הון נוספים.

מבלי לגרוע מהאמור לעיל, כל ההערכות והאומדנים המפורטים לעיל ובפרק זה להלן הינן הערכות, תחזיות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"), המבוססים על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו וודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או אי עמידה ביעדי השיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.1.7 מבנה החזקות למועד הדוח

למועד הדוח, החברה מחזיקה במלוא הון המניות של Sonovia Inc, חברה בת אמריקאית, החברה האמריקאית משמשת את החברה עבור קמפייני מכירות ושיווק אשר בפלטפורמות אשר מחייבות שימוש בחברה אמריקאית לצורך מכירה דרכן. פעילות החברה הבת האמריקאית החלה בתום חודש דצמבר 2020 והכנסותיה בשנת 2020 זניחות. החברה צופה כי פעילות החברה האמריקאית תגדל במהלך שנת 2021, אולם צופה כי הרוב המוחלט של הפעילות והמכירות תתבצע בחברה בישראל. למועד הדוח, מרבית הכנסות החברה מהפלטפורמות האינטרנטיות נסלקות דרך החברה האמריקאית. החברה בוחנת בשיתוף עם משרד רו"ח מקומי את תכנון הפעילות הנכון ביותר מבחינה מיסויית, ובהתאמה, צופה החברה כי תחזור לסלוק דרך החברה בישראל את מרבית הכנסותיה ברבעון 2 לשנת 2021.

6.2 השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

6.2.1 השקעות בהון החברה ועסקאות של בעלי עניין בחברה במניותיה בשלוש השנים האחרונות הינן כמפורט להלן:

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה (דולר ארה"ב)	מחיר המניה הנגזר מההשקעה	שווי חברה הנגזר מההשקעה	סה"כ כתבי אופציה לאחר השינוי (כמות)	סה"כ מניות בהון מונפק ונפרע לאחר השינוי (כמות)
יתרת פתיחה		-	-	-	-	-	-	²⁰ 8,487,915
02.10.2017	הקצאת מניות וכתבי אופציה לא סחירים למחזיק שאינו בעל עניין	100,000	100,000	85,000	0.85 דולר	7.3 מיליון דולר	100,000	8,587,915
25.01.2018	הקצאת מניות וכתבי אופציה לא סחירים למחזיק שאינו בעל עניין	120,000	120,000	102,000	0.85 דולר	7.4 מיליון דולר	220,000	8,707,915
02.08.2018	הקצאת מניות וכתבי אופציה לא סחירים למחזיק שאינו בעל עניין	16,471	16,471	14,000	0.85 דולר	7.4 מיליון דולר	236,471	8,724,386
15.10.2018	הקצאת מניות לנותן שירותים שאינו בעל עניין	78,227	-	-	-		236,471	8,802,613
18.10.2018	הקצאת מניות לנותן שירותים שאינו בעל עניין	78,227	-	-	-		236,471	8,880,840
31.12.2018	הקצאת מניות לנותן שירותים שאינו בעל עניין	7,102	-	-	-		280,911	8,887,942
10.2.2019	הקצאת כתבי אופציה ליועץ (Advisory Board)	-	44,440	-	-		280,911	8,887,942
10.6.2019	הקצאת מניות למחזיקים שאינם בעלי עניין	153,912	-	125,000	0.81 דולר	7.3 מיליון דולר	280,911	9,041,854

²⁰ מתוך יתרת הפתיחה, 6,237,712 מניות מוחזקות על ידי שי ספיר השקעות בע"מ, בעלת השליטה בחברה למועד הדוח; 681,500 מניות מוחזקות על ידי יועצים ונותני שירותים; ו-1,568,703 מניות מוחזקות על ידי מחזיקים אחרים שאינם בעלי עניין.

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה (דולר ארה"ב)	מחיר הנגזר מההשקעה	שווי חברה הנגזר מההשקעה	סה"כ כתבי אופציה לאחר השינוי (כמות)	סה"כ מניות בהון מונפק ונפרע לאחר השינוי (כמות)
10.6.2019	הקצאת מניות לנותני שירותים שאינם בעלי עניין	15,389	-	--			280,911	9,057,243
29.12.2019	הקצאת כתבי אופציה לעובדים	-	²¹ 850,000	-			1,130,911	9,057,243
31.12.2019	הקצאת מניות לנותן שירותים שאינו בעל עניין	7,371	-	-			1,130,911	9,064,614
1.2.2020	הקצאת כתבי אופציות לעובד לשעבר שאינו בעל עניין ²²	-	38,889	-			1,169,800	9,064,614
1.3.2020	הקצאת אופציה לעובד מר אהרון גרזון	-	70,000	-			1,239,800	9,064,614
3.3.2020	הקצאת מניות למחזיק שאינו בעל עניין	7,322	-	10,000	1.37 דולר	12.5 מיליון דולר	1,239,800	9,071,936
25.3.2020	הקצאת מניות למחזיק שאינו בעל עניין	5,863	-	10,000	1.71 דולר	15.5 מיליון דולר	1,239,800	9,077,799
30.9.2020	הקצאת כתבי אופציה לעובדים	-	312,214	-			1,552,014	9,077,799
30.9.2020	הקצאת כתבי אופציה לעובדים שהינם בעלי עניין	-	²³ 559,182	-	-		2,111,196	9,077,799
30.9.2020	הקצאת מניות ליועצים	149,341	²⁵ -16,665	-			2,094,531	9,227,140

²¹ 255,000 כתבי אופציה הוקצו לעובד החברה מר רועי הירש; 255,000 כתבי אופציה הוקצו לעובדת החברה הגב' ליאת גולדהמר; 340,000 כתבי אופציה הוקצו למנכ"ל החברה לשעבר, מר אלי אסא, שלמועד הדוח אינו עובד החברה ו/או בעל עניין בה.

²² הקצאה לעובד לשעבר של החברה שלמועד הדוח אינו עובד החברה או בעל עניין בה. לניצע הוקצו 3,500,000 כתבי אופציה (לפני איחוד הון ביחס של 10:1) מתוכם 3,111,111 כתבי אופציות חולטו לאור סיום עבודתו בחברה.

²³ הניצעים הינם ה"ה שי הרשקוביץ ואסף לוי, שהינם עובדי החברה למועד הדוח ובעלי שליטה במשותף עם שי ספיר השקעות בע"מ. לכל אחד מה"ה הרשקוביץ ולוי הוקצו 279,591 כתבי אופציה.

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה (דולר ארה"ב)	מחיר המניה הנגזר מההשקעה	שווי חברה הנגזר מההשקעה	סה"כ כתבי אופציה לאחר השינוי (כמות)	סה"כ מניות בהון מונפק ונפרע לאחר השינוי (כמות)
	Advisory) 24(Board							
2.10.2020	פקיעת כתבי אופציה - מחזיק שאינו בעל עניין ²⁶		-100,000				1,994,531	9,227,140
15.10.2020	פקיעת כתבי אופציה - מחזיק שאינו בעל עניין ²⁷		-120,000				1,874,531	9,227,140
28.10.2020	הקצאת מניות ליועצים Advisory) 28(Board	8,911	-2,778 ²⁹				1,871,753	9,236,051
28.10.2020	הקצאת כתבי אופציה לעובד		37,049	-			1,908,802	9,236,051
28.10.2020	הקצאת כתבי אופציה לנושאת משרה גבי דנה יעקב		36,735				1,945,537	9,236,051
28.10.2020	הקצאת מניות לעובדים שאינם בעלי עניין ³⁰	44,296	-	-			1,945,537	9,280,347
28.10.2020	פקיעת כתבי אופציה ליועץ Advisory) 31(Board		-24,997				1,920,540	9,280,347
5.11.2020	איחוד הון מונפק ונפרע ביחס של 1:10 ³²						1,920,540	9,280,347

²⁵ כתבי אופציה של יועץ א' שהומרו למניות, כמפורט בסעיף 3.6.3 לתשקיף.

²⁴ לפרטים ר' סעיף 3.6.3 לתשקיף.

²⁶ לפרטים ר' סעיף 3.5.1 לתשקיף.

²⁷ לפרטים ר' סעיף 3.5.2 לתשקיף.

²⁸ לפרטים ר' סעיף 3.6.3 לתשקיף.

²⁹ כתבי אופציה של יועץ א' שהומרו למניות, כמפורט בסעיף 3.6.3 לתשקיף.

³⁰ כמפורט בסעיפים 3.6.4.1 ו-3.6.4.2 לתשקיף.

³¹ פקיעת כתבי אופציה של יועץ א', כמפורט בסעיף 3.6.3 לתשקיף.

³² ביום 5 בנובמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את איחוד הון המניות המונפק והנפרע של החברה ביחס של 1:10, באופן שכל 10 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב אוחדנה ל-1 מניה רגילה ללא ערך נקוב, ללא שינוי בהון הרשום של

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה (דולר ארה"ב)	מחיר המניה הנגזר מההשקעה	שווי חברה הנגזר מההשקעה	סה"כ כתבי אופציה לאחר השינוי (כמות)	סה"כ מניות בהון מונפק ונפרע לאחר השינוי (כמות)
25.11.2020	הקצאת כתבי אופציה לנותני שירותים שאינם בעלי עניין ³³		126,182				2,046,722	9,280,347
25.11.2020	הקצאת מניות לעובד שאינו בעל עניין ³⁴	4,918					2,046,722	9,285,265
25.11.2020	הקצאת מניות לנותן שירותים שאינו בעל עניין ³⁵	5,260					2,046,722	9,290,525
6.12.2020	הקצאת מניות רגילות וכתבי אופציה (לא סחירים) על פי הסכם השקעה למחזיקים שאינם בעלי עניין ³⁶	655,739	655,739	1,796,945 דולר (6,000,000 ש"ח)	2.74 דולר (9.15 ש"ח) ³⁷	27 מיליון דולר (כ-91 מיליון ש"ח)	2,702,461	9,946,264
6.12.2020	הקצאת מניות רגילות על פי הסכמי השקעה למחזיקים שאינם בעלי עניין ³⁸	720,212		1,973,645 דולר (6,590,000 ש"ח)	2.74 דולר (9.15 ש"ח)	29 מיליון דולר ארה"ב (כ-98 מיליון ש"ח)	2,702,461	10,666,476
6.12.2020	הקצאת מניות לפי הסכמי SAFE	462,546		268,023 דולר	13,214 מניות לפי 7.58 ש"ח	כ-84.3 מיליון ש"ח (כ-25.3 מיליון ש"ח)	2,702,461	11,129,022

החברה. לכל בעל מניות שהאיחוד הותיר בידי שבר מניה, הוקצה שבר מניה נוסף בכמות שיצרה יחד עם השבר הקיים מניה אחת מאוחדת ושלמה. מספר כתבי האופציה הלא סחירים של החברה עודכן אף הוא בהתאם.

³³ לפרטים ראו סעיף 3.5.8 לתשקיף.

³⁴ לפרטים ראו סעיף 3.6.4.1 לתשקיף.

³⁵ לפרטים ראו סעיף 3.6.5 לתשקיף.

³⁶ לפרטים אודות הסכם ההשקעה ראו סעיף 3.6.6.1 לתשקיף.

³⁷ למחיר האפקטיבי למניה במסגרת ההקצאה ראו סעיף 3.5.10 לתשקיף.

³⁸ לפרטים אודות הסכם ההשקעה ראו סעיף 3.6.6.2 לתשקיף. מתוך 720,212 המניות המוקצות במסגרת ההסכם, 16,393 מניות הוקצו לסמנכ"לית הכספים של החברה, הגב' דנה יעקב גרבלי.

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה (דולר ארה"ב)	מחיר המניה הנגזר מההשקעה	שווי חברה הנגזר מההשקעה	סה"כ כתבי אופציה לאחר השינוי (כמות)	סה"כ מניות בהון מונפק ונפרע לאחר השינוי (כמות)
	למחזיקים שאינם בעלי עניין ³⁹			894,930 (ש"ח)	2.27 (דולר)	מיליון דולר)		
					449,332 מניות לפי 1.77 ש"ח (0.53 דולר)	כ-19.7 מיליון ש"ח (כ-5.9 מיליון דולר)		
	הנפקת מניות לציבור	3,825,142		10.8 מיליון דולר 35 מיליון ש"ח	9.15 ש"ח	כ-136.7 מיליון ש"ח (כ-42.1 מיליון דולר)		14,954,164
22.3.2021	פקיעת כתבי אופציה עובד שאינו בעל עניין		(41,938)				2,660,523	
22.3.2021	פקיעת כתבי אופציה יועץ שאינו בעל עניין		(47,318)				2,613,205	
							2,613,205	14,954,164
								סה"כ למועד הדוח

6.2.2 עסקאות בעלי עניין בחברה בניירות ערך של החברה (בטרם החלה החברה להיות תאגיד מדורח):

³⁹ לפרטים אודות הסכמי ה-SAFE (Simple Agreement for Future Equity) ראו סעיפים 3.6.1 ו-3.6.2 לתשקיף.

תאריך	בעל העניין	רכישה/מכירה	כמות ניירות ערך (לאחר איחוד הון מיום 5.11.2020 ביחס של 1:10)	מחיר ממוצע לנייר ערך
נובמבר 2020	שי ספיר השקעות בע"מ	רכישה ממס' מחזיקים אחרים שאינם בעלי עניין	226,543 מניות רגילות	2.91 ש"ח למניה (0.86 דולר)
נובמבר 2020	שי ספיר השקעות בע"מ	רכישה ממחזיק אחר שאינו בעל עניין	137,636 מניות רגילות	3.99 ש"ח למניה (1.19 דולר)
25.11.2020	יהושע הרשקוביץ ⁴⁰	זכות לרכישת כתבי אופציה לא סחירים של החברה ⁴¹	זכות לרכישת 340,000 כתבי אופציה	בהנחה של מימוש הזכות 5.88 ש"ח לכתב אופציה (1.77 דולר)

6.3 חלוקת דיבידנדים

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

מדיניות חלוקת דיבידנדים: בהתאם לתקנון ההתאגדות של החברה, החלטת החברה על חלוקת דיבידנד או מניות הטבה ותנאיה תתקבל על ידי דירקטוריון החברה.

⁴⁰ בעל השליטה בחברה, באמצעות שי ספיר השקעות בע"מ.

⁴¹ ביום 25 בנובמבר 2020 התקשר מר הרשקוביץ, בעל השליטה בחברה ("הרוכש"), עם מר אלי אסא, מנכ"ל החברה לשעבר ("המוכר"), המחזיק למועד הדוח ב-340,000 כתבי אופציה לא סחירים של החברה (להלן: "כתבי האופציה"), בהסכם המקנה למר הרשקוביץ זכות לרכוש את כתבי האופציה מהמוכר תמורת סך של 2 מיליוני ש"ח עד ליום 24.5.2021 ("המועד האחרון למימוש"). תמורת הזכות לרכישת כתבי האופציה, שילם מר הרשקוביץ למוכר סך של 800 אלפי ש"ח. מימוש הזכות לרכוש את כתבי האופציה יעשה במתן הודעת מימוש עד המועד האחרון למימוש ובהעברת סך של 1.2 מיליון ש"ח למוכר. המוכר התחייב שלא לממש את כתבי האופציה במשך תקופת הזכות אלא באישור בכתב של מר הרשקוביץ ובתיאום עמו. ככל שהרוכש לא יממש את הזכות לרכישת כתבי האופציה בתוך התקופה שנקבעה, תפקע הזכות ולרוכש לא תהיה כל זכות בכתבי האופציה. החברה תפרסם דיווח מיידי על מימוש הזכות, ככל שתמומש, במסגרתו יובהר כי עם מימוש הזכות יהיו כתבי האופציה הנרכשים חסומים לפי ההנחיות לחלק השני לתקנון הבורסה בנוגע לבעלי עניין טרם ההנפקה וכמפורט בסעיף 3.10.2.1 לתשקיף.

חלק שני – מידע אחר

6.4

מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

להלן יובא מידע כספי על תחום הפעילות של החברה מתוך דוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2018, יום 31 בדצמבר 2019 ויום 31 בדצמבר 2020 באלפי דולר ארה"ב:

לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2018	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2019	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2020	
-	-	9,529	הכנסות ממכירות
-	-	(2,208)	עלות המכירות
-	-	7,321	רווח גולמי
360	745	532	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	-	4,956	הוצאות מכירה ושיווק
137	370	956	הוצאות הנהלה וכלליות
(497)	(1,115)	877	רווח (הפסד) מפעולות
(9)	(113)	103	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(506)	(1,228)	980	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
-	-	(551)	מסים על ההכנסה
(506)	(1,228)	429	רווח (הפסד) כולל לשנה
514	1,216	19,542	סך נכסים
981	2,202	2,538	סך התחייבויות
(467)	(986)	17,004	סך הון (גרעון בהון)

6.5

סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעולות התאגיד

פעילות החברה עשויה להיות מושפעת ממגמות ו/או אירועים ו/או התפתחויות שונות בסביבה בה היא פועלת, ואלה עשויים להשפיע, חלקם באופן מהותי, על התפתחויותיה ותוצאותיה העסקיות, כמפורט להלן.

שוק הטיפולים האפליקטיביים לטקסטיל

6.5.1 כמפורט בגרף שלהלן, שוק הטקסטיל העולמי הוערך בכ-1.9 טריליון דולר נכון לשנת 2019. בקצב

צמיחה שנתי מוערך של 5.2%, צפוי שוק הטקסטיל העולמי להגיע להיקף של כ-3.3 טריליון דולר בשנת 2030,^{42 43} גידול של למעלה מ-70% בכעשור.

6.5.2 שוק הטיפולים האפליקטיביים העולמי למוצרי טקסטיל (מצעים, ביגוד, ריפודים וכיוצ"ב) מוערך בכ-15.2 מיליארד דולר ארה"ב נכון לשנת 2019, וצפוי לצמוח בקצב של 5.5% בשנה לכ-21 מיליארד דולר אמריקאי בשנת 2025.^{44 45} למועד הדוח, החברה מבצעת מו"פ בנושא דחיית נוזלים במטרה להרחיב את סל המוצרים העתידי שלה.

6.5.3 למועד הדוח ולמיטב ידיעתה של החברה, בשל מגבלות הנובעות מאי עמידות בכביסות תעשייתיות ומשיקולי עלות-תועלת, טיפולים אפליקטיביים אנטי-פתוגניים אינם מיושמים בצורה רחבת היקף בשווקים העושים שימוש בכביסות תעשייתיות, ובעיקר – שוק בתי החולים ושוק המלונאות, אשר ביחד מגלמים פוטנציאל מכירות שנתי של כ-296 מיליון דולר⁴⁶ לטיפול אפליקטיבי אנטי פתוגני עמיד לכביסות תעשייתיות ובעל יחס עלות תועלת חיובי. למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מתחום אספקת הטקסטיל לשווקי בתי החולים ובתי מלון מארה"ב ומאירופה, ומבצעת פיילוט עם חברה אמריקאית מובילה בתחום.

6.5.4 בנוסף לכך, לאור התפרצות מגיפת הקורונה בעולם במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020, למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, שווקים חדשים שעד כה לא הטמיעו טיפולים אפליקטיביים אנטי-פתוגניים באופן רחב היקף, כגון שוק התחבורה היבשתית והאווירית, בוחנים כיום טכנולוגיות שונות בתחום לצורך הטמעתן בקווי הייצור בעתיד הקרוב. שוק הרכבים החדשים העולמי⁴⁷ מגלם פוטנציאל מכירות שנתי של 621 מיליון דולר⁴⁸ לטיפול אפליקטיבי אנטי פתוגניים. למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מתחום התחבורה מארה"ב ומאירופה, ומבצעת פיילוט עם אותן חברות. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוט של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

6.5.5 למועד הדוח, מותגי העל בשוק הלבשת והנעלת ספורט עושים שימוש רחב היקף בטכנולוגיות

⁴² <https://www.weforum.org/agenda/2020/08/how-the-textile-industry-can-help-countries-recover-from-covid-19/>

⁴³ <https://www.forbes.com/sites/gulnazkhusainova/2019/06/12/why-the-circular-economy-will-not-fix-fashions-sustainability-problem/#77deac5d4d05>

⁴⁴ <https://www.alliedmarketresearch.com/textile-dyes-market#:~:text=The%20global%20textile%20dyes%20market,a%20certain%20look%20to%20textiles.>

⁴⁵ <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/03/28/1781142/0/en/Global-Functional-Textile-Finishing-Agents-Market-Will-Reach-USD-6-391-Million-By-2025-Zion-Market-Research.html#:~:text=According%20to%20the%20report%2C%20the,3.9%25%20between%202019%20and%202025.>

⁴⁶ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמניים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

⁴⁷ הנתונים מתייחסים לרכבים פרטיים ומסחריים קטנים/בינוניים.

⁴⁸ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמניים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

אנטי-פתוגניות לטקסטיל ומשווקים טכנולוגיות אלו כמסייעות במניעת ריחות רעים במהלך / לאחר פעילות גופנית. שוק הלבשת והנעלת ספורט מגלם פוטנציאל מכירות שנתי של 649 מיליון דולר ארה"ב.⁴⁹ למועד הדוח, החברה בקשר עם ספקים מובילים לתחום הספורט מארה"ב ומאירופה, וצפויה לבצע עימם פיילוטס. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטס של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

6.5.6 קיימות: 20% מזיהום המים בשימוש תעשייתי מקורם בטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, ומוצרי הטקסטיל עצמם מזהמים כ-9 טריליון גלונים של מים מדי שנה בעולם. לאור האמור, תעשיית הטיפולים האפליקטיביים לטקסטיל הינה אחת מהתעשייות המזהמות ביותר בעולם. בשנים האחרונות גוברות בשוק הטקסטיל העולמי מגמות של עליית המודעות הצרכנית לזיהום הנגרם על ידי תעשיית הטקסטיל,⁵⁰ החמרת ההגבלות הרגולטוריות,⁵¹ והחמרת הפיקוח על ידי גופי פיקוח מסחריים⁵² בנוגע לשיטות הייצור ולסוג התרכובות הכימיות בהן ניתן להשתמש בביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל (להלן: "אשפרה"). עליית המודעות הצרכנית לקיימות בשוק הטקסטיל מובילה את חברות ההלבשה הגדולות בעולם לגבש תכניות לשינוי שרשראות הייצור באופן שתהיינה יותר ידידותיות לסביבה. להערכת החברה, הגבלות אלו, והתגברות ההגבלות בעתיד הנראה לעין, יחייבו מותגים ויצרנים לשנות את תהליכי הייצור שלהם ולעשות שימוש בטכנולוגיות ירוקות מהסוג אותו מפתחת החברה.⁵³

6.5.7 יצוין, כי למגיפת הקורונה השפעות מרחיקות לכת על כלכלות העולם ובפרט על הסחר העולמי, כאשר למועד הדוח קיימת האטה עולמית בצמיחה ובפעילות הכלכלית.⁵⁴ אשר עלולה להתדרדר לכדי מיתון עולמי.⁵⁶ כמו כן, במהלך חודש דצמבר 2020 החל מתן חיסון קורונה לאוכלוסיית העולם ובכלל זה, לתושבי ישראל. למועד הדוח, אין לחיסון האוכלוסיה השפעה מהותית על פעילותה של החברה.

שוק מוצרי הטקסטיל האנטי פתוגניים

6.5.8 התפרצות מגיפת הקורונה בעולם במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 הביאה לעלייה בביקוש למוצרים אנטי פתוגניים.

6.5.9 החברה מזהה מתאם חיובי בין העלייה ברמת התחלואה בקורונה לבין הביקוש למסיכות המגן

⁴⁹ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

⁵⁰ <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/survey-consumer-sentiment-on-sustainability-in-fashion>

⁵¹ <https://www.dynamia.mu/single-post/2016/10/10/China-mounts-pressure-on-sustainability-for-textiles>

⁵² <https://www.roadmaptozero.com/?locale=en>

⁵³ ידע זה מבוסס על ידע שנצבר במהלך תכנית האקסלרציה Fashion for Good ומשיחות שניהלה החברה עם מותגים מובילים.

⁵⁴ <https://econsultancy.com/stats-roundup-coronavirus-impact-on-marketing-ecommerce-advertising/>

⁵⁵ <https://www.themarket.com/markets/reports/1.9084776>

⁵⁶ <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/04/16/how-deep-will-downturns-in-rich-countries-be>

האנטי פתוגניות של חטיבת המוצרים, המסייעות בהגנת המשתמש. למועד הדוח, במדינות רבות בעולם (לרבות ישראל) התחלואה בקורונה עדיין קיימת ואף התגלו מוטציות חדשות של הוירוס ולפיכך, לא ניתן לשלול את האפשרות להתפרצות גלי תחלואה נוספים.

6.5.10 למועד הדוח, עיקר המכירות של מסיכות המגן של חטיבת המוצרים (כ-85%) מתבצעות באמצעות סחר אלקטרוני על גבי רשת האינטרנט והיתר במכירה ישירה למפיצים במדינות מתפתחות.

6.5.11 במסגרת המכירות ברשת האינטרנט, מסיכות המגן של חטיבת המוצרים מוצעות למכירה הן באתר האינטרנט של החברה בכתובת www.sonoviatech.com והן דרך פלטפורמת המסחר האינטרנטית Amazon, הפועלת במספר רב של מדינות בעולם (להלן גם: "אמזון"), כאשר כ-75% מהמכירות מתבצעות באמצעות אתר החברה והיתר באמצעות אמזון. חטיבת המוצרים בוחנת אפשרות למכירה באמצעות פלטפורמות מסחר נוספות אך נכון למועד דו"ח זה המכירות מחוץ לאתר החברה או אמזון הינן זניחות.

6.5.12 מכאן, שעיקר לקוחותיה הפוטנציאליים של חטיבת המוצרים בתחום מוצרי הצריכה הינם ציבור הגולשים באינטרנט ובכלל זה, ציבור הגולשים באתר אמזון ובפלטפורמות המסחר הנוספות באמצעותן פועלת ו/או תפעל החברה בעתיד.

6.5.13 לאור האמור, למועד הדוח, כל שינוי מהותי, זמני או קבוע, המשפיע על ביצועי המכירות המתבצעות על גבי רשת האינטרנט בכלל ו/או המשפיע על הפופולריות וביצועי המכירות של אתר אמזון בפרט עשוי להשפיע באופן מהותי על פעילות חטיבת המוצרים, תוצאות הפעילות ורווחיותה.

6.5.14 בשנים האחרונות, קיימת מגמה עולמית של עלייה מתמדת בכמות עסקאות הרכישה שמתבצעות באמצעות רשת האינטרנט, לרבות באמצעות פלטפורמות המסחר דוגמת אמזון (Amazon Marketplace) ו-ebay, וזאת כתוצאה משינויים ותמורות בתרבות הצריכה.

6.5.15 בנוסף, על רקע ההגבלות מכח החוק ו/או ההימנעות של רוב אזרחי העולם משהיה במרחב הציבורי מחד והגידול המשמעותי בזמן שהייה במקומות סגורים עם גישה לרשת האינטרנט מאידך, לאור מגיפת הקורונה העולמית, קיים זינוק בפופולריות של אתרי הסחר השונים ובהיקף השימוש בהם וזאת תוך הצטרפות של קהלי יעד חדשים שבעבר נמנעו מביצוע רכישות מקוונות.⁵⁷

6.5.16 להערכת החברה, וככל שלא יתפתח מיתון עולמי, שוק הסחר האלקטרוני צפוי בשנים האחרונות לגדול מעבר לתחזיות טרם פרוץ משבר הקורונה תוך שגידול זה ישמר (ואף יגדל עם התאוששות כלכלות העולם) גם לאחר שהמשבר יחלוף. אין ביכולתה של החברה להעריך את הגידול בשוק הסחר האלקטרוני, אם בכלל, כמו גם את ההסתברות להתממשות הערכתה זו בכללותה.

⁵⁷ <https://feedvisor.com/resources/amazon-trends/the-covid-19-impact-on-amazon-and-walmart-sales/>

6.5.17 תקינה ורגולציה

לפרטים אודות השפעות תקינה ורגולציה על פעילות המחקר והפיתוח של החברה בתחום טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל ראו סעיף 6.7.2 להלן.

לפרטים אודות השפעות תקינה ורגולציה על פעילות הייצור, השיווק והמכירה של מוצרי טקסטיל לשימוש רב פעמי בעלי תכונות אנטי פתוגניות ראו סעיף 6.15.2 להלן.

6.5.18 פיתוח וייצור מוצרים מתחרים ו/או תחליפיים למוצרי החברה

לפרטים אודות מוצרים מתחרים ו/או תחליפיים למוצרי החברה ראו סעיף 6.7.9 וסעיף 6.12 לפרק זה להלן.

האמור לעיל, בדבר הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים המשפיעים ו/או העשויים להשפיע על אופי ופעילות החברה הקיימת ו/או העתידית, מתבסס בעיקרו על הערכות ואומדנים סובייקטיביים של החברה, כפי שהם ידועים לה למועד הדוח. מבלי לגרוע מהאמור, כל ההנחות ו/או האומדנים ו/או הנתונים המפורטים לעיל הינם בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים ומהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוססים בחלקם על פרסומים פומביים שונים ובחלקם על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם שינויים בסביבה העסקית והתממשותם של איזה מגורמי הסיכון המשפיעים על החברה, ובכלל זה תחרות, שינויי תקינה, ו/או אי עמידה בלוחות זמנים ו/או אי השגת המימון הדרוש לצורך פיתוח המוצרים שבכוונתה של החברה לייצר ו/או לצורך שיווק המוצרים ו/או גורמים נוספים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

חלק שלישי – תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

6.6 כללי

למועד הדוח, עוסקת החברה בשני תחומי פעילות תחת שתי חטיבות: (1) חטיבת הטכנולוגיה, העוסקת במחקר, פיתוח ומסחר עתידי של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל בשימוש בגלי אולטרסאונד; וכן (2) חטיבת המוצרים, העוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל טכנולוגיים ללקוחות קצה תוך התבססות על הידע הטכנולוגי של החברה. להלן יובא תיאור של עסקי החברה לפי כל אחד מתחומי הפעילות הנ"ל.

6.6.1 חטיבת הטכנולוגיה - מחקר ופיתוח

מוקד הפעילות העיקרי של חטיבת הטכנולוגיה של החברה הינו מחקר ופיתוח של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל בשימוש בגלי אולטרסאונד. למועד הדוח, החברה פועלת לסיום תיעוש אפליקציה אנטי-בקטריאלית ואנטי-ויראלית (לרבות כנגד וירוס הקורונה) ומסחורה בהצלחה לשווקי המטרה תחת מודל עסקי הידוע כ- "מודל HP", קרי מכירה קפיטלית של מכונה ייעודית ומכירה חוזרת של המתכלים, וכן בפיתוח ברמת מעבדה של אפליקציה לדחיית נוזלים.

למיטב ידיעת החברה, כל מוצר טקסטיל בעולם עובר טיפולים אפליקטיביים, בהתאם לנדרש משימוש הקצה. טיפולים אפליקטיביים מבוצעים כיום לרוב בהספגת בד בתמיסה כימית, ללא שימוש בגלי אולטרסאונד (להלן: "הספגה רגילה"), הכוללת (א) חומר אקטיבי, לדוגמא - חלקיקים אנטי-בקטריאליים (להלן: "החומר האקטיבי"), ו- (ב) דבקים פולימריים [chemical binders] שייעודם לקשור כימית את החומר האקטיבי אל הבד (להלן: "דבקים") ולשמרו שם לאורך זמן השימוש במוצר ובמהלך כביסות, ככל שהדבקים מאפשרים זאת. טכניקה נוספת הינה אקסטרוזיה – קרי ייצור סיב סינטטי במהלכו משלבים את החומר האקטיבי (להלן: "אקסטרוזיה"). שיטה נוספת לביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל נמצאת עדיין בשלבי מו"פ, למיטב ידיעת החברה, ומבוססת על הפיכת תמיסות כימיות לביצוע טיפולים אפליקטיביים מנוזל לגז והטמעתן בטקסטיל (להלן: "פלזמה").

למיטב ידיעת החברה, הטכנולוגיה בה היא משתמשת הינה היחידה מבין הטכניקות המתוארות בפרק זה להלן, המאגדת את כל הנ"ל, קרי - (א) אינה עושה שימוש בדבקים פולימרים, או פלסטיקה, ופוטנציאלית חוסכת בכמות ניכרת של כימיקלים ומים בתהליך אל מול הטכנולוגיות הקיימות, קרי – טכנולוגיה ירוקה; (ב) עמידה בפני כביסות תעשייתיות (במסגרת פרויקט סונו משנת 2013 שביצע צוות מחקר מאוניברסיטת בר אילן הוכחה עמידות ב-100 כביסות תעשייתיות ב-75 מעלות צלסיוס)⁵⁸; (ג) ישימה לכל סוג של בד ללא צורך בשינוי התרכובת הכימית או המכונה הייעודית; ו- (ד) בעלת עלות-תועלת גבוהה.

⁵⁸ נבדק בהתאם לתקן ISO6330 בשימוש בנוזל כביסה בעל pH נייטרלי במסגרת תכנית המו"פ האירופאית SONO-FP7 על בדים שטופלו בהספגה סונו-כימית עם תרכובת כימית מבוססת תחמוצת נחושת כחומר האנטי-בקטריאלי.

הטכנולוגיה של החברה מורכבת ממכונת הספגה ייעודית הכוללת רכיבים המייצרים גלי אולטרסאונד ומתרכבות כימיות ייעודיות (להלן: "הספגה סונו-כימית"). בכוונת החברה להפוך את התהליך לתהליך תחליפי להספגה רגילה ולתהליך תחרותי ביחס לכלל טכניקות הטיפול האפליקטיביים לטקסטיל המתוארות לעיל.

המוצר הראשון שחטיבת הטכנולוגיה החלה למסחר הינו טיפול אפליקטיבי אנטי-בקטריאלי ואנטי-ויראלי (להלן: "אנטי-פתוגני") לבדים בשימוש בהספגה סונו-כימית בתהליך רציף בתצורת גליל בד (roll-to-roll) (להלן: "הספגה סונו-כימית אנטי-פתוגנית").

להלן שלבים עיקריים בשרשרת הערך של תעשיית הטקסטיל ותיאור הפעילות של החברה בשרשרת זו:⁵⁹



לאור מגבלות טכנולוגיות ומסחריות, ישנם טיפולים אפליקטיביים שאינם מיושמים בצורה רחבת היקף בשווקים אשר מעבירים את מוצרי הטקסטיל שלהם לניקוי במכסות תעשייתיות, כגון שוק בתי החולים ושוק המלונאות. שווקים אלה מהווים שווקים אטרקטיביים ביותר ודלי תחרות עבור טיפולים אפליקטיביים שיהיו הן ישימים טכנולוגית (לרבות עמידים לכביסות תעשייתיות), והן אטרקטיביים מבחינה מסחרית.

6.6.2 חטיבת המוצרים

חטיבת המוצרים פועלת לפיתוח וייצור מוצרי טקסטיל בהם מוטמעת הטכנולוגיה של החברה לשם שיווק ומכירתם תחת המותג "Sonovia" הן במודל Business-to-Consumer (להלן: "B2C"), והן במודל Business-to-Business (להלן: "B2B").

⁵⁹ יובהר, כי המותגים, שמות החברות והסמלילים המופיעים בתרשים שלעיל מובאים לצורך המחשה בלבד. למועד הדוח, לחברה אין קשרים מסחריים עם חברות אלו ו/או זכויות כלשהן בשמות, במותגים ובסמלילים הני"ל.

חטיבת המוצרים של החברה הוקמה במרץ 2020 על מנת לספק מענה לדרישה הגוברת בשוק העולמי למסכות פנים בעקבות התפרצות נגיף הקורונה והחלה בייצור ומכירה של מסכות פנים אנטי-פתוגניות רב-פעמיות. סך ההכנסות הסתכמו לכ-9.5 מיליון דולר עד 31 בדצמבר 2020. כמו כן, למועד הדוח חטיבת המוצרים מפתחת מוצרים נוספים במטרה להשיקם בהמשך השנה. פעילותה של חטיבת המוצרים מאפשרת לחברה לייצר הכנסות במקביל לשלב המחקר והפיתוח של חטיבת הטכנולוגיה, באופן שמאפשר לחטיבת הטכנולוגיה להאיץ את מועדי ה Go-to-Market של האפליקציות אותן היא מפתחת. בנוסף, פעילות חטיבת המוצרים מאפשר לה לבצע " Beta testing" של הטכנולוגיות המפותחות על ידי חטיבת הטכנולוגיה, כפי שנעשה בהצלחה בתחום מסכות הפנים.

(א) חטיבת הטכנולוגיה - תחום פעילות המחקר והפיתוח של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל

6.7 מידע כללי על תחום הפעילות של חטיבת הטכנולוגיה

להלן יתוארו מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבת המחקר כלכלית של חטיבת הטכנולוגיה, שיש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה, או בתחום הפעילות של חטיבת הטכנולוגיה, ותפורטנה ההשלכות הצפויות בגינם על החברה.

6.7.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

שוק התרכובות הכימיות לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל כולל מגוון טיפולים כגון דחיית נוזלים, חסינות אש, צביעה וכן טיפול אנטי-פתוגני בו מתמקדת חטיבת הטכנולוגיה למועד הדוח באמצעות תהליך של הסגה סונו-כימית.

בשנת 2019 הוערך שוק התרכובות הכימיות לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל בכללותו ב –5.2 מיליארד דולר⁶⁰ והוא צפוי לצמוח בקצב שנתי של 3.9%. מתוך כלל השוק הנ"ל, ההערכה היא כי שוק התרכובות הכימיות לטיפולים להקניית חסינות מים הינו 1.3 מיליארד דולר (כ – 25% מהשוק).

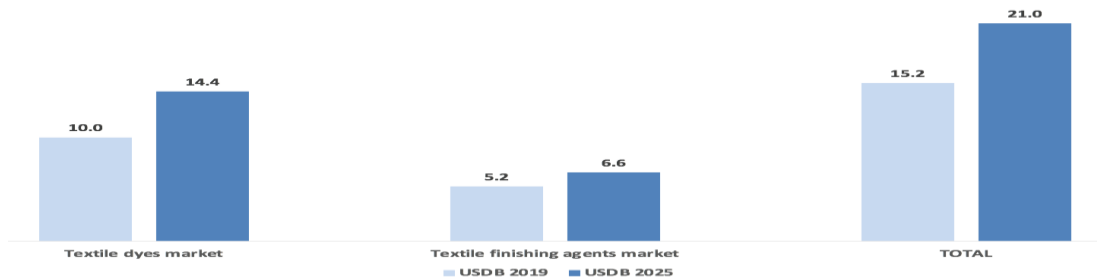
בשנת 2019 הוערך שוק התרכובות הכימיות לצביעת טקסטיל ב – 10.0 מיליארד דולר⁶¹ והוא צפוי לצמוח בקצב שנתי של 6.3%.

⁶⁰<https://www.globenewswire.com/news-release/2019/03/28/1781142/0/en/Global-Functional-Textile-Finishing-Agents-Market-Will-Reach-USD-6-391-Million-By-2025-Zion-Market-Research.html#:~:text=According%20to%20the%20report%2C%20the,3.9%25%20between%202019%20and%202025.>

⁶¹<https://www.alliedmarketresearch.com/textile-dyes-market#:~:text=The%20global%20textile%20dyes%20market,a%20certain%20look%20to%20textiles.>

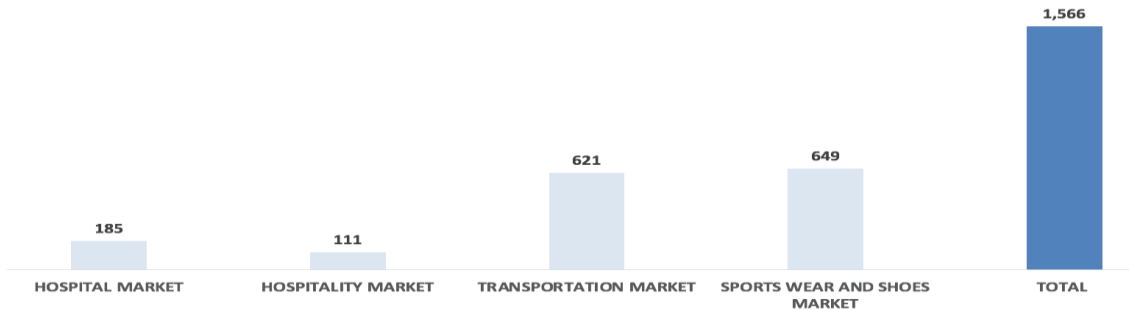
הגידול המצרפי של שוק התרכובות הכימיות לטיפולים אפליקטיביים ולצביעה מוערך ב – 5.5% לשנה בין השנים 2019 ו – 2025, מ – 15.2 מיליארד דולר ל – 21 מיליארד דולר.

גודל השוק העולמי של תרכובות כימיות לצביעה וטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, במיליארדי דולרים



למועד הדוח, שווקי היעד העיקריים של חטיבת הטכנולוגיה בתחום הטיפול האפליקטיבי האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית לטקסטיל הינם שוק בתי החולים, שוק האירוח והמלונאות, שוק התחבורה ושוק הלבשת והנעלת הספורט. על פי הערכות, סך פוטנציאל המכירות השנתי של תרכובת הכימיה של החברה, בהספגה אולטרסוני, לשווקים אלה בתחום הטיפול האפליקטיבי האנטי-פתוגני לטקסטיל מסתכם ב 1.56 מיליארד דולר ארה"ב, לפי הפילוח הבא:

פוטנציאל מכירות שנתי בגין טיפול אנטי-פתוגני, במיליוני דולר אמריקאי



למועד הדוח, חטיבת הטכנולוגיה מנהלת קשרים עם החברות המובילות בעולם, מארה"ב, אירופה, ואסיה, מכל אחד משווקי המטרה המצויינים מטה. עם חלקן חטיבת הטכנולוגיה מבצעת פיילוטים נכון למועד הדוח, וצפויה לבצע פיילוטים עם חברות נוספות עימן חטיבת הטכנולוגיה בקשר. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטים של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

למועד הדוח, ובהתייחס לזמינות החיסונים כנגד נגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטים להטמיע טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

להלן תובא סקירה של שווקי היעד העיקריים של חטיבת הטכנולוגיה למועד הדוח בתחום הטיפול האפליקטיבי האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית לטקסטיל:

שוק בתי החולים

זיהומים נרכשים בבתי חולים (להלן: "HAI") הינם זיהומים הנרכשים ע"י מטופל במהלך ביקורו בבית החולים.⁶² מדי שנה, ישנם 1,737,125 מקרי HAI בארה"ב,⁶³ וכ- 90,000 מתוכם מסתיימים במוות.⁶⁴ באיחוד האירופי/EEA ישנם 4.4 מיליון מקרי HAI בשנה⁶⁵ וכ- 90,000 מתוכם מסתיימים במוות.⁶⁷ הנטל הכלכלי השנתי הישיר בגין HAIs על מערכות הבריאות בארה"ב נע בין 34 ל-74 מיליארד דולר והנטל הכלכלי העקיף על הכלכלה בארה"ב, בגין אובדן כושר עבודה ומוות בטרם עת נע בין 62 ל-73 מיליארד דולר בשנה.⁶⁸ באיחוד האירופאי, הנטל הכלכלי השנתי הישיר על מערכות הבריאות מוערך ב-8 מיליארד.⁶⁹

בעיית ה- HAI העולמית מוגדרת כמגפה (epidemic) על ידי ארגון הבריאות העולמי⁷⁰ וכמות הולכת וגוברת של מחקרים מצביעים על הקשר שבין מוצרי טקסטיל בבתי חולים וזיהום המטופלים בבקטריות אלימות⁷¹ הן במגע ישיר והן ללא מגע ישיר באמצעות מעבר באוויר.⁷²

אומדן גודל השוק, כמתואר מטה, מתבסס על הנתונים וההנחות הבאים:

(א) בעולם ישנן כ-19 מיליון מיטות בתי חולים;⁷³

⁶² <https://patientcarelink.org/improving-patient-care/healthcare-acquired-infections-hais/#:~:text=In%20American%20hospitals%20alone%2C%20the,percent%20are%20surgical%20site%20infections>

⁶³ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4874552/>

⁶⁴ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2827870/>

⁶⁵ [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:European Economic Area \(EEA\)#:~:text=The%20European%20Economic%20Area%2C%20abbreviated,force%20on%201%20January%201994](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:European_Economic_Area_(EEA)#:~:text=The%20European%20Economic%20Area%2C%20abbreviated,force%20on%201%20January%201994).

⁶⁶ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6247459/#:~:text=The%20total%20number%20of%20HAI%20in%20L>
[.CTF%20in%20the%20EU,%3A%202.0%E2%80%930.0%20million](https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6247459/#:~:text=The%20total%20number%20of%20HAI%20in%20L)

⁶⁷ https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/health_glance_eur-2018-45-en.pdf?expires=1605465289&id=id&accname=guest&checksum=A87E9AB09FADC28FC23280F4EF98947E#:~:text=The%20European%20Centre%20for%20Disease,common%20infections%20in%20health%20care

⁶⁸ <https://nursing.ceconnection.com/ovidfiles/00129804-201903000-00002.pdf>

⁶⁹ https://www.who.int/gpsc/country_work/gpsc_ccisc_fact_sheet_en.pdf?ua=1#:~:text=Annual%20financial%20losses%20due%20to,6.5%20billion%20in%20the%20USA.

⁷⁰ <https://www.who.int/csr/resources/publications/whocdscsreph200212.pdf>

⁷¹ כגון סדינים, מגבות, ביגוד אישי, בגדי מטופלים, מדים, חלוקים ווילונות המשמשים בהליכים כירורגיים.

⁷² https://www.researchgate.net/publication/260610030_Reduction_of_healthcare-associated_infections_in_a_long-term_care_brain_injury_ward_by_replacing_regular_linens_with_biocidal_copper_oxide_impregnated_linens

⁷³ ניתוח נתונים ממספר מקורות, בעיקר מבסיס הנתונים של ה-CIA <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/360.html>,

המציג את מספר המיטות בבתי החולים ל-1,000 תושבים ב-179 מדינות ברחבי העולם, ומד האוכלוסייה למדינה של Google. ההתייחסות הינה לנתוני 3 מדינות מתוך בסיס הנתונים של ה-CIA, ביניהן ארה"ב. בכל אחד מן המקרים בוצעה התאמה בין השנה עברה נלקחו נתוני האוכלוסייה של כל אחת מהמדינות לבין השנה אליה מתייחסים נתוני ה-CIA, ובמקרים מסוימים הנתונים מתייחסים לשנים מוקדמות יותר, החל משנת 2008.

(ב) לפי התאחדות בתי החולים האמריקנית, בסיום שנת 2018 עמד מספר המיטות המאוישות בבתי החולים בארה"ב על 924,107⁷⁴;

(ג) על פי איגוד המכבסות התעשייתיות למערכות הבריאות בארה"ב, הנפח השנתי של מוצרי הטקסטיל המכובסים עבור מערכות הבריאות בארה"ב נאמד ב-4.34 מיליארד פאונד⁷⁵ (1.97 מיליארד ק"ג). אומדן תומך מבוסס על שיעור תפוסה של 66% בשנים האחרונות,⁷⁶ ונפח כביסה ממוצע של 15.5 פאונד (7 ק"ג) ליום אשפוז של חולה,⁷⁷ המשקפים נפח כביסה של 3.5 מיליארד פאונד בשנה (1.6 מיליארד ק"ג), לפי 365 יום * 66% תפוסה * 7 ק"ג * 924,107 מיטות.

(ד) למיטב ידיעת החברה, בית חולים מחזיק בממוצע חמישה פריטים מכל סוג מוצר, וכל פריט עובר כביסה בממוצע פעם בשבוע, קרי כל פריט עובר כ-52 כביסות בשנה.

(ו) למיטב ידיעת החברה, בית החולים מחליף את מוצרי הטקסטיל שלו פעם ב-3 שנים בממוצע.

(ז) למיטב ידיעת החברה, מחיר השוק עבור טיפול אפליקטיבי אנטי-פתוגני בהספגה רגילה, בשימוש במוצר מרובד Tier-1, ובשימוש מוגבר של כמות התרכובת הכימית לליטר מים בתהליך ההספגה לטובת שיפור עמידות לכביסות,⁷⁸ הינו כ-70 סנט דולר אמריקאי ל-1 ק"ג בד (להלן: "מחיר השוק המוסדי").⁷⁹

מהנתונים וההנחות מעלה עולה, כי פוטנציאל המכירות השנתי של כימיה אנטי-פתוגנית להספגה סונו-כימית עבור שוק בתי החולים בארה"ב הינו כ-8.8 מיליון דולר ארה"ב,⁸⁰ בהינתן מחיר מכירה זהה למחיר השוק המוסדי, לפי התחשיב הבא: מחלוקת הנפח השנתי בסך 1.97 מיליארד קילון⁸¹ של כביסה תעשייתית של מוצרי טקסטיל בשימוש בתי חולים בארה"ב ב-52 שבועות יוצא כי סך נפח הטקסטיל בשימוש בתי חולים בארה"ב הוא 37.9 מיליון ק"ג בשנה. כאמור, בתי חולים מחליפים את מוצרי הטקסטיל פעם ב-3 שנים בממוצע, כך שנפח מוצרי הטקסטיל החדשים עבור

⁷⁴ <https://www.aha.org/system/files/media/file/2020/01/2020-aha-hospital-fast-facts-new-Jan-2020.pdf>

⁷⁵ https://590ba01b-dcbf-4e77-94ad-ad2a3ff26d55.filesusr.com/ugd/076879_b7bde935731d421484f5bd37c5ec8926.pdf

⁷⁶ <https://www.statista.com/statistics/185904/hospital-occupancy-rate-in-the-us-since-2001/>

⁷⁷ <https://blog.hhs1.com/support-services-doing-more-with-less#:~:text=The%20metric%20used%20to%20establish,industry%20average%20is%2015.5%20PAPD.>

⁷⁸ עשרה מ"ל לליטר מים במקום חמישה מ"ל לליטר מים של תרכובת כימית מסוג מרוכז שדרישותיה הן חמישה מ"ל לליטר מים בתהליך הספגה רגילה למוצר טקסטיל לשוק הפרטי.

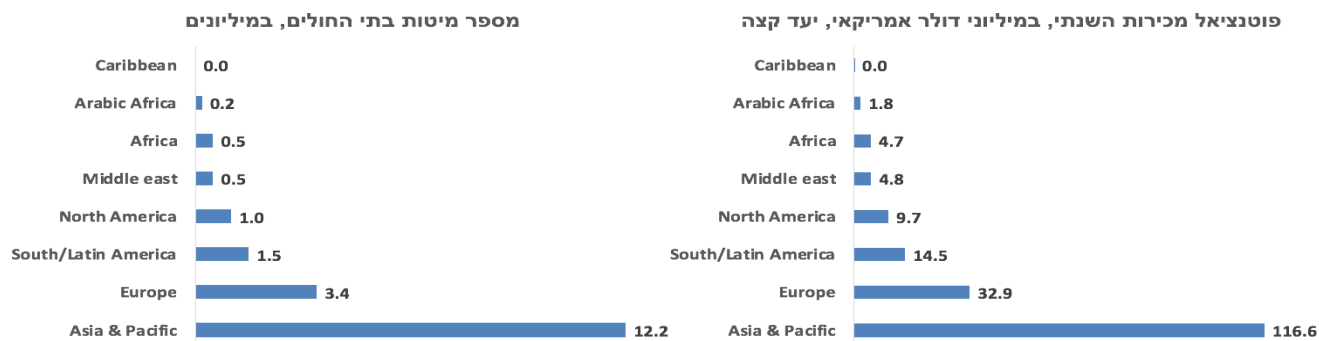
⁷⁹ התחשיב מבוסס על (א) מחיר שוק של 100 דולר ארה"ב לליטר תרכובת כימית אנטי-בקטריאלית לשימוש בהספגה רגילה, (ב) שימוש ב-10 מ"ל מהתרכובת הכימית לליטר מים בתהליך ההספגה לטובת שיפור עמידות לכביסות, (ג) ספיגה סופית של 70% מה- (מים) + התרכובת הכימית) על גבי קילו בד בתהליך ההספגה.

⁸⁰ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

⁸¹ בסקירה עליה נסמך נתון זה מצוין כי יש עוד מיליארדי ק"ג של כביסה תעשייתית של טקסטיל של גופים שאינם בתי חולים (ככל הנראה מרפאות פרטיות וכו'). היות ולא ניתן מספר מדויק נתון זה לא נלקח בחשבון לצורך החישוב.

בתי החולים בארה"ב בכל שנה הינו 12.6 מיליון קילו פוטנציאלים לטיפול אפליקטיבי אנטי-פתוגני במחיר השוק המוסדי של 70 סנט לקילו בד.

מהשוואה בין כמות מיטות בתי החולים בארה"ב לבין כמות מיטות בתי החולים בעולם, עולה כי פוטנציאל המכירות העולמי של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית בהספגה אולטרסונית עומד על 185 מיליון דולר ארה"ב⁸² לפי הפילוח הבא המבוסס על שוק היעד :



במחקר שנערך בבית החולים רעות בישראל,⁸³ בו נעשה שימוש בטכניקת האקסטרוזיה לייצור סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים המכילים חלקיקי נחושת, נמצא כי השימוש בטקסטיל האנטי-פתוגני הוביל לירידה של 24% במקרי ה-HAI ל-1,000 ימי אשפוז.

הפחתה של ימי האשפוז ברמה דומה באמצעות שימוש בטכנולוגיה אנטי-פתוגנית ישימה טכנולוגית ומסחרית, צפויה להוביל לחסכון של בין 23 ל-35 מיליארד דולר ארה"ב בשנה למערכת הבריאות והכלכלה בארה"ב, ולחסכון של כ-1.9 מיליארד דולר ארה"ב למערכת הבריאות האירופאית, מול עלות שנתית של כ-8.8 מיליון דולר ארה"ב בגין הטיפול האפליקטיבי האנטי-פתוגני בארה"ב, ועלות כוללת של כ-32.9 מיליון דולר ארה"ב בגין הטיפול האפליקטיבי האנטי-פתוגני באירופה. על כן, מחיר המכירה הצפוי לאפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית של החברה טרם ידוע ויכול שיהיה גבוה ממחיר השוק המוסדי המוצג לעיל.

יצוין, כי למיטב ידיעת החברה, החלק הארי של ייצור הבדים לשוק בתי החולים העולמי מבוצע באסיה ולפיכך, מרבית הטמעות הטכנולוגיה צפויות להיות אצל יצרני טקסטיל אסייתיים. עם זאת, מרבית מאמצי השיווק צפויים להיות אל מול ספקי טקסטיל לבתי חולים אמריקאים ואירופאים.

למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום אספקת הטקסטיל

⁸² גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה.
⁸³ https://www.researchgate.net/publication/260610030_Reduction_of_healthcare-associated_infections_in_a_long-term_care_brain_injury_ward_by_replacing_regular_linens_with_biocidal_copper_oxide_impregnated_linens

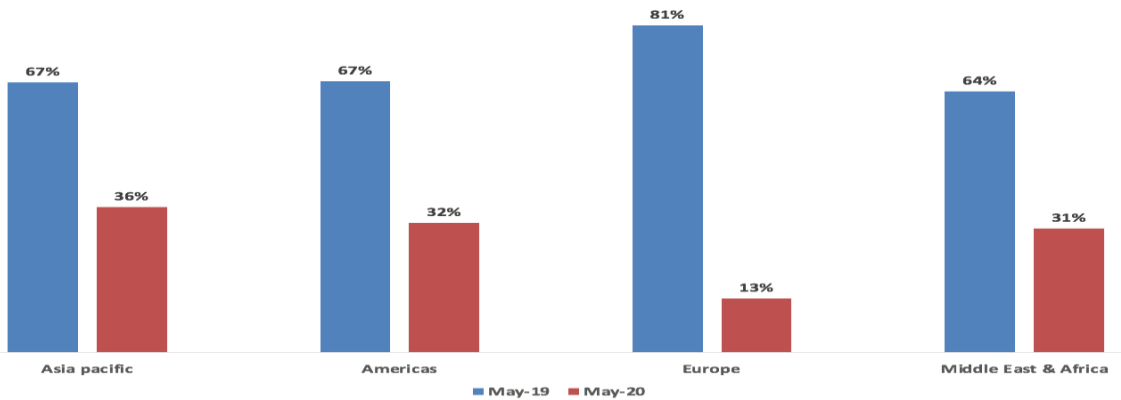
לבתי חולים ומבצעת פיילוט עם חברה אמריקאית מובילה בתחום. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוט של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה. למועד הדוח, ובהתייחס לזמינות החיסונים כנגד נגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות עימן היא מנהלת תקשורת ו/או פיילוט משוק בתי החולים להטמיע טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

שוק המלונאות

נכון לשנת 2018 פעלו בעולם כ-184,299 בתי מלון, אשר איגדו כ-17 מיליון חדרים.⁸⁴

בעקבות מגפת הקורונה, שוקי המלונאות והתיירות חוו ירידה מהותית בהיקף הפעילות, כאשר במרבית העולם אחוז התפוסה במלונות ירד בכ- 50% ובאירופה לבדה בכ- 84%, כמפורט מטה בהשוואה בין החודשים מאי 2019 (טרם פרוץ הקורונה) ומאי 2020 (לאחר פרוץ הקורונה):

אחוז התפוסה בתי מלון, מאי-19 בהשוואה למאי-20

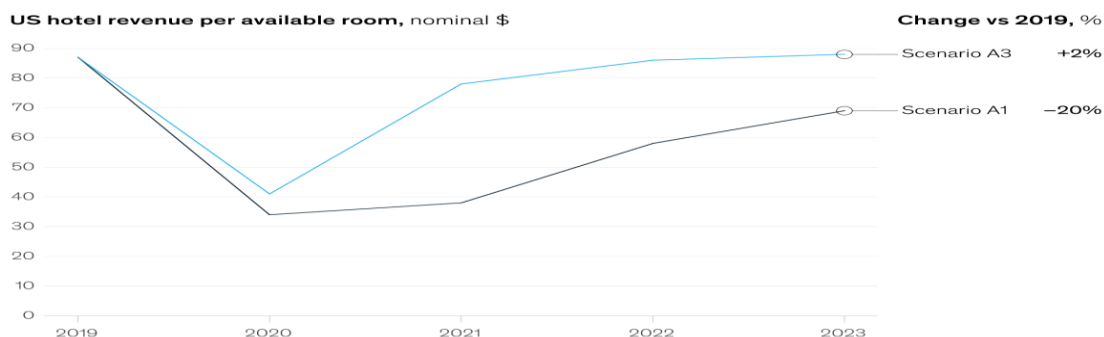


מסקר של פירמת הייעוץ McKinsey & Company שנערך בחודש מאי 2020 בקרב 2,000 מנהלים בכירים בתעשיית המלונאות⁸⁵ עולה, שרוב המנהלים הבכירים צופים התאוששות וצמיחה ברווחיות לחדר פנוי בשנים 2022 ו-2023, כמפורט בגרף שלהלן:

⁸⁴ <https://www.hotelnewsnow.com/Articles/282136/STR-Global-hotel-inventory-has-grown-18-in-10-years>

⁸⁵ <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-transport-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>

In the worst-case scenario, US hotel revenue per available room will be down 20 percent by 2023.

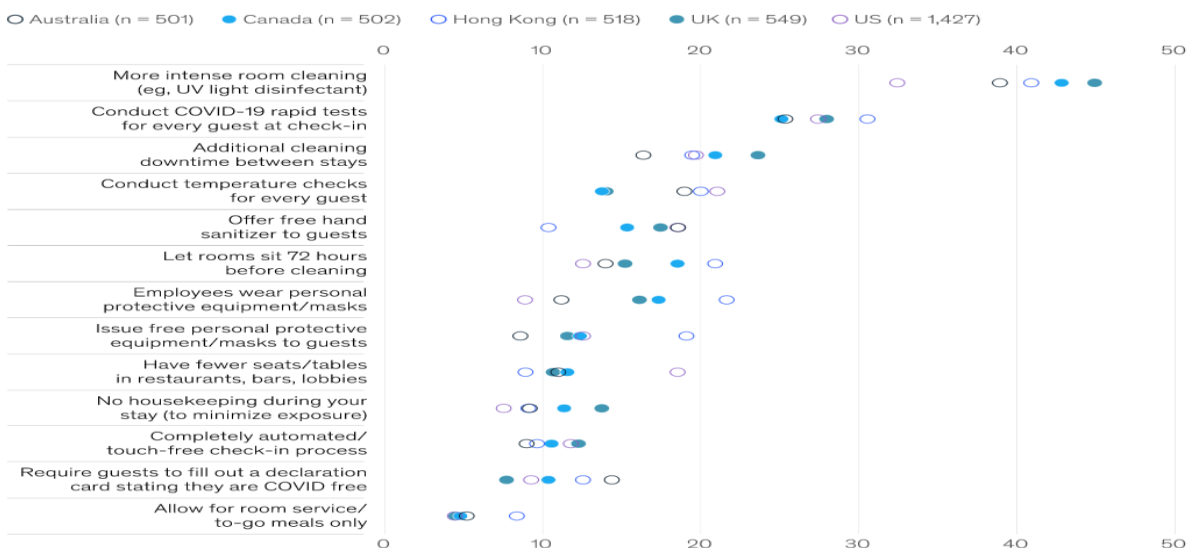


McKinsey & Company

מסקר נוסף של פירמת הייעוץ McKinsey & Company שנערך באפריל 2020 בקרב 3,498 מטיילים עולה, כי מטיילים מכלל רחבי העולם מייחסים חשיבות רבה לחיטוי וניקיון אינטנסיבי של חדרי האירוח,⁸⁶ כמפורט להלן:

Intense room cleaning is a top action that survey respondents would like to see from hotels to protect guests.

Actions hotels could take to help protect guests from coronavirus,¹ % of respondents



¹Question: What are the actions that hotels could take to help protect guests from coronavirus that would make you more likely to stay at a hotel for leisure?
Source: McKinsey Consumer Leisure Travel Survey; surveys conducted Apr 10–30, 2020

McKinsey & Company

⁸⁶<https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-transport-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>

למיטב ידיעת החברה, שוק המלונאות, בדומה לשוק בתי החולים, הנו שוק שבמרביתו שוכר את שירותיהן של מכבסות תעשייתיות לצורך ניקיון מוצרי הטקסטיל או מבצע כביסות תעשייתיות פנימיות, ועל כן נדרשת עמידות של הטיפול האפליקטיבי לכביסות תעשייתיות.

כמו כן, למיטב ידיעת החברה, סקטורים נוספים תחת שוק המלונאות הם אתר בתי האירוח Airbnb, אשר נכון לשנת 2019 כלל היצע של 6 מיליון דירות ובתים⁸⁷ וכן סקטור הפלגות הנופש, אשר נכון לשנת 2018 כלל 314 ספינות וכ – 250 אלף חדרים.^{88 89}

אומדן גודל שוק בתי המלון, כמתואר מטה, מתבסס על ניתוח הנתונים וההנחות הבאים: (א) היצע חדרי בתי המלון בעולם עומד על כ-17 מיליון⁹⁰; (ב) היצע חדרי האירוח והלינה בפלטפורמת Airbnb עומד על כ-6 מיליון⁹¹; (ג) היצע חדרי האירוח ולינה בספינות הנופש עומד על כ – 250 אלף^{92 93} (ד) המשקל הממוצע של טקסטיל לחדר בית מלון הוא 11 פאונד (5 ק"ג)⁹⁴; (ה) למיטב ידיעת החברה, בית מלון, בממוצע, מחזיק חמישה פריטים מכל סוג של פריט טקסטיל; (ו) למיטב ידיעת החברה, בית מלון, בממוצע, מחליף את פריטי הטקסטיל שלו פעם ב-3 שנים; (ז) מחיר שוק מוסדי⁹⁵ של 70 סנט דולר אמריקאי לק"ג בד.

מניתוח הנתונים וההנחות הנ"ל עולה, כי פוטנציאל המכירות השנתי של תרכובת כימית אנטי-פנוגנית בשימוש בהספגה אולטרסונית עבור שוק המלונאות העולמי הינו 111 מיליון דולר אמריקאי,⁹⁶ בהינתן מחיר מכירה זהה למחיר השוק המוסדי, לפי התחשיב הבא: (א) 17 מיליון חדרי בתי מלון + (ב) 6 מיליון חדרי Airbnb + (ג) 250 אלף חדרי Cruise ships * (ד) 11 פאונד (5 ק"ג) טקסטיל בממוצע לחדר * (ה) 5 פריטים מכל סוג לחדר⁹⁷ * (ו) מחיר השוק המוסדי; חלקי (ז) 3 (החלפת מוצרי הטקסטיל בכל 3 שנים בממוצע).

⁸⁷ <https://news.airbnb.com/airbnb-hosts-share-more-than-six-million-listings-around-the-world/>

⁸⁸ <https://cruisemarketwatch.com/capacity/>

⁸⁹ לפי כמות הספינות וכמות הנוסעים של כל חברה לשנת 2018 חושב ממוצע הנוסעים לספינה וכן ממוצע החדרים לפי 2.5 נוסעים לחדר.

⁹⁰ <https://www.hotelnewsnow.com/Articles/282136/STR-Global-hotel-inventory-has-grown-18-in-10-years>

⁹¹ <https://news.airbnb.com/airbnb-hosts-share-more-than-six-million-listings-around-the-world/>

⁹² <https://cruisemarketwatch.com/capacity/>

⁹³ לפי כמות הספינות וכמות הנוסעים של כל חברה לשנת 2018 חושב ממוצע הנוסעים לספינה וכן ממוצע החדרים לפי 2.5 נוסעים לחדר.

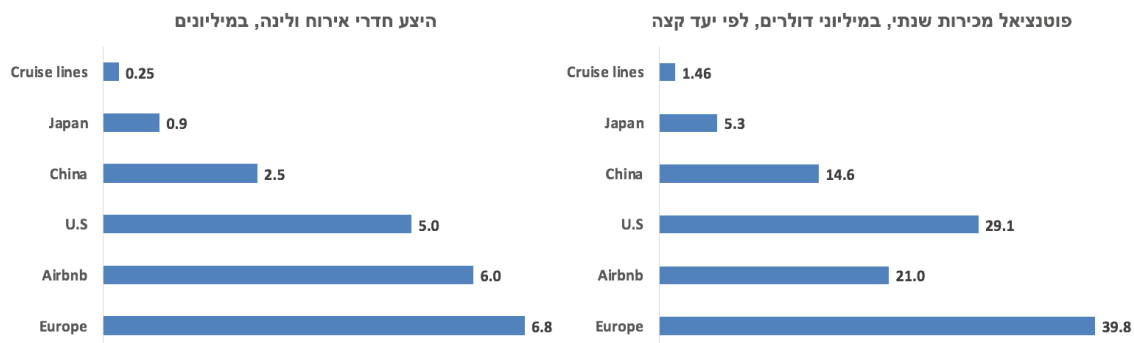
⁹⁴ <https://lodgingmagazine.com/outsourced-hotel-laundries-the-value-of-certification/>

⁹⁵ התחשיב מבוסס על (א) מחיר שוק של 100 דולר אמריקאי לליטר תרכובת כימית אנטי-בקטריאלית לשימוש בהספגה רגילה, (ב) שימוש ב – 10 מ"ל מהתרכובת הכימית לליטר מים בתהליך ההספגה לטובת שיפור עמידות לכביסות, (ג) ספיגה סופית של 70% מה – (מים + התרכובת הכימית) על גבי קילו בד בתהליך ההספגה.

⁹⁶ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

⁹⁷ למעט בשוק Airbnb בו נלקחו 3 פריטים מכל סוג.

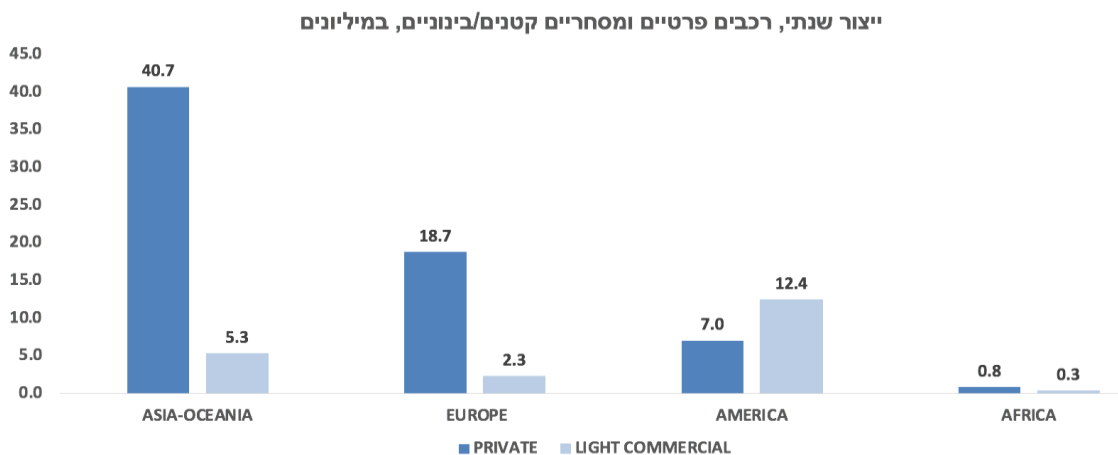
להלן פילוח גאוגרפי של שוק המלונאות לפי כמות מיטות ופוטנציאל המכירות השנתית⁹⁸ המבוסס על שוק היעד :



למיטב ידיעת החברה, בדומה לשוק בתי החולים, החלק הארי של ייצור הבדים לשוק המלונאות העולמי מבוצע באסיה עבור ספקיות מוצרי הטקסטיל המוגמרים בארה"ב ואירופה ולפיכך, עיקר מאמצי השיווק של החברה צפוי להתמקד בארה"ב ובאירופה עם הטמעה צפויה של הטכנולוגיה אצל מטפלים אפליקטיביים בשווקים האסייתיים. למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום אספקת הטקסטיל לבתי מלון הצפויות לבצע פיילוטים עם החברה. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטים של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

שוק הרכב

בשנת 2019 יוצרו בעולם כ-67 מיליון מכוניות פרטיות וכ-20 מיליון רכבים מסחריים קטנים/בינוניים⁹⁹ לפי הפילוח הבא בחלוקה גאוגרפית :



⁹⁸ התחשיב אינו לוקח בחשבון את בגדי צוות בתי המלון ושטיחים.

⁹⁹ <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

למיטב ידיעת החברה, שוק התחבורה לא הטמיע פתרונות אנטי-פתוגניים עד פרוץ מגיפת הקורונה, ונכון למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, מספר מותגי רכב מובילים בוחנים את האפשרות להטמיע טכנולוגיות "טיהור" ברכבים בעתיד הנראה לעין, כמענה לדרישות השוק.¹⁰⁰

על פי הערכות החברה, היתרון התחרותי הטכנולוגי של החברה הינו העמידות הגבוהה לחום גבוה אל מול אי-העמידות לחום של טיפולים אפליקטיביים מבוססי דבקים פולימריים בהספגה רגילה. למיטב ידיעת החברה, לעמידות לחום גבוה יש משקל רב בבחירת הפתרון לשוק התחבורה בהינתן שפנים הרכב בימי הקיץ יכול להגיע ל – 76 מעלות צלזיוס.¹⁰¹ להערכת החברה, דבקים פולימריים יתפרקו בחשיפה לאורך זמן לחום של 76 מעלות צלזיוס ועל כן אינם ישימים טכנולוגית.

אומדן גודל שוק הרכב (פרטי ומסחרי), כמתואר מטה, מתבסס על ניתוח הנתונים הבאים :

(א) ייצור שנתי של כ-67 מיליון מכוניות פרטיות קטנות וגדולות¹⁰²; (ב) ייצור שנתי של כ-20 מיליון רכבים מסחריים קטנים/בינוניים¹⁰³; (ג) משקל הטקסטיל ברכב פרטי, בממוצע, הוא 9 ק"ג¹⁰⁴; (ד) משקל הטקסטיל ברכב מסחרי קטן/בינוני, בממוצע, הוא 14 ק"ג¹⁰⁵; (ה) מחיר שוק מוסדי של 70 סנט דולר ארה"ב לק"ג. מהנתונים וההנחות הנ"ל עולה, כי פוטנציאל המכירות השנתי של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית בשימוש בהספגה אולטרסונית, על פי גודל השוק העולמי הפוטנציאלי¹⁰⁶ (רכבים פרטיים ורכבים מסחריים קטנים/בינוניים), הינו כ-621 מיליון דולר ארה"ב.¹⁰⁷

למיטב ידיעת החברה, חלק ניכר מייצור הטקסטיל לשוק התחבורה העולמי נעשה קרוב לשלב ההרכבה הסופית של הרכבים, כלומר, ייצור הטקסטיל עבור רכבים המורכבים בארה"ב נעשה בארה"ב, ובנוסף, ובשונה משווקי היעד האחרים המתוארים בפרק זה, קיים ייצוא מאירופה ומארה"ב לאסיה. למיטב ידיעת החברה, הסיבה לכך היא תקינה מחמירה הדורשת התמחות ייחודית ועל כן השוק נשלט ברובו על ידי ספקים מאושרים כאשר חסם החדירה עבור ספקים חדשים הוא גבוה. בתוך כך, גם מרווחי הרווח הינם גבוהים משמעותית בשוק זה בהשוואה ליתר

¹⁰¹ <https://www.carrentals.com/blog/temperature-inside-car/>

¹⁰² <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

¹⁰³ <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

¹⁰⁴ <https://nileshtarval.wordpress.com/2010/05/19/application-of-textiles-in-car-interiors/#:~:text=It%20is%20estimated%20that%20approximately,Headliners>

¹⁰⁵ <https://nileshtarval.wordpress.com/2010/05/19/application-of-textiles-in-car-interiors/#:~:text=It%20is%20estimated%20that%20approximately,Headliners>

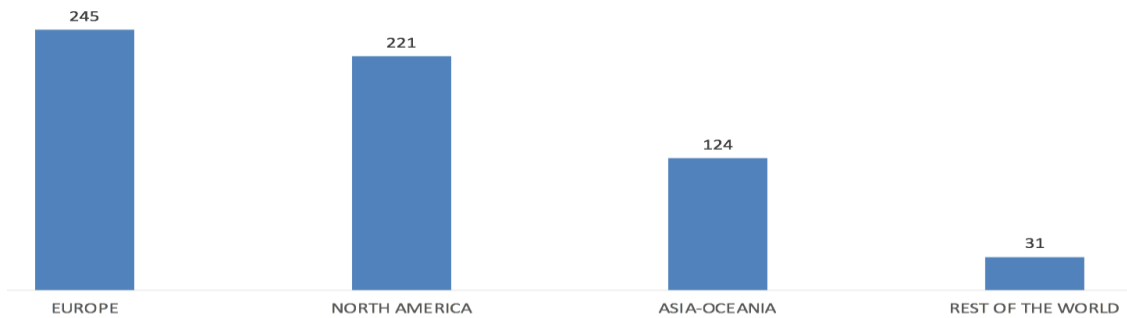
¹⁰⁶ לא כולל שוק התעופה והרכבות שהינם שווקים קטנים יחסית.

¹⁰⁷ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

שווקי היעד המתוארים.

למיטב ידיעת החברה, כ-40% מייצור הטקסטיל לשוק התחבורה מתבצע באירופה, כ-36% בארה"ב, כ-20% באסיה, וכ-5% בשאר העולם¹⁰⁸. להלן פילוח פוטנציאל המכירות השנתי עבור תרכובת כימיה אנטי-פתוגנית להספגה סונו-כימית לפי האיזורים גאוגרפיים בהם מתבצע הייצור:

פוטנציאל מכירות שנתי, בחלוקה גאוגרפית, במיליוני דולר אמריקאי



למועד הדוח, החברה נמצאת בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום הרכב, ועם חלקן מבצעת החברה פיילוטס. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטס של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

למועד הדוח, ובהתייחס לזמינות החיסונים כנגד נגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות משוק הרכב עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטס להטמעת טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

שוק הלבשת הספורט

למיטב ידיעת החברה, במהלך העשור האחרון הוטמעו טיפולים אפליקטיביים אנטי-פתוגניים בקרב מותגי העל בשוק ביגוד הספורט בעולם. טיפולים אלו ממותגים כ"חסיני-ריח" (Anti-Odor) ולא כטיפולים אנטי-פתוגניים¹⁰⁹ ונכון למועד הדוח החברה אינה צופה שינוי במיתוג השיווקי של טיפולים אלו.

על פי נתונים שפורסמו¹¹⁰, בשנת 2019 מכר מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל כ-528 מיליון בגדי ספורט וכ-448 מיליון זוגות נעליים¹¹¹. למיטב ידיעת החברה, דרושים בממוצע כ-1.75

¹⁰⁸ <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/automotive-upholstery-market-125905396.html>

¹⁰⁹ ריח הוא תוצר לוואי של התפתחות בקטריאלית.

¹¹⁰ הנתונים פורסמו כמפורט בהפניות שלהלן ולא נבדקו על ידי החברה.

¹¹¹ <https://www.statista.com/statistics/250930/the-adidas-groups-footwear-production-worldwide/#:~:text=The%20adidas%20Group's%20global%20apparel%20production%20from%202008%20to%202019&text=In%202019%2C%20the%20adidas%20Group,units%20on%20the%20previous%20year.>

מטר רבוע של בד, במשקל של 100 גרם למטר רבוע, לייצור פריט לבוש ספורט, וכ-0.5 מטר רבוע של בד, במשקל של 200 גרם למטר רבוע, לייצור נעל ספורט. למיטב ידיעת החברה, המחיר לטיפול אפליקטיבי אנטי-פתוגני מרובד Tier-1 ל-1 ק"ג בד הוא 35 סנט (להלן: "מחיר השוק הפרטי"). מניתוח הנתונים וההנחות הנ"ל עולה, כי פוטנציאל המכירות השנתי של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית בשימוש בהספגה אולטרסונית ליצור ביגוד והנעלת ספורט מוביל בעל שם עולמי עומד על כ-122 מיליון דולר ארה"ב.¹¹²

נכון לשנת 2019, כ-22% מהמכירות של מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל נבעו מהשוק הצפון אמריקאי,¹¹³ ונכון לתום שנת 2018 מותג זה החזיק בכ-11.5% משוק הנעלת הספורט בארה"ב וכ-5.4% משוק הלבשת הספורט בארה"ב.¹¹⁴ בהנחה שאחוז המכירות של מותג זה בכלל השוק הצפון אמריקאי מסך המכירות של המותג מייצג גם את השוק בארה"ב, פוטנציאל המכירות השנתי של המותג בגין טיפולי הספגה סונו-כימית אנטי-פתוגנית בשוק בארה"ב עומד על כ-14 מיליון דולר ארה"ב, מתוכם כ-7.1 מיליון דולר ארה"ב עבור שוק הלבשת ספורט, וכ-6.9 מיליון דולר ארה"ב עבור שוק הנעלת הספורט. בהתחשב בנתחי השוק הנ"ל של המותג הנ"ל בשוק בארה"ב, סך פוטנציאל המכירות השנתי בשוק ארה"ב בגין הלבשת ספורט עומד על כ-132 מיליון דולר ארה"ב, ועל כ-128 מיליון דולר ארה"ב בגין הנעלת ספורט, ובסה"כ – 260 מיליון דולר. השוק בארה"ב מהווה כ-40% משוק הלבשת והנעלת הספורט העולמי ולפיכך, פוטנציאל המכירות הגלובאלי השנתי של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית להספגה סונו-כימית לשוק הספורט עומד על כ-649 מיליון דולר ארה"ב.¹¹⁵

על פי נתונים שפורסמו על ידי מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל בדבר זהות ומיקום החברות המבצעות עבור טיפולים אפליקטיביים בהספגה רגילה, נכון לאפריל 2018 כ-96% מתוכן פועלות באסיה, מתוכן 39% בסין 21% בויאטנם ו-16% בטייוואן. להערכת החברה, תמהיל זה זהה למועד הדוח ומשקף את כלל שוק הלבשת הספורט. לאור האמור, החברה מעריכה כי פוטנציאל המכירות השנתי של טיפול אפליקטיבי אנטי-פתוגני לספקים המספקים טיפולים אפליקטיביים לתעשיית ביגוד והנעלת הספורט העולמית, מתפלג גאוגרפית, כלהלן:

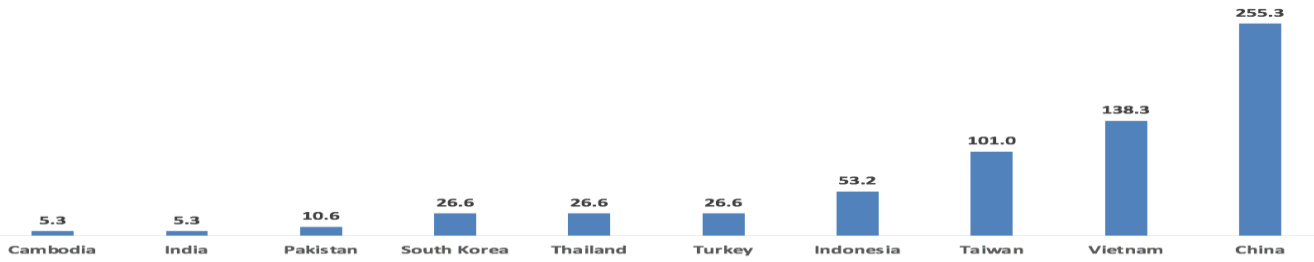
¹¹² גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

¹¹³ <https://www.statista.com/statistics/531733/share-of-adidas-retail-sales-by-region/>

¹¹⁴ <https://www.themds.com/companies/adidas-set-to-conquer-nikes-kingdom-grows-in-the-us.html#:~:text=One%20year%20ago%2C%20at%20the,the%20company's%20North%20American%20president>

¹¹⁵ גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

פוטנציאל מכירות שנתי בגין טיפול אנטי-פתוגני, במיליוני דולר אמריקאי



למועד הדוח, החברה נמצאת בקשר עם ספקים מובילים של טקסיל לתחום הספורט, ועם חלקן מבצעת החברה פיילוטס. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטס של החברה ראו להלן סעיף 6.10.4 בפרק זה.

למועד הדוח, ובהתייחס לזמינות החיסונים כנגד נגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות משוק הלבשת הספורט עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטס להטמעת טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

תחזיות, הערכות, אומדנים והנחות החברה לעיל הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה 6.7.2

6.7.2.1 באיחוד האירופי כמו גם בארה"ב, שימוש בננו-חומרים בטקסטיל אינו מוסדר באמצעות רגולציה ייעודית לשוק הטקסטיל/אשפרת טקסטיל, אלא באמצעות רגולציות נפרדות הנוגעות לשוק, כגון בטיחות מוצר, הגנת הסביבה, שימוש בכימיקלים וכיוצ"ב. הרגולציה בתחומים אלה קשורה באופן ישיר או עקיף לניהול הסיכונים הכרוכים בשימוש בננו-חומרים במוצרי צריכה ולכן הגישה הרווחת בכל הנוגע לרגולציית ננו-חומרים הינה גישת "case-by-case", לפיה כל מקרה נבחן לגופו ולכל חומר נדרשת הערכת סיכונים מותאמת ספציפית לו וליישום המתוכנן שלו.

6.7.2.2 באיחוד האירופי, תעשיית הטקסטיל נדרשת לעמוד ברגולציות כלליות שרלוונטיות למוצר עצמו, כגון בטיחות המוצר (GPSD), אריזתו וסימונו, וכן רישום ואישור הכימיקלים שהוא מכיל (REACH).

6.7.2.3 בארה"ב, הגישה לניהול הסיכונים הכרוכים בננו-חומרים גם היא בחינת כל מקרה לגופו, כאשר על הרגולציה בכל נושא מופקדת בידי הרשות הרלוונטית. נושא הכימיקלים מוסדר בארה"ב על ידי ה-EPA במסגרת ה-TSCA (Toxic Substances Control Act).

6.7.2.4 החומר ננו Zinc Oxide, שהינו החומר הפעיל באחד מהמוצרים האנטי

בקטריאליים/אנטי ויראליים המפותחים על ידי החברה, מוכר ומשמש בתכשירים לשימוש על העור (בעיקר במסגרת קרמים להגנה מהשמש ובמוצרי קוסמטיקה) גם באיחוד האירופי וגם בארה"ב. לפי מאגר ה-EUON (מאגר ננו-חומרים בשימוש באירופה), החומר ננו Zinc Oxide קיים בכל סוגי המרשמים הכלולים במאגר, אבל לא כחומר ביוצידי לשימוש תחת Article 95 – Approved Biocidal Substance List (BPR) של האיחוד האירופאי.

6.7.2.5 החומרים הביוצידיים (גורם לקטילה ישירה של בקטריות) על בסיסם מפתחת החברה פורמולציות כימיות אנטי-פתוגניות, חייבים רישום באיחוד האירופי לפי רגולציה (EU) No 528/2012. תהליך הרישום הינו דו שלבי. ראשית יש לרשום את החומר המקנה את התכונה הביוצידיית בהקשר של סוג המוצר (product type) המכיל את החומר. החומר אינו מאושר כחומר בפני עצמו, אלא רק בהקשר של סוג המוצר, ובמקרה של החברה - האפליקציה הטקסטילית¹¹⁶. אחד מהחומרים הביוצידיים על בסיסו מפתחת פורמולציה כימית אנטי-פתוגנית - Zinc Oxide אינו מאושר כחומר ביוצידי לשימוש תחת Article 95 – Approved Biocidal Substance List (BPR) של האיחוד האירופאי. למועד הדוח, החברה מפתחת פורמולציות על בסיס חומרים ביוצידיים אחרים שאינם Zinc Oxide בטקסטיל ואשר ניתן לשווקם במדינות האיחוד האירופאי כמקנים תכונות ביוצידייות.

6.7.2.6 בארה"ב, חומרים אנטי-מיקרוביאליים נופלים תחת חוק ה-FIFRA¹¹⁷ אשר מחייב רישום. אין בחוק התייחסות מיוחדת לננו-חלקיקים. גם בארה"ב כמו באירופה, קיים הבדל בין החומר הפעיל אשר חייב להיות מאושר על ידי ה-EPA לבין רישום המוצר הסופי המכיל את החומר¹¹⁸.

6.7.2.7 למיטב ידיעת החברה, כל המפעלים באסיה עומדים ברגולציה האירופאית והאמריקאית לאור העובדה שהיצרנים באסיה נדרשים לעמוד בתקנים מחמירים המוכתבים על ידי לקוחותיהם. תהליכי אישור הספק על ידי לקוחות מעולם הטקסטיל הגלובלי, קרי מותגים בינלאומיים בתחומים שונים, כוללים אישורים הן של הכימיקלים שבשימוש: אישורי REACH או EPA מטעם הרגולטור וכן אישורים של ארגונים כמו BLUE SIGN ו- EOKO TEX שמכשירים את הכימיקלים מבחינת בטיחותם והתאמתם לתקני איכות הסביבה, והן של סביבת היצור וההשפעה הסביבתית של היצור: דרישה לעמוד בתקני איכות הסביבה של המדינה בה פועלים, טיפול בשפכים מוסדר ומתועד, וטיפול בפסולת טקסטילית ואחרת, ככל שקיימת. נוהל זה תקף בכל מדינה המיצאת מוצרי טקסטיל

¹¹⁶ בנוגע למסכות פנים הנמכרות על ידי חטיבת המוצרים, יש לרשום את המוצר עצמו, קרי את המסיכה, כמוצר ביוצידי בכל מדינה בנפרד.

¹¹⁷ <https://www.agriculture.senate.gov/imo/media/doc/FIFRA.pdf>

¹¹⁸ במקרה שהמוצר נחשב Medical Device, כמו מסיכה, המוצר יאושר על ידי ה-FDA.

לאירופה וארה"ב והוא מיישם על ידי מרבית החברות המסחריות גם כמענה לדרישות רגולטוריות, אך גם כמענה למודעות הצרכנית הגוברת לתרומתה של תעשיית הטקסטיל לזיהום הסביבתי העולמי, שנובעת משתי סיבות: היותם של מוצרים טקסטיליים אחד ממוצרי הצריכה הנצרכים בכמות הגבוהה ביותר ולכן כמות הפסולת המצטברת שלהם הינה עצומה; ותהליכי הייצור, העושים שימוש מוגבר בכימיקלים, באנרגיה ובמים.

6.7.2.8 בישראל נדרשים יצרני הטקסטיל המועטים שפועלים במדינה לעמוד אף הם בדרישות מחמירות של המשרד להגנת הסביבה ופיקוד העורף (היחידה לחומרים מסוכנים) ברמה הנדרשת בארה"ב ובאירופה מבחינת ניטור הגורמים המזהמים, הטיפול הנדרש בשפכים לפני הזרמתם לביוב (מערכות טיהור מתקדמות ויקרות), וכן הסמכות ואישורים שנתיים או רב שנתיים (בהתאם לנפחי הייצור) מטעם המשרד להגנת הסביבה ופיקוד העורף על-מנת לעמוד בדרישות לקבלת וחידוש רשיון העסק מטעם הרשות המקומית בה הם פועלים. החברה החלה בתהליך לקבלת רשיון עסק מטעם עריית רמת גן למרכז המו"פ של החברה, אולם לאור כוונתה להעביר את מרכז המו"פ למשכן חדש עקב גידול צפוי בהיקף הפעילות ובמספר העובדים, הודיעה החברה לעירייה כי תמשיך את תהליך הרישוי לאחר המעבר למשכן החדש.

6.7.2.9 **למועד הדוח, החומרים ו/או הפורמולציות אותם מפתחת החברה טרם עברו תהליכי אישור רגולטוריים בישראל או בעולם ואין ודאות כי יתקבלו כל האישורים הרגולטוריים הנדרשים לצורך ייצור ו/או שיווק של תוצרי המחקר והפיתוח בכל אחד משווקי היעד.**

6.7.3 שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברווחיותה של חטיבת הטכנולוגיה
למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה קיימות בעולם ובישראל מספר טכנולוגיות בתחום הטיפוליים האפליקטיביים של טקסטיל, ביניהם טיפולים אנטי-פתוגניים, לרבות באמצעות שימוש באולטרה סאונד. לפרטים נוספים ראה סעיף 6.12 לפרק זה בנוגע לתחרות. כמו כן, לשינויים הטכנולוגיים כמפורט בסעיף 6.7.5 לפרק זה, יש את היכולות להשפיע על הפעילות בתחום.

תחזיות והנחות החברה לעיל הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.4 התפתחויות בשווקים של תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

6.7.4.1 שוק בתי החולים

להערכת החברה לא צפויים התפתחות או שינוי משמעותיים בשוק זה. מתוך מגעים של החברה עם ספקים מובילים מארה"ב ומאירופה של טקסטיל לבתי חולים, ניכר כי בשוק

זה קיים ביקוש רב לטיפול אנטי-פתוגני.

6.7.4.2 שוק המלונאות

להערכת החברה, כתוצאה מהפגיעה בשוק המלונאות בשל מגפת הקורונה, החברות בשוק זה תפעלנה לאימוץ טכנולוגיות לטיהור חדרי האירוח והלינה בכדי להקנות ללקוחות בטחון וכן כערך מוסף שיווקי. החברה צופה כי טכנולוגיות טיהור יהוו כלי תחרותי חדש בשוק המלונאות לשם הגדלת קהל הלקוחות. למיטב ידיעת החברה, על בסיס מידע שמקורו בספקים מובילים מארה"ב ומאירופה של טקסטיל לבתי מלון, בשוק זה קיים ביקוש רב לטיפול אנטי-פתוגני.

6.7.4.3 שוק התחבורה

להערכת החברה, שוק התחבורה יפעל לאמץ טכנולוגיות לטיהור פנים כלי הרכב בכדי להקנות למשתמשים ביטחון וכן כערך מוסף שיווקי. החברה צופה כי טכנולוגיות טיהור יהוו כלי תחרותי חדש בשוק התחבורה לשם הגדלת קהל הלקוחות וייתכן כי עלות הטכנולוגיות תתומחר במחיר הרכב או השירות. למיטב ידיעת החברה, על בסיס מידע שמקורו במותגי רכב גדולים מארה"ב ומאירופה עימם נמצאת החברה בקשר, בשוק זה קיים ביקוש רב לטיפול אנטי-פתוגני. למועד הדוח, החברה מבצעת מספר פיילוטס ברמת מעבדה עם OEMs, Tier-1s, i, Tier-2s – מובילים מארה"ב ואירופה ונמצאת בקשר עם מספר חברות נוספות במטרה להוציא לפועל פיילוטס נוספים ברמת מעבדה. בכפוף להצלחת הפיילוטס ברמת מעבדה, החברה עשויה לבצע פיילוטס ברמה תעשייתית עם מי מהגופים הנ"ל.

6.7.4.4 שוק הלבשת הספורט

למועד הדוח, המותגים המובילים בשוק הלבשת הספורט מאמצים תכניות פעולה שמטרתן לשנות את שרשרת הייצור באופן שיתאפשר שימוש בטכניקות ייצור ובתרכובות כימיות ידידותיות יותר לסביבה.^{119 120 121} הסיבה לכך הינה עליה במודעות הצרכנית לקיימות בתחום ההלבשה ושקלול מרכיב הידידותיות לסביבה בתהליך בחירת המותג והמוצר. בתוך כך, להערכת החברה, צפוי יתרון תחרותי לחברות שתאמצנה טכנולוגיות ירוקות דוגמת הטכנולוגיה של החברה. שוק הלבשת הספורט מיישם באופן רחב היקף זה יותר מעשור טיפולים אנטי-פתוגניים לצרכי שיווק מוצרים כ"מונעי ריח". החברה לא צופה שינוי בביקוש בשוק זה בעתיד הנראה לעין.

תחזיות, הערכות והנחות החברה המפורטות לעיל בדבר התפתחויות בשוקים של תחום

¹¹⁹ <https://info.lululemon.com/sustainability/our-footprint>

¹²⁰ <https://report.adidas-group.com/2019/en/group-management-report-our-company/sustainability/our-approach.html>

¹²¹ <https://purpose.nike.com/innovating-sustainably/>

הפעילות הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה

6.7.5.1 למועד הדוח, השינויים הטכנולוגיים העיקריים בשוק הטקסטיל האנטי מיקרוביאלי/אנטי ויראלי הינם, כדלקמן: (1) התקדמות בתחום הנדסת החומרים המאפשרת פיתוח של חומרי גלם סינטטיים חדשים כגון, פולימרים שמוטמעים בהם בשלב חומר הגלם (לפני יצירת הסיב) חומרים אנטי בקטריאלים ואנטי ויראליים בתרכובות חדשניות הנותנות מענה לבקטריות ווירוסים; (2) שיפור התרכובות הכימיות המשמשות להספגת טקסטיל והפיכתו לאנטי בקטריאלי / אנטי ויראלי באופן שמאפשר את הגברת היעילות האנטי בקטריאלית/ אנטי ויראלית ואת הגדלת העמידות לכביסות. שתי המגמות הנ"ל מאפיינות את תעשיית הטקסטיל בעשור האחרון, וצפוי שעם הגדלת הביקוש לטקסטיל בעל תכונות אנטי בקטריאליות/אנטי ויראליות מאז פרוץ מגפת הקורונה, המגמות תתחזקנה גם בעשור הבא.¹²² מגמה נוספת הינה הפיכתה של תעשיית הטקסטיל, הידועה כאחת מהתעשיית המזהמות בעולם, לתעשייה ירוקה. מגמה זו גורמת להאצת הפיתוח של פורמולציות כימיות מופחתות מרכיבים הכוללות מרכיבים "ירוקים" ובטוחים יותר לשימוש.

6.7.5.2 להלן סיכום המגמות וההתפתחויות הטכנולוגיות העיקריות בתחום שחלו בשנים

האחרונות ואשר עשויות להשפיע בעתיד על פעילות החברה:

(א) שיפור טכנולוגי בתחום הדבקים (chemical binders) המשמשים לטיפול הספגה רגילים כך שהדבקים יהיו עמידים יותר לכביסות ביתיות ו/או לכביסות תעשייתיות.

(ב) שיפור טכנולוגי בתחום הנדסת וייצור הסיבים הסינטטיים אשר יוזיל את עלותם בצורה מהותית.

(ג) שיפור טכנולוגי בתחום אשפרת הטקסטיל באמצעות פלזמה שיוביל להפחתה משמעותית בעלות הייצור ולשיפור העמידות לכביסות ביתיות / תעשייתיות ו/או שיפור טכנולוגי בתחום ה"קצף" שיוביל להפחתה משמעותית בעלות הייצור ולשיפור העמידות לכביסות ביתיות / תעשייתיות.

(ה) כל שיפור טכנולוגי מהותי של מתחרה נוכחי / עתידי בתחום ההספגה הסונו-כימית.

¹²² <https://www.futuremarketinsights.com/press-release/antimicrobial-car-care-products-market>

(ו) פיתוח ומסחר טכנולוגיה חדשה העדיפה על הטכנולוגיות המתוארות בפרק זה .

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה והשינויים החלים בהם

לחברה ידע (Know How) ויכולות טכנולוגיים ייחודיים, אותם פיתחה במהלך פעילות המחקר והפיתוח בתחום הפעילות, ושאותם היא מתרגמת כיום לאפיוני פיתוח חדשים של אפליקציות סונו-כימיות. כמו כן, לחברה היכרות ועבודה משותפת עם חברות מהמובילות בעולם הכוללת עריכת ניסויים בשלב מעבדה, דבר אשר להערכת החברה מהווה נידבך מרכזי וחיוני בשלבי הפיתוח ובהתאמה של הביצועים לצרכים והדרישות של הלקוחות הפוטנציאליים. להערכת החברה, גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות בכל אחד משוקי היעד העיקריים של חטיבת הטכנולוגיה הינם, כדלקמן :

6.7.6.1 שוק בתי החולים

(א) הוכחת פעילות אנטי-פתוגנית משמעותית המובילה להפחתת ימי אשפוז, הפחתת היקף השימוש באנטיביוטיקה / תרופות, הפחתת מקרי מוות וכיוצ"ב.
(ב) היכולת לכמת ולאמת את החיסכון בפועל לבית חולים כתוצאה משימוש בטקסטיל המטופל באפליקציה אנטי-פתוגנית.
(ג) הוכחת עמידות לכביסות תעשייתיות, על פי פרוטוקולי הכביסה של כל שוק יעד.
(ד) היכולת להפיץ את הטכנולוגיה בה עושה החברה שימוש באמצעות משווקי מוצרי הטקסטיל לבתי חולים המובילים בכל שוק יעד.
למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום אספקת הטקסטיל לבתי חולים ומבצעת פיילוט עם חברה מובילה אמריקאית.

6.7.6.2 שוק בתי המלון

(א) היכולת לכמת ולאמת את ההנחה כי צרכנים יעדיפו חדרים בהם נעשה שימוש בטקסטיל אנטי-פתוגני על פני חדרים בהם נעשה שימוש בטקסטיל רגיל, ואולי אף לגבות פרמיה על חדר "נקי".
(ב) הוכחת עמידות לכביסות תעשייתיות, על פי פרוטוקולי הכביסה של כל שוק יעד.
(ג) היכולת להפיץ את הטכנולוגיה באמצעות משווקי מוצרי הטקסטיל לבתי מלון המובילים בכל שוק יעד.
למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום המלונאות הצפויות לבצע פיילוט עם החברה.

6.7.6.3 שוק התחבורה

(א) הוכחת עמידות לחום גבוה (כ-75 מעלות צלסיוס), לתהליכי כבישה, לשחיקה ואי

השפעה של התהליך על חסינות האש הנדרשת ממוצרי הטקסטיל. למועד הדוח, לחברה אין מידע נוסף בנוגע לדרישות בשוק זה ויתכן כי בעתיד יתברר שקיימות דרישות נוספות בהן יהיה עליה לעמוד.

(ב) הפצת הטכנולוגיה באמצעות ה – Tier-1 OEMs למוטגי התחבורה המובילים בכל שוק יעד.

למועד הדוח החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום התחבורה, אשר עם חלקן החברה מבצעת פיילוטים.

6.7.6.4 שוק הלבשת והנעלת הספורט

(א) הוכחה כי הטיפול האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית של החברה יעיל יותר במיגור הריח הרע של המוצר לאחר פעילות גופנית בהשוואה למתחרים; כי הטיפול האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית של החברה עמיד יותר לכביסות ביתיות בהשוואה למתחרים מתחום ההספגה הרגילה, וכי; הטיפול האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית של החברה ידידותי יותר לסביבה בהשוואה למתחרים.

(ב) שיווק יעיל לצרכני הקצה של מוצרי הלבשת והנעלת ספורט והעלאת המודעות שלהם למוצר של החברה ויתרונותיו בהשוואה למתחרים, וכן שיווק יעיל למוטגי העל בשוק הלבשת והנעלת הספורט והעלאת המודעות שלהם למוצר של החברה ויתרונותיו בהשוואה למתחרים.

(ג) יכולת מכירת הטיפול האנטי-פתוגני בהספגה סונו-כימית של החברה במחיר אטרקטיבי ותחרותי.

(ד) הוכחת החזר השקעה אטרקטיבי על ההשקעה במכונת הסונו הנדרשת לביצוע הטיפול האנטי-פתוגני.

למועד הדוח, החברה בקשר עם ספקי טקסטיל מובילים לשוק ביגוד הספורט, המבצעות פיילוטים עם החברה.

בנוסף לאמור לעיל, להערכת החברה קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים נוספים בתחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה, כדלקמן:

6.7.6.5 יצירת מסגרות ושיתופי פעולה על ידי כניסה להסכמי שיווק, הפצה, ייצור ופיתוח משותפים עם המותגים וה – OEMs המובילים בעולם.

6.7.6.6 חידושים ושיפורים טכנולוגיים להעלאת איכות ושיפור הביצועים של תהליכי האשפחה והחומרים הכימיים בהם נעשה שימוש במסגרת תהליכים אלה.

6.7.6.7 השתתפות בהזגמות וניסויי ביצועים השוואתיים וכן פרסום ופעולות שיווק אחרות להעלאת המודעות לאיכות ולביצועים המיוחדים תהליכי האשפחה שמפתחת החברה.

6.7.6.8 השקעות שוטפות במחקר ופיתוח לשם יצירת מוצרים חדשים ושדרוג המוצרים הקיימים.

6.7.6.9 גמישות בייצור המוצרים והיכולת להתאימם לצרכי הלקוח.

6.7.6.10 תחום הפעילות הינו תחום הדורש ידע ייחודי ומומחיות במחקר ופיתוח אפליקציות בתחום אשפחה הטקסטיל.

6.7.6.11 עמידה בתקנים ובדרישות הרגולציה של השוק הרלוונטי (בתי חולים, מלונאות, תחבורה, הלבשת והנעלת ספורט וכיוצ"ב).

6.7.6.12 מקורות פיננסים (פנימיים וחיצוניים) הדרושים למימון צרכי הון חוזר לביצוע הפרויקטים ופעילות המחקר והפיתוח.

6.7.6.13 מוניטין לגבי איכות, אמינות וטיב תוצרי המחקר והפיתוח.

6.7.6.14 בניית מותג חזק אל מול המותגים והיצרנים המובילים בעולם ומול צרכני הקצה.

6.7.6.15 ניהול אסטרטגי נכון של הקניין הרוחני של החברה.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה

6.7.7.1 למועד הדוח, הפורמולציה הכימית האנטי-פתוגנית הנמצאת בשלב הפיתוח המתקדם ביותר הינה על בסיס החומר הביוצידי אבץ חמצני (Zinc Oxide). בנוסף, החברה מבצעת מחקר ופיתוח של פורמולציות אנטי-פתוגניות נוספות המבוססות על חומרים ביוצידיים נוספים, כגון, ננו חלקיקי כסף ו-Zinc Pyrithione. החומרים נבחרים לאחר תהליך של מחקר שוק מקיף שמטרתו איתור "מועמדים", קרי חומרי גלם בעלי פוטנציאל להניב תוצאות נדרשות / מעל לנדרשות, רכישתם, וביצוע סלקציה הכוללת סינטזה, פורמולציה, והטמעתם בטכנולוגיה לבחירת חומרי הגלם המניבים את התוצאות הטובות ביותר. למועד הדוח, החברה אינה צופה תלות מהותית בספקי חומרי הגלם היות והערך המוסף נוצר כתוצאה מהתמרת חומרי הגלם והתאמתם לטכנולוגיה בשימוש בידע הצבור בידי צוות המחקר והפיתוח של החברה. כמו כן, מדובר בחומרים זמינים, הנמכרים על ידי מספר ספקים בעולם ושהרכבם לא צפוי להשתנות בקרוב.

6.7.7.2 למועד הדוח החברה חתומה בהסכם מחקר ופיתוח עם יצרן המכונות Bruckner. בכפוף להשלמת המחקר והפיתוח של האפליקציה האנטי-פתוגנית, לרבות אישורה על ידי הגופים הרגולטוריים בשווקי היעד, החברה ו- Bruckner עתידות לחתום על הסכם מסחרי טרם מכירת הטכנולוגיה למאשפרי טקסטיל בעולם.

6.7.7.3 למועד הדוח קיימת לחברה תלות ב- Bruckner. יצוין, כי קיימים בשוק מספר יצרנים המסוגלים להוות תחליף ל- Bruckner ולייצר עבור החברה מכונה התואמת למכונות הפיילוט ו/או לדגמי המכונות העתידיות עם קבלת מפרט המכונה מהחברה.

לפרטים נוספים אודות חומרי הגלם והספקים ראה סעיף 6.25 לפרק זה להלן.

6.7.8 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה ושינויים החלים בהם
להערכת החברה, חסמי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום הפעילות של חטיבת הטכנולוגיה בכל

אחד משווקי היעד העיקריים של החברה הינם, כדלקמן :

6.7.8.1 שוק בתי החולים

(א) חסם טכנולוגי: היכולת לשמר פעילות אנטי-פתוגנית של הטקסטיל המטופל לאחר 65 עד 100 מחזורי כביסה תעשייתית, על בסיס פרוטוקול הכביסה התעשייתית בכל מדינה.¹²³ אתגר טכנולוגי זה כולל: (1) יכולת לעמוד בפני רמות חומציות גבוהות של חומרי הכביסה; (2) יכולת לעמוד בפני חום גבוה, במרבית המקרים בין 75 מעלות צלסיוס ל-92 מעלות צלסיוס, בהתאם לפרוטוקול הכביסה התעשייתית של כל מדינה; (3) יכולת לעמוד בפני שחיקה (abrasion) כתוצאה מכביסה של כמות גדולה של טקסטיל בכל מחזור כביסה.

למיטב ידיעת החברה, לא קיים פרוטוקול אחיד לכביסה תעשייתית במדינות האיחוד האירופאי,¹²⁴ אך פרוטוקולי הכביסות הקיימים דומים לפרוטוקול הקיים בשוק בארה"ב.

(ב) מחיר: מוסדות הבריאות בעולם, בעיקר הציבוריים, הינם מוטי מחיר כתוצאה ממצב כלכלי רעוע. לאור האמור, תמחור הטיפול האפליקטיבי האנטי בקטריאלי/אנטי ויראלי מהווה חסם כניסה לשוק זה.

(ג) חסם שיווקי ומכירתי: היתרונות הכלכליים הפוטנציאליים עבור מוסד רפואי כתוצאה משימוש בטקסטיל אנטי בקטריאלי/אנטי ויראלי אינם ישירים אלא עקיפים וצפויים לנבוע מהפחתה במספר ימי האשפוז, הפחתת צריכת האנטיביוטיקה וכיוצא"ב. לפיכך, בתי החולים צפויים לדרוש מידע תומך החלטה בגין התשואה על ההשקעה המבוססת על תוצאות אמת מבתי חולים שהטמיעו את הטכנולוגיה.

(ד) חסם רגולטורי: יכולת עמידה בדרישות הרגולטוריות בשווקי היעד.

6.7.8.2 שוק המלונאות

(א) חסם טכנולוגי: היכולת לשמר פעילות אנטי-פתוגנית של הטקסטיל המטופל לאחר 65 עד 100 מחזורי כביסה תעשייתית, בדומה לנדרש בשוק בתי החולים.

(ב) מחיר: בתי המלון בעולם הינם מוטי מחיר. לאור האמור, תמחור הטיפול האפליקטיבי האנטי בקטריאלי/אנטי ויראלי מהווה חסם כניסה לשוק זה, בדומה לשוק בתי החולים.

(ג) חסם שיווקי ומכירתי: היתרונות הכלכליים הפוטנציאליים עבור בתי המלון אינם ישירים אלא עקיפים וצפויים לנבוע מעליה באחוז התפוסה בעקבות שיווק וקיום בפועל של "חדר נקי מזהומים".

¹²³ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6600116/>

¹²⁴ <https://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:1082322/FULLTEXT02.pdf>

(ד) חסם רגולטורי: יכולת עמידה בדרישות הרגולטוריות בשווקי היעד.

6.7.8.3 שוק התחבורה

(א) חסמים טכנולוגיים: היכולת לשמר פעילות אנטי-פתוגנית של הטקסטיל המטופל לאחר חשיפה ממושכת לחום גבוה והיכולת לשמר פעילות אנטי-פתוגנית של הטקסטיל המטופל לאחר מבחני שחיקה מחמירים.

(ב) חסם רגולטורי: למיטב ידיעת החברה, שוק התחבורה פועל תחת אכיפה רגולטורית מחמירה ביותר ומתאפיין במיעוט טכנולוגיות המאושרות להטמעה בכלי רכב.

6.7.8.4 שוק הלבשת והנעלת הספורט

(א) חסמים טכנולוגיים: עמידות גבוהה לכביסות ביתיות של הפעילות האנטי-פתוגנית ויעילות אנטי-פתוגנית עדיפה בהשוואה למוצרים הקיימים¹²⁵, המתבטאת, בין היתר, בעדיפות במבחני מיגור ריח מהמוצר לאחר פעילות גופנית. בנוסף, מרבית מותגי הספורט המובילים מגבשים הנחיות ייעודיות ומבחני סף מחמירים לשימוש בננו-חלקיקים ו/או ננו-חלקיקים אנטי-פתוגניים במוצר¹²⁶ בכדי להוכיח את בטיחותו למשתמש.

(ב) חסם שיווקי: ההתייחסות לננו-טכנולוגיה מצד צרכני קצה, ובהתאמה מצד בעלי המותגים, הייתה שלילית בשנים האחרונות. להערכת החברה, חוות הדעת הצרכנית בנוגע לשימוש בננו טכנולוגיה תשתנה לחיוב בשנים הקרובות עם צאת מחקרים התומכים בבטיחות השימוש בה.

(ג) חסם רגולטורי: יכולת עמידה בדרישות הרגולטוריות בשווקי היעד.

בנוסף לאמור לעיל, להערכת החברה קיימים מספר חסמי כניסה נוספים בתחום הפעילות, כדלקמן:

6.7.8.5 ידע ומומחיות: חסם הכניסה העיקרי נובע מהצורך בפיתוח מוצר ייחודי, ידע ותשתיות טכנולוגיות בתחום בו פועלת החברה, הכרוך בהשקעות גדולות במחקר ופיתוח. לעניין זה, הטכנולוגיה של החברה מבוססת על מכונה לאשפרת טקסטיל בשיטת הספגה, שהנדסתה הינה ייעודית ומורכבת, אינה קיימת בשוק ויש לפתחה ולייצרה באופן עצמאי. הדבר דורש הן ידע בתחום הנדסת מכונות לאשפרת טקסטיל, והן ידע בטכנולוגיה אולטרסונית. כמו כן, התוצר - אשפרה סונו כימית של טקסטיל - הינו שילוב של הנדסת המכונה האולטרסונית עם פורמולציה כימית, שהנדסה בהתאמה לפרמטרים הנדרשים להטמעת כימיקלים על פני שטח הטקסטיל באופן אחיד, המקנה לטקסטיל תכונות עיליות של פעילות אנטי פתוגנית עמידה לאורך זמן. המורכבות

¹²⁵ למעט סיב סינטטי.

¹²⁶ <https://about.nike.com/pages/chemistry-restricted-substances-list>

הטכנולוגית, נובעת מהצורך לפתח במקביל ובאופן משולב הן מכונה אולטרסונית לאשפרת טקסטיל, והן פורמולציות כימיות חדשניות, שבהזנתן למכונה זו בריכוזים ובתנאי התהליך האופטימליים, ייווצר טקסטיל אנטי פתוגני בעל עמידות גבוהה. כמו כן, התחום של אשפרת טקסטיל באמצעות סונו-כימיה הינו תחום חדש שהידע הנדרש ליישומו אינו נפוץ. חסמים אלה, לכשעצמם, מקנים לחברה הגנה מפני יכולת העתקה של צדדים שלישיים. בנוסף, ככל שהחברה תצלח חסמים אלה בהצלחה תוך השלמת שלב המחקר והפיתוח ומעבר לשלב התעשייתי, היא תוכל לבסס עצמה כאחת מהחלוצות בתחום הפעילות ולרכוש מעמד תחרותי יחסי בשוקי היעד של הפעילות.

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

6.7.8.7 מימון: מחקר ופיתוח של אפליקציות חדשות בתחום האשפרה דורשים הון ראשוני. כמו כן, עם המעבר לשלב הייצור, נדרש הון נוסף לצורך הקמת מערך תפעול, שיווק והפצה.

6.7.8.8 שיווק והפצה: זמן החדירה לשוק מושפע מהצורך בקבלת אישורים וביצוע בחינות עם החברות המובילות בענף להוכחת יכולת ביצוע וכן הוכחת היתרונות של החברה ותוצרי המו"פ שלה על פני מתחריה. לפרטים נוספים אודות פעילות השיווק, ההפצה והחדירה לשוק של החברה ראו סעיף 6.11 להלן.

6.7.8.9 קבלת אישורים רגולטוריים ועמידה בהוראות התקינה: תחום הטיפולים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל הן לשימושים בידי הציבור הרחב והן לשימושים רפואיים ובאיזורי סיכון, כגון בתי חולים, מתאפיין בדרישות תקינה ורגולציה מחמירות אשר מהווה חסם כניסה משמעותי לשווקים אלה. ככל שהפורמולציה הכימית בעלת התכונות הביוצידיות, שהחברה תייצר ותשווק באירופה תתבסס על חומרי גלם (ACTIVE SUBSTANCES) שנמצאים ברשימת החומרים הביוצידים המאושרים לשימוש (EU Regulation 528/2012 - article 95 BPR LIST), המיוצרים ע"י ספק מאושר, ניתן יהיה לשווק את הפורמולציות עצמן כביוצידיות ללא אישור ספציפי לחברה, ולעניין שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל עם תכונות ביוצידיות – במדינות בהן המוצר מוגדר כ-"treated article", כגון גרמניה, אוסטריה, UK, מלטה, ודנמרק, לא יהיה צורך באישור מקדים. במדינות אחרות, המגדירות את מוצר הטקסטיל כמוצר "ביוצידית", כל מוצר טקסטיל יצטרך להיות מוגש בנפרד לאישור רישום, שיארך כמספר חודשים, בכל מדינה. בארה"ב יש צורך לאשר את הפורמולציות הכימיות הביוצידיות ע"י EPA במידה ומעוניינים להציג את המוצר כביוצידית, קרי – אנטי-בקטריאלי / אנטי-ויראלי, אולם הגדרת התכונה כ-"מונעת ריחות", "מונעת עובש" ו-"משמרת טקסטיל" אינן מחייבות אישור מיוחד. לעניין מוצרי טקסטיל בעלי תכונות ביוצידיות מוצהרות, כל מוצר / משפחת מוצרים נדרשים לעבור אישור EPA בנפרד.

חסמי יציאה של תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה

להערכת הנהלת החברה, אין חסמי יציאה מהותיים מתחום המחקר והפיתוח. ככל שתמכור החברה בעתיד מכוונות וחומרים, האחריות על המוצרים שתעניק החברה ללקוחותיה עשויה להוות

חסם יציאה עד לתום לתקופת האחריות.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.9 תחליפים למוצרי תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה ושינויים החלים בהם

6.7.9.1 למועד הדוח, קיימות בשוק אשפרת הטקסטיל מספר שיטות לטיפול אנטיבקטריאלי

ואנטי ויראלי של טקסטיל המתחרות בשיטה האולטרסונית בה עושה שימוש החברה.

6.7.9.2 השיטה הנפוצה, הזולה והזמינה ביותר הינה שיטת ההספגה, במסגרתה הטקסטיל עובר

בשלב הייצור הסופיים הספגה בתמיסת כימיקלים אנטי בקטריאליים/ אנטי ויראליים

שבאמצעות הסחיטה והייבוש נספגים ומוטמעים בוד. החיסרונות העיקריים של שיטה

זו הינם: עמידות נמוכה לכביסות ביתיות (לרב עד 20 כביסות ביתיות, למעט מספר

מצומצם ויקר של פתרונות הטוענים לעמידות ל-50 כביסות ביתיות בטמפרטורה

נמוכה); העדר עמידות לכביסות תעשייתיות (טמפרטורות גבוהות ומשקל גבוה בכל

מחזור כביסה כנהוג בשוק המוסדי כגון, בתי חולים, בתי מלון ובגדי עבודה); וכן זיהום

סביבתי הנגרם עקב זליגת הכימיקלים מהבד אל הסביבה ואל המשתמשים כתוצאה

מהכביסות המרובות ושחיקת הבד על הגוף.

6.7.9.3 שיטה נוספת הינה אקסטרוזיה (שיחול) של פולימרים/ סיבים סינטטיים קרי, הנדסת

חומרים אנטי בקטריאליים/ אנטי ויראליים המוטמעים בפולימר שמשמש כחומר הגלם

לייצור סיבים סינטטיים. שיטה זו ישימה אך ורק לסיבים סינטטיים. למרות העמידות

הגבוהה של הטכנולוגיה לכביסות (החומר הפעיל כלוא בתוך הפולימר), השיטה הינה

יקרה למרבית היישומים בתעשיית הטקסטיל (למשל, בשוק ההלבשה והטקסטיל לבית

ובשוק המוסדי הכולל בתי חולים ובתי מלון) ונחשבת מזהמת מאוד בתהליך הייצור.

בנוסף, טכנולוגיה זו דורשת מיצרני הטקסטיל להתחייב לחומר הגלם האנטי בקטריאלי/

אנטי ויראלי בשלב מאוד מוקדם של תכנון המוצר וכן להזמנת כמות גדולה של חומר

הגלם (סיבים וחוטם מהם ייוצר הבד) ולכן נחשבת לפחות ישימה.

6.7.9.4 שיטות נוספות וחדשות בשוק הטקסטיל הינן: (א) טיפול אשפרה בפלזמה הכולל שינוי

תכונות שטח פנים של טקסטיל ו/או הטמעת תרכובות כימיות לטקסטיל באמצעות

חומרים שונים במצב פלזמתי (מצב הצבירה הרביעי לאחר מוצק, נוזל, וגז). שיטה זו

נחשבת למבטיחה ביותר היות והיא ידידותית מאוד לסביבה, אינה עושה שימוש או

עושה שימוש מזערי במים, ומאפשרת טיפול הן בתהליך רציף על גבי בד וכן על גבי מוצר

מוגמר (לפני מעבר למערך ההפצה של המותג). עם זאת, ולמיטב ידיעת החברה, העלות

היחסית של מכונת אשפרה פלזמתית הינה גבוהה, ועל כן אינה ישימה מסחרית

בהטמעה רחבת היקף בשלב זה. כמו כן, ישנה מורכבות בתפעול המכונה הדורשת כח

אדם מיומן ואיכותי, ונכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, העמידות לכביסות באמצעות שיטה זו שווה, או אף נופלת מזו של מרבית תרכובות הכימיה הקיימות לשימוש בהספגה רגילה; (ב) טיפול אשפיה בתרכובות כימיות במצב "קצף". שיטה זו מבוססת על שימוש בתקציף מיוחד של תרכובת כימית והטמעתו בטקסטיל, כך שהטיפול יכול להיעשות במדיום "חצי רטוב" ולא רטוב כמו בטיפול רגיל, ובכך לחסוך במים ובכמות הכימיה. למיטב ידיעת החברה, המכונות המאפשרות את הטמעת השיטה הינן יקרות, ויעילות הטיפול המבוצעים בשיטה זו (חסינות מים, חסינות אש, וכיוצא"ב) נופלת מזו המתקבלת בהספגה מלאה, כפי שנעשה בשימוש בטיפול הספגה רגילים. כמו כן, ולמיטב ידיעת החברה, לתפעול המכונות הטובות בשוק בתחום זה נדרש כח אדם מיומן ואיכותי.

לפרטים נוספים אודות השיטות המתוארות לעיל והשוואה ביניהן ראו להלן בסעיף 6.7.10.

6.7.9.5 להערכת החברה, רמת הביצועים ורמת האמינות של האפליקציה האולטרסונית עדיפות על אלו של הטכנולוגיות התחליפיות.

6.7.9.6 להלן סקירה של תחליפים למוצרי טקסטיל העוברים טיפול אנטיבקטריאלי ואנטי ויראלי בשיטה האולטרסונית, לפי שווקי היעד העיקריים של החברה:

שוק בתי החולים

מוצרי טקסטיל חד-פעמיים וסיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים מהווים מוצר תחליפי.

שוק המלונאות

למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח לא קיים מוצר תחליפי היות ושוק המלונאות, ברובו המכריע, אינו עושה שימוש במוצרי טקסטיל חד-פעמיים או שימוש במוצרי טקסטיל שאינם עשויים 100% כותנה. על כן, השימוש בסיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים אינו בגדר מוצר תחליפי.

שוק התחבורה

סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים, כגון X-static¹²⁷ של חברת Noble materials, מהווים מוצר תחליפי.

שוק הלבשת והנעלת ספורט

כל המוצרים העוברים טיפול בטכנולוגיות המתוארות להלן בסעיף 6.7.10 מהווים תחליפים למוצרי תחום הפעילות.

6.7.9.7 כדי לנסות ולשמור על יתרונה היחסי ויכולתה להתמודד בהצלחה עם התחרות, פועלת החברה באופן מתמיד ואינטנסיבי על מנת לשפר את האפליקציה האנטי-פתוגנית, הן

¹²⁷ <https://noblebiomaterials.com/x-static/>

ברמת המכונה והן ברמת החומרים הנדרשים לתהליך, מבחינת יעילות, עלות, בטיחות, שמירה על הסביבה וכיוצ"ב.

לפרטים נוספים אודות השיטות השונות לטיפול אנטיבקטריאלי ואנטי ויראלי של טקסטיל ראו סעיף 6.7.10 להלן.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.7.10 מבנה התחרות בתחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה ושינויים החלים בו

בשוק הטיפולים האפליקטיביים לטקסטיל קיימות טכנולוגיות ותיקות בהן נעשה שימוש מזה עשרות שנים (Technologies Incumbent) לצד טכנולוגיות חדשות יחסית הנמצאות בשלבי חדירה מוקדמים / שלב מו"פ, לרבות מתחום ההספגה הסונו-כימית, כמפורט להלן¹²⁸:

טכנולוגיות מבוססות בשוק

	<p>הנדסת סיב סינטטי הכנת סיב סינטטי מחומר סינטטי בעל תכונה נדרשת או שילוב חומר בעל תכונה נדרשת בתהליך הייצור</p>		<p>הספגה רגילה טבילת טקסטיל בתמיסה כימית המורכבת מ- א. חומר בעל תכונה נדרשת I - ב. "דבק"</p>
<p>ספקים מוכרים</p>		<p>ספקים מוכרים</p>	

טכנולוגיות חדשות

<p>הספגה סונו-כימית הטמעה פיזיקלית של מולקולות או חלקיקים בעלי תכונה נדרשת באמצעות גלי אולטראסאונד</p>		<p>טיפול ב"קצף" הפיכת תמיסה כימית בעלת תכונה נדרשת + דבק לקצף והטמעה בטקסטיל</p>	<p>טיפול בפלזמה שינוי תכונות של שטח פנים ו/או הטמעת תמיסה כימית בעלת תכונה נדרשת + דבק</p>
---	--	---	---

להלן קישורים לאתרי החברות המצוינות בתרשים שלעיל:

¹²⁸ לחברה אין קשרים מסחריים עם החברות המוצגות.

קישור לאתר	סוג טכנולוגיה
Rudolf Polygiene iFabric MicrobanHieQ	הספגה רגילה
Trevira PurThread UnifiNoble biomaterials	התמרת סיב סינטטי
Grinp Diener	טיפול בפלזמה
Jeanologia Garmon	טיפול ב"קצף"
Argaman NanoSono	הספגה סונו-כימית

למיטב ידיעת החברה ונכון למועד הדוח, להלן פירוט היתרונות והחסרונות של כל אחת מהטכנולוגיות המתוארות מעלה במוצרים מרובד Tier-1:

סוג הטכנולוגיה	עלות קפיטלית	עלות מתכלים	מורכבות התפעול	שימוש במים	שימוש בדבקים (chemical binders)	שימוש במתכלים	שימוש בחשמל	זיהום סביבתי	ישימות לכל סוג משטח	עמידות לכביסות ביתיות	עמידות לכביסות תעשייתיות
הספגה רגילה	נמוכה	נמוכה	נמוכה	גבוה	כן	גבוה [מזהם]	נמוך	גבוה / גבוה מאוד	לא	בינונית	לא
הנדסת סיב סינטטי	גבוהה מאוד	גבוהה	נמוכה	נמוך	לא	גבוה [מזהם]	גבוה	גבוה מאוד	לא	כן	כן
טיפול בפלזמה	גבוהה מאוד	נמוכה	גבוהה	זניח / לא קיים	כן	נמוך	נמוך	נמוך מאוד	לא	בינונית	לא
טיפול ב"קצף"	גבוהה	נמוכה	גבוהה	נמוך	כן	נמוך	נמוך	נמוך מאוד	לא	בינונית	לא
הספגה סונו-כימית	נמוכה ¹²⁹	נמוכה	נמוכה	גבוה ¹³⁰	לא	גבוה [לא מזהם]	נמוך ¹³²	נמוך ¹³³	כן	בינונית ¹³⁴	כן ¹³⁵

¹²⁹ עלות מכונת הספגה רגילה מרובד Tier-1 הוא כ- 80 אלפי אירו לרוחב מטר וחצי. עלותה הצפויה של מכונת ההספגה הסונו-כימית של החברה היא 120 אלפי אירו לרוחב מטר וחצי.

¹³⁰ למועד הדוח, ההנחה היא כי השימוש במים זהה לזה שבהספגה רגילה, למרות שלחברה אינדיקציות חיוביות על אפשרויות חסכון של עד 95% מכמות המים בהשוואה להספגה רגילה (משתנה בהתאם לאפליקציה המבוצעת).

¹³¹ למועד הדוח לחברה אינדיקציות חיוביות ליכולת הפחתה משמעותית של כמות הכימיקלים הנדרשת בהשוואה להספגה רגילה (משתנה בהתאם לאפליקציה המבוצעת).

¹³² למועד הדוח ההנחה היא כי השימוש בחשמל זהה לזה שבהספגה רגילה.

¹³³ למועד הדוח לחברה אינדיקציות חיוביות ליכולת הפחתה משמעותית של שימוש במים וכימיקלים בהשוואה להספגה רגילה (משתנה בהתאם לאפליקציה המבוצעת).

¹³⁴ יעילות אנטי-פתוגנית נשמרה לאחר 75 כביסות ב- 75 מעלות צלזיוס שנעשו על ידי החברה בשימוש בדטרגנט נייטרלי, על פי תקן ISO6330. על החברה לבחון ולבסס הוכחת עמידות גם בשימוש של חומרי כביסה ביתיים מסחריים ופופולאריים.

¹³⁵ נבדק בהתאם לתקן ISO6330 בשימוש בנוזל כביסה נייטרלי במסגרת תכנית המו"פ האירופאית SONO-FP7 על בדים שטופלו בהספגה סונו-כימית עם תרכובת כימית מבוססת תחמוצת נחושת כחומר האנטי-בקטריאלי. על החברה לבחון ולבסס הוכחת עמידות גם כנגד פרוטוקולי כביסה תעשייתית מקובלים בשוקי היעד. ראו הערת שוליים מס' 88 לעיל לעמידות לכביסות שהוכחה על ידי החברה נכון למועד הדוח, לאחר שינוי הפרמטרים הדרושים בטכנולוגיה מסיבות מסחריות, במפורט לעיל בסעיף 6.1.2.

לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום פעילות זה ראו להלן בסעיף 6.12.

מוצרים ושירותים של חטיבת הטכנולוגיה

6.8

6.8.1 למועד הדוח, החברה מפתחת מכונה לאשפרת טקסטיל באמצעות הספגה אולטרסוניית באמצעות שותף אסטרטגי שהינו יצרן גרמני מוביל בתעשיית המכונות לאשפרת טקסטיל (Bruckner).¹³⁶ המכונה משמשת לאשפרת הבד בטכנולוגיה של Roll-to-Roll (טיפול בבדים בתצורת גליל) בתהליך ההספגה האולטרסוני הייחודי שהחברה מפתחת. המכונה הינה מודול שניתן לשנע ללקוחות ולהטמיעו בקווי אשפרת טקסטיל קיימים מבלי צורך לשנות את הקו הקיים או להקצות לו מקום נרחב, שכן המכונה הינה ברוחב בד של 2.4 מטר, שתאפשר פיתוח של מגוון רחב יותר של בדים, ובאורך 1.5 מטר, הנחשב קטן מידות ומאפשר הטמעה קלה בכל קו ייצור קיים. שלבי התכנון וההנדסה הכוללים מערכת אולטרסוניית ייחודית ומשופרת, מערכת הזנת תרכובות כימיה אוטומטית, יכולת אשפרה של כל סוג של בד ובקרת תהליך אוטומטית, צפויים להסתיים במהלך הרבעון השני לשנת 2021. דגם המכונה הינו דגם אשר החברה מתעתדת לעשות בו שימוש לצורך הקמת מרכזי "בטא". בכוונת החברה לספק שירותי הדרכה בנוגע לאופן הטעמת התרכובות הכימיות במכונה ולאופן ביצוע תהליך האשפרה באמצעותה.

6.8.2 בנוסף, מפתחת החברה ומייצרת כימיקלים לאשפרת טקסטיל בהספגה אולטרסוניית כאשר המוצר הראשון שעתידי להיות משווק, לאחר השלמת המחקר והפיתוח, הינו כימיקל המקנה לטקסטיל תכונות אנטי בקטריאליות ואנטי ויראליות, עם עמידות עילית לכביסות. בנוסף, למועד הדוח, החברה מבצעת מחקר ופיתוח של תרכובת כימית להקניית תכונות חסינות מים לטקסטיל, וכן עתידה להחל במחקר ופיתוח של תרכובות כימיה נוספות להקניית תכונות נוספות כגון חסינות אש, ריכוך, וצביעה. בכוונת החברה למכור את תרכובות הכימיה כנוזל ולשנעו ללקוחות על ידי מערך אספקה ולוגיסטיקה שתקים החברה ו/או באמצעות מפיצים. בהמשך תציע החברה מוצרים נוספים כגון: דחיית נוזלים (דחיית כתמים, גיהוץ קל וכו'), דחיית אש ועוד.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל, בנוגע להשלמת שלב המחקר והפיתוח של המוצרים, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן. לעניין זה, אין ודאות כי שלב המחקר והפיתוח של מוצרי החברה יושלם בהצלחה, אם בכלל.

¹³⁶ תחת ההסכם המסחרי העתידי להיחתם עם Bruckner החברה עשויה לקבל אחוז סמלי מההכנסות על המכונה.

למועד הדוח, החברה חתמה על הסכם שיתוף פעולה בתחום המחקר והפיתוח של אפליקציה להקניית דחיית נוזלים לטקסטיל (להלן: "הסכם הפיתוח") עם חברה מסחרית מובילה עולמית בתחום מגרמניה (להלן: "השותף המקצועי") ונמצאת במהלכו של פרוייקט המו"פ. ההסכם כולל שלושה צדדים, צד א' – השותף המקצועי, צד ב' – החברה, וצד ג' – חברת "Fashion for Good" המנהלת את תכנית האקסלרציה שהחברה השתתפה בה, (להלן: "האקסלרטור") ושהשקיע בעבר בחברה.¹³⁷ בהסכם הפיתוח נקבע כי החברה תבצע מחקר ופיתוח של אפליקציה להקניית תכונות דחיית נוזלים לטקסטיל ללא שימוש בחומר המזהם Fluorocarbon (ראו להלן). תחת הסכם הפיתוח, הקניין הרוחני והידע שתצבור החברה במהלך הפיתוח יהיו בבעלותה המלאה. תפקידו של השותף המקצועי הוא לבצע בדיקות ליעילות דחיית נוזלים במעבדותיו לאחר הצגת תוצאות מספקות על ידי החברה בבדיקות שיעשו על ידי החברה במעבדותיה, וזאת על פי תקני בדיקה המפורטים בהסכם הפיתוח. אם וככל שהאפליקציה לדחיית נוזלים תגיע לשלב מסחרי, לשותף המקצועי תהא זכות ראשונית ובלעדית להיכנס למשא ומתן עם החברה בנוגע לרכישת זכויות השימוש באפליקציה ו/או הסכם מסחרי אחר. תחת הסכם הפיתוח האקסלרטור התחייב להשקיע בחברה 30 אלפי דולר אמריקאי המיועדים לתמיכה פיננסית בפרוייקט ובתוך כך נחתמו עם האקסלרטור שני הסכמים נפרדים: הסכם ההשקעה על סך 30 אלפי דולר,¹³⁸ והסכם המחייב את החברה לעשות שימוש בכספי ההשקעה לצורך הפרוייקט. על פי הסכם הפיתוח, מועד תחילת הפרוייקט הינו חודש נובמבר 2020 ומועד סיומו הצפוי הינו בחודש אפריל, 2021. למועד הדוח, ניסויים ברמת מעבדה שביצעה החברה הניבו תוצאות אינדיקטיביות ראשוניות חיוביות.

לעניין זה, תרכובות הכימיה הקיימות לטיפול אשפרה להקניית דחיית נוזלים לטקסטיל, המספקות תוצאות ברמה עילית ועמידות גבוהה לכביסות, מבוססות כיום על מרכיב כימי מזהם ביותר - Fluorocarbon. למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, גופי הרגולציה העולמיים צפויים לאסור על שימוש במרכיב זה במהלך השנים הקרובות. לאור האמור, יצרניות הכימיה לתחום האשפרה פיתחו, ומפתחות, תרכובות כימיה להקניית חסינות מים לטקסטיל ללא שימוש במרכיב מזהם זה, אולם למיטב ידיעת החברה למועד הדוח יעילות חסינות המים והעמידות לכביסות המתקבלות הינן פחותות מאלו המתקבלות בתרכובות הכימיה המבוססות Fluorocarbon. למועד הדוח ולמיטב ידיעת השותף המקצועי והחברה, לא פותחה בעולם בהצלחה תרכובת כימית שאינה כוללת Fluorocarbon המספקת את אותה יעילות של דחיית נוזלים ועמידות לכביסות שמתקבלת משימוש בתרכובות כימיה מבוססות Fluorocarbon. השותף המקצועי זיהה את הטכנולוגיה של החברה כבעלת פוטנציאל גבוה לפתור בעיה זו ולספק חסינות מים ועמידות ברמה דומה ואף עדיפה מזו שמתקבלת משימוש בתרכובת כימית מבוססת Fluorocarbon,

¹³⁷ לפרטים בנוגע להסכמי ההשקעה של האקסלרטור בחברה ראו סעיף 3.6.2 לתשקיף.

¹³⁸ לפרטים בנוגע להסכם ההשקעה ראו סעיף 3.6.2.2 לתשקיף.

ללא שימוש במרכיב זה.¹³⁹

ככלל, גופי הטקסטיל שהחברה מתקשרת עמם רואים בטכנולוגיה של החברה טכנולוגיה ידידותית לסביבה וזאת בעיקר מהסיבות הבאות - (א) ייתור השימוש ב"דבקים" (chemical binder), הנחשבים למהמים סביבתיים, בביצוע טיפולים אפליקטיביים; (ב) יכולת הטכנולוגיה לייתר את השימוש בכימיקלים מזהמים נוספים ולהשיג את התוצאות הנדרשות על ידי שימוש בכימיקלים ידידותיים לסביבה¹⁴⁰; ו - (ג) עמידות גבוהה לכביסות.^{141 142}

למועד הדוח, לחברה החופש לבצע מחקר, פיתוח ומסחור של טיפולים אפליקטיביים נוספים לטקסטיל שאינם תחת הידע של אוניברסיטת בר-אילן, לדוגמא – דחיית נוזלים, חסינות אש, וצביעה.

6.10 לקוחות

6.10.1 למועד הדוח, לחברה אין לקוחות בתחום פעילות זה. כמפורט לעיל בנוגע למודל העסקי של החברה ולאסטרטגיית החדירה לשוק של החברה, בכפוף להשלמת שלב המחקר והפיתוח בהצלחה, להערכת החברה קיימים מספר אפיקי הכנסה עיקריים פוטנציאליים: (א) הכנסה ממכירת התרכובות הכימיות; (ב) הכנסה ממכירת תגים ממותגים (לדוגמא – "Sonovia inside"); (ג) הכנסה ממתן זכות שימוש במותג סונוביה; (ד) הכנסה משיתוף בהכנסות ממכירת מכונית האשפרה הסונו-כימית.

6.10.2 החברה אינה חשופה כיום בצורה נרחבת למאשפרי הטקסטיל,¹⁴³ שהם הלקוחות העתידיים לשלם על התרכובות הכימיות ולבצע את טיפולי האשפרה הסונו-כימיים. יחד עם זאת, לחברה ידע נרחב בנוגע לספקי מוצרי הקצה ו/או המותגים הגדולים והמשפיעים ביותר בכל סקטור טקסטילי המהווים גורם מכריע בהחלטה על הטמעת טכנולוגיה, שיווקה ומסחורה.

6.10.3 להלן מספר דוגמאות של לקוחות פוטנציאליים להטמעה של טיפולים אנטי-פתוגניים לטקסטיל¹⁴⁴:

שוק בתי החולים: [Standard Textile, Elis / Berendsen Superior group](#)

שוק בתי המלון: [Standard Textile, Elis / Berendsen](#)

שוק התחבורה: [Volkswagen, Renault, Faurecia, Lear, Yanfeng, Ford](#)

שוק הביגוד והנעלה ספורט: [Nike, Brandix, MAS, Adidas](#)

¹³⁹ השותף המקצועי הינו תאגיד אירופאי בינלאומי מוביל. לאחר בחינה תאורטית של השותף המקצועי, בהסתמך על נתונים שהועברו על ידי החברה, החליט השותף להשתתף בפרוייקט לאור פוטנציאל טכנולוגי שזוהה על ידו.

¹⁴⁰ טענה זו קשורה בכך שהטכנולוגיה מייצרת את השימוש ב Chemical binders הנחשבים לחומרים מזהמים, וכן לשימוש החברה בתחמוצת-אבץ באפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית, חומר הנחשב ל GRAS material על ידי ה EPA האמריקאי.

¹⁴¹ הנחה זו מתבססת על בדיקות מעבדה חיצוניות שהוכיחו שימור פעילות אנטי-פתוגנית לאחר – 75 כביסות ב – 75 מעלות בשימוש בטרנגט נייטרלי תחת תקן ISO6330. על החברה להוכיח עמידות לכביסות ביתיות בשימוש בנוזלי כביסה מסחריים ופופולאריים.

¹⁴² ההנחה היא כי עמידות גבוהה לכביסות מפחיתה את שחרור הכימיקלים מהטקסטיל בכביסות ובכך מפחיתה את כמות הכימיקלים הזולגים אל מי התהום. כמו כן, ישנה הנחה כי עמידות גבוהה לכביסות מצביעה על כך שפחות כימיקלים מהטקסטיל יזלגו אל משתמש הקצה.

¹⁴³ למעט מקרים בודדים.

¹⁴⁴ לחברה אין הסכמים עם החברות המצוינות לעיל.

6.10.4 למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטס ברמת מעבדה (להלן: "פיילוט מעבדתי") עם מספר חברות מובילות עולמיות הפועלות בשוקי היעד של החברה. חברות הטקסטיל הגדולות בעולם מורגלות בביצוע פיילוטס הכוללים קבלת טקסטיל לבחינה מחברות מחקר ופיתוח (מו"פ) הפועלות בתחום הטיפול האפליקטיבי בטקסטיל, דוגמת החברה, או שליחת טקסטיל לטיפול על ידי חברת המו"פ וקבלתו בחזרה לבחינה על ידי חברת הטקסטיל. פיילוטס מסוג זה אינם מצריכים הטמעת מיכון, עלויותיהם אינן גבוהות לשני הצדדים והם אינם מורכבים לוגיסטית. על כן, הם אינם דורשים מהצד שבוחן את הטכנולוגיה ו/או מהחברה להפעיל אופרציה מורכבת מעבר לבחינת הטקסטיל ולטיפול בטקסטיל באמצעות הטכנולוגיה, לפי העניין. בחלק מהמקרים, ככל שהדבר מתאפשר מבלי לסכן את התקדמות הפיילוט, מחתימה החברה את השותף לפיילוט על הסכם סודיות ו-Material Transfer Agreement המונע ממנו לחשוף את הטקסטיל המטופל לצדדים שלישיים ללא אישור החברה ומחייב אותו לשתף את החברה בתוצאות הבדיקות הפנימיות. הפיילוט המעבדתי מתבצע ברוב המקרים במספר שלבים, כדלקמן: (1) חברת הטקסטיל הבוחנת (השותף של החברה לפיילוט) שולחת בד, או סוגי בדים, אל מעבדת החברה לביצוע טיפול באמצעות הטכנולוגיה של החברה; (2) לאחר הטיפול בבדים ובחינת איכות הטיפול באמצעים האנליטיים השונים, כגון ICP¹⁴⁵ (ובמקרים מסויימים גם על ידי בדיקות לפעילות אנטי-פתוגנית), הבדים נשלחים חזרה לחברה הבוחנת לצורך ביצוע בדיקות בלתי תלויות על ידה.

הערך המוסף לחברה כתוצאה מביצוע הפיילוטס מתבטא בצבירת ניסיון וידע רב בכל הנוגע להתאמת התהליך הסונו-כימי לכל סוג בד, וכן ביסוס ההערכה לפיה הטכנולוגיה של החברה ישימה לרוב סוגי הבדים. בכפוף להצלחת הפיילוטס המעבדתיים שמבוצעים נכון למועד הדוח, החברה צפויה לבצע פיילוטס מסחריים על גבי מכונת הפיילוט, בגינם החברה צפויה לגבות תשלום מהשותפים לפיילוט. בכפוף להצלחת הפיילוטס המסחריים, בכוונת החברה להתקשר עם החברה/ות הבוחנת/ות בהסכם מסחור לשם הטמעת הטכנולוגיה בשרשרת הייצור של החברה/ות הבוחנת/ות (להלן: "אתרי הבטא") תוך הסכמה לעבודה משותפת באתר/י הבטא. למועד הדוח, החברה צופה כי במהלך רבעון 4 לשנת 2021 היא תבצע פיילוטס תעשייתיים עם מספר חברות בוחנות, וזאת לאחר ובכפוף להצלחת הפיילוטס המעבדתיים המבוצעים על ידה נכון למועד הדוח. למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטס עם מותגים ויצרנים מובילים מתחום התחבורה, הספורט, האופנה העילית, בתי החולים ובתי המלון.

6.10.5 למועד הדוח, תחת פיילוט עם ספק Tier-1 לתעשיית הרכב מצפון אמריקה (להלן: "הספק"), שהינו מהספקים המובילים בעולם של מושבים לתחום התחבורה, החברה סיימה ליישם על גבי שני סוגי בדים אשר סופקו לה על ידי הספק את האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית

Inductively Coupled Plasma¹⁴⁵

של החברה במסגרת שלב הפיילוט המעבדתי (להלן: "הבדים המטופלים"). למועד הדוח, החברה שלחה לספק את הבדים המטופלים לטובת בדיקות איכות שיבוצעו על ידו, ובמקביל תבצע החברה בדיקות מיקרוביולוגיות של הבדים המטופלים באמצעות מעבדות חיצוניות. מטרת הפיילוט המתבצע בשיתוף פעולה עם הספק הינה ביצוע בדיקה ראשונית של התאמת האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית של החברה ליישום בשני סוגים של בדי ריפוד למושבים שנבחרו על ידי הספק. הפיילוט מתבצע בשני שלבים, כדלקמן: ביצוע הטיפול האנטי-בקטריאלי והאנטי-ויראלי ברמת מעבדה במעבדות החברה ברמת-גן (שלב אותו השלימה החברה כאמור), ובכפוף לקבלת תוצאות משביעות רצון, ובין היתר, בהתאם לבדיקות האיכות שיבוצעו על ידי הספק, יבוצע פיילוט המשך ברמה תעשייתית באמצעות מכונת הפיילוט התעשייתית של החברה. הצלחה בפיילוט התעשייתית צפויה לאפשר את הטמעת הטכנולוגיה של החברה בשרשרת הייצור של הספק במסגרת התקשרות חוזית ארוכת טווח במודל של מכירת מכונה ומתכלים ו/או מודל אחר, וזאת בכפוף לחתימת הסכם מפורט ומחייב בין הצדדים.

6.10.6 בנוסף, ובהמשך לדיווח החברה במסגרת התשקיף, פיילוט עם יצרנית רכב אירופאית (OEM) מהגדולות בעולם ממשיך להתקיים ונמצא למועד הדיווח בשלב פיילוט מעבדתי (להלן: "חברה א"). עוד בהמשך לדיווח החברה במסגרת התשקיף, פיילוט עם תאגיד אופנה עילית אירופאי מהגדולים בעולם נמצא למועד הדיווח בשלב פיילוט מעבדתי (להלן: "חברה ב"). מטרת הפיילוטים עם חברה א' וחברה ב' (להלן ביחד: "החברות"), המבוצעים כאמור ברמת מעבדה, הינה לבדוק את התאמת האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית של החברה לסוגי הטקסטיל השונים שסופקו על ידי החברות במסגרת הפיילוטים. השגת תוצאות משביעות רצון ברמת מעבדה צפויה להוביל לביצוע פיילוטים ברמה תעשייתית באמצעות מכונת הפיילוט התעשייתית של החברה, וכן צפויה לאפשר את הטמעת הטכנולוגיה של החברה בשרשרת הייצור של החברות במסגרת התקשרות חוזית ארוכת טווח במודל של מכירת מכונה ומתכלים ו/או מודל אחר, וזאת בכפוף לחתימת הסכם מפורט ומחייב בין הצדדים. יובהר, כי למועד הדוח אין ודאות באשר להשלמת איזה מהפיילוטים בהם מעורבת החברה ו/או להתקשרות החברה בהסכמים מסחריים ו/או שיתוף פעולה מחייב עם איזו מהחברות מולן הם מתבצעים.

תחזיות והנחות החברה בנוגע ללקוחות פוטנציאלים של החברה הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 להלן.

6.11 שיווק, הפצה וחדירה לשוק

6.11.1 שוק בתי החולים ובתי המלון: קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו הספקים המובילים בשווקים אלה וכן בתי החולים עצמם.

6.11.2 שוק התחבורה: קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו מותגי הרכב המובילים וכן הספקים המובילים של מוצרי הטקסטיל לרכב מרובד Tier-1.

6.11.3 השוק הפרטי: בתחום מותגי הלבשת הספורט והאופנה קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו בעלי המותגים וה – OEMs המובילים וכן לקוחות הקצה.

6.11.4 שוק מאשפרי הטקסטיל: עיקר השיווק לשוק מאשפרי הטקסטיל צפוי להתבצע על ידי חברת Bruckner לה כ – 5,000 התקנות בשוק זה ונתח שוק המוערך בכ – 25%. בנוסף, החברה עתידה להשתתף בתערוכות המובילות בעולם בכדי להיחשף לחברות אשפרת הטקסטיל.

6.11.5 בכוונת החברה לשווק ולהפיץ את התרכובות הכימיות באחת מהדרכים הבאות: (1) פיתוח מחלקת אספקה ולוגיסטיקה אשר תנהל את מערך אספקת התרכובות הכימיות ללקוחות הקצה (מאשפרי הטקסטיל) ברחבי העולם. לשם כך, יש צורך בגיוס כח אדם ייעודי בשווקי היעד אשר יפקח וינהל בצורה מקומית את אספקת המוצרים (שחרור מהמכס, שינוע מקומי בשוק היעד וכיוצ"ב); (2) התקשרות עם מפיץ מוכר מהתחום אשר ינהל את מערך אספקת המוצרים מדלת המפעל של החברה ועד לקוחות הקצה.

6.11.6 להערכת החברה, מכוונת האשפרה הסונו-כימיות תופצנה על ידי מערך ההפצה הקיים של חברת Bruckner, אולם החברה מעריכה כי לא קיימת לה תלות מהותית במערך זה.

6.11.7 אסטרטגיית החדירה לשוק לפי שווקים¹⁴⁶

שוק בתי החולים

אסטרטגיית החדירה לשוק בתי החולים מתמקדת באימות וכימות הערך הכלכלי ממנו ינהה בית החולים אשר יטמיע את הטכנולוגיה של החברה במוצרי הטקסטיל שלו, המתבטא בהפחתת ימי אשפוז, הפחתת היקף השימוש באנטיביוטיקה / תרופות, הפחתת מקרי מוות וכיוצ"ב, ובשימוש בנתונים אלו במאמצי השיווק מול ספקי המוצרים המוגמרים המובילים לשוק בתי החולים וכן לבתי החולים עצמם. מחקר שבוצע בבית החולים "רעות" בישראל¹⁴⁷ בו נעשה שימוש בטכניקת האקסטרוזיה להכנת סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים המכילים חלקיקי נחושת, מצא כי השימוש בטקסטיל האנטי-פתוגני הוביל לירידה של 24% במקרי הזיהומים הנרכשים בבית החולים¹⁴⁸. במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי על החברה לבצע מחקר קליני קטן היקף לתיקוף ההפחתה הזיהומית אצל מטופלים כתוצאה משימוש בטקסטיל אשר טופל בהספגה סונו-כימית בשימוש בכימיה האנטי-פתוגנית שהחברה תבחר לצורך המחקר.¹⁴⁹ בכוונת החברה להמשיך ולהשקיע משאבים בביצוע מחקרים קליניים נוספים בכדי לצבור כמות קריטית של מידע תומך בערך הכלכלי הנצבר כתוצאה משימוש באפליקציה האנטי-פתוגנית. מידע זה עתיד להיות מוצג ומשווק גם בכנסים המובילים בתחום בקרת הזיהומים בבתי חולים. כמו כן, החברה עתידה לפתח צוות פנימי

¹⁴⁶ המותגים, שמות החברות והסמלילים המופיעים בתרשימים שבסעיף זה מובאים לצורך המחשה בלבד. למועד הדוח, לחברה אין קשרים מסחריים עם חברות אלו ו/או זכויות כלשהן בשמות, במוותגים ובסמלילים הנ"ל.

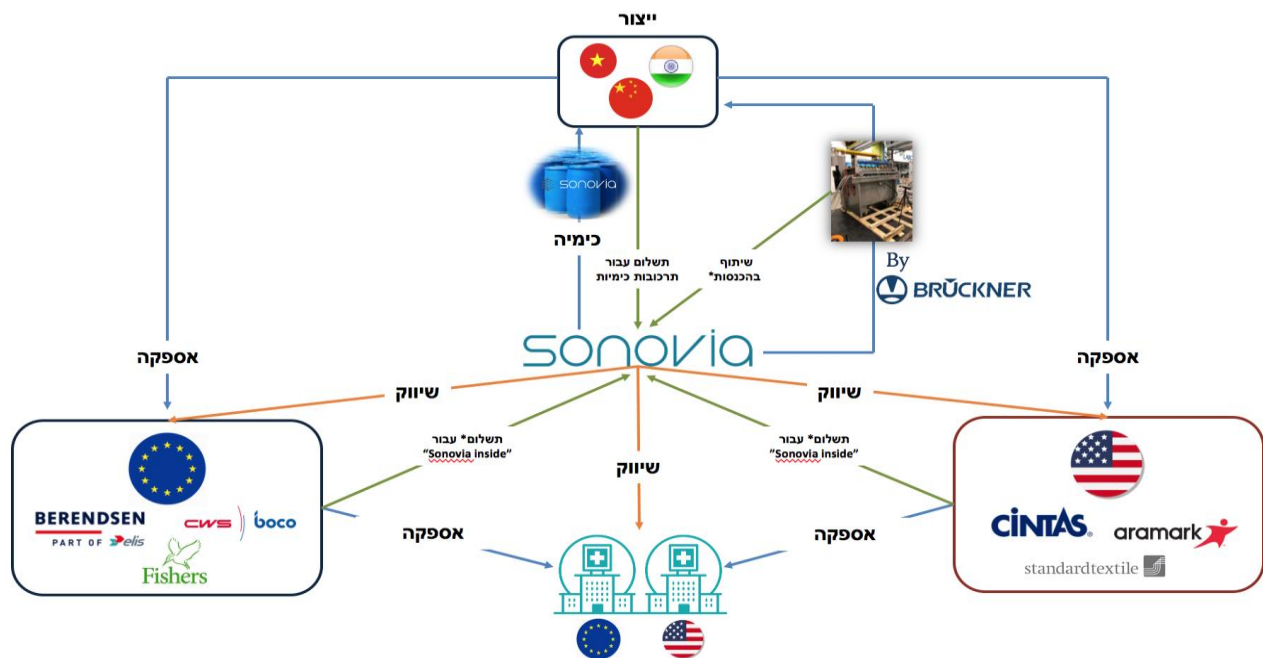
¹⁴⁷ https://www.researchgate.net/publication/260610030_Reduction_of_healthcare-associated_infections_in_a_long-term_care_brain_injury_ward_by_replacing_regular_linens_with_biocidal_copper_oxide_impregnated_linens

¹⁴⁸ ל-1,000 ימי אשפוז.

¹⁴⁹ למועד הדוח, המחקר טרם בוצע וזאת לאור מגיפת הקורונה המשבשת את פעילותם הסדירה של מחלקות בתי החולים בישראל בהם בכוונת החברה לבצע את המחקר. לאור האמור, תאריך היעד לביצוע המחקר במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי הוארך ב-6 חודשים.

וייעודי שיכלול רופאים המתמחים באפידמיולוגיה ובבקרה זיהומית לצורך הפיתוח העסקי והשיווק לשוק זה, עם מיקוד ברשתות בתי חולים ואיגודי בתי חולים. למיטב ידיעת החברה, לא קיימת כיום טכנולוגיה להקניית תכונות אנטי-פתוגניות לטקסטיל היישימה טכנולוגית ומסחרית לשוק זה. להערכת החברה, לטיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני פוטנציאל להיות הפתרון היישים היחיד לשוק זה בו קיימת דרישה קשיחה לעמידות הטקסטיל לכביסות תעשייתיות. למיטב ידיעת החברה, שיעור משמעותי מייצור הטקסטיל לשוק זה מתבצע באסיה ועל כן איזורי היעד של השיווק בשלב החדירה והצמיחה הראשונית (ארה"ב ואירופה) יהיו שונים מאיזורי היעד בהם צפויה להיות מוטמעת הטכנולוגיה. כמו כן, ככל שידוע לחברה, השחקנים השולטים בתחום אספקת / השכרת הטקסטיל לבתי חולים בשוק האירופאי שונים לרוב מאלו בשוק האמריקאי. החברה צופה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה יהיו כדלקמן:¹⁵⁰ **שלב א'**: הוכחת היתכנות טכנולוגית לעמידות טיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני לכביסות תעשייתיות במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי; **שלב ב'** **[מתבצע במקביל לשלב א']**: הוכחת יעילות בהפחתת רמות זיהום במטופלים בשימוש במוצרי הטקסטיל המטופלים תחת ניסוי קליני קטן היקף, במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי. **שלב ג'**: פיילוט רחב היקף אשר יכלול בית חולים מוביל, ספק מוביל ו – CRO מוביל שיכלול מספר רב של מיטות ויארך כחצי שנה. במהלך תקופה זו יאספו נתונים הנוגעים להפחתת הזיהומים הנרכשים וחסכון בעלויות; ו – **שלב ד'** - **שלב צמיחה**: מסחור רחב היקף תוך איסוף נתונים מבתי החולים, ככל שיתאפשר. להלן תרשים אינדיקטיבי וסכמתי המתאר את תהליכי האספקה, השיווק, וההכנסות הנוגעים לתוכנית הטמעת האפליקציה האנטי-פתוגנית של החברה בשוק בתי החולים:

¹⁵⁰ בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים הנדרשים.



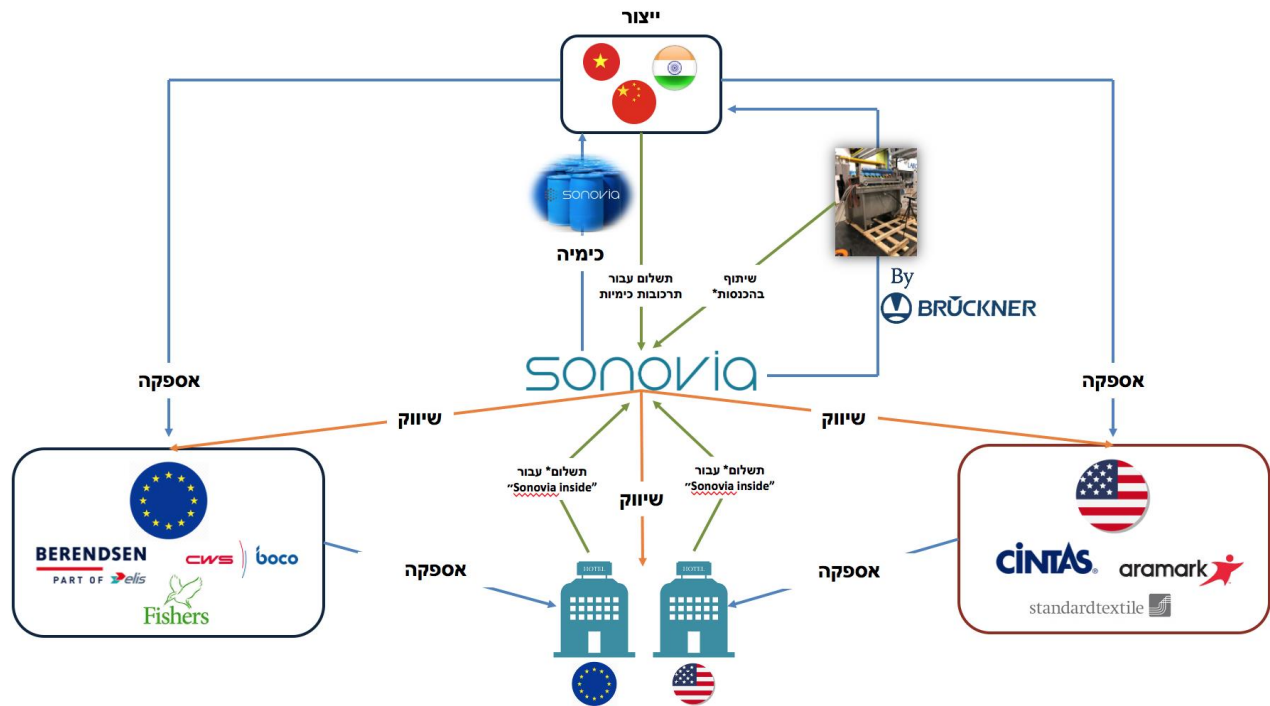
* למועד הדוח, אין ודאות כי לחברה יהיו הכנסות ממכירת תגים ממותגים כדוגמת "Sonovia inside" ו/או משיתוף בהכנסות ממכירת המכונה. כמו כן, למועד הדוח לחברה אין הסכמים מחייבים עם מי מהחברות ו/או הגופים המצויינים בתרשים לעיל, למעט תוכנית האיחוד האירופאי כמפורט בדוח זה.

שוק בתי המלון וההארחה

אסטרטגיית החדירה לשוק זה משיקה לאסטרטגיית החדירה לשוק בתי החולים, שכן השוק המוסדי הוא ריכוזי והספקים המובילים נוטים לשרת את שני השווקים. עיקר מאמצי השיווק של החברה צפויים להתבצע מול אותם ספקים וכן מול המלונות עצמם עם מיקוד ברשתות הגדולות בכדי לייעל את מאמצי השיווק ולטייב את החזר ההשקעה על מאמצי השיווק. בכדי לתמוך במאמצי השיווק, בכוונת החברה לנסות, יחד עם לקוחותיה, לכמת את העליה בשיעורי התפוסה במלונות ולשייך אותה ככל שניתן לשימוש בטכנולוגיה. החברה מעריכה כי בתי מלון אף ישקלו לתמחר בפרמיה חדרים בהם תוטמענה טכנולוגיות טיהור. למיטב ידיעת החברה, לא קיימת כיום טכנולוגיה להקניית תכונות אנטי-פתוגניות לטקסטיל הישימה טכנולוגית ומסחרית לשוק זה. החברה מעריכה כי לטיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני פוטנציאל להיות הפתרון היישים היחיד לשוק זה, הדורש לרוב יישומות לטקסטיל העשוי מ-100% כותנה וכן עמידות לכביסות תעשייתיות. למיטב ידיעת החברה, שיעור משמעותי מייצור הטקסטיל לשוק זה מתבצע באסיה ועל כן איזורי היעד של השיווק בשלב החדירה והצמיחה הראשונית (ארה"ב ואירופה) יהיו שונים מאיזורי היעד בהם צפויה להיות מוטמעת הטכנולוגיה. כמו כן, ככל שידוע לחברה, השחקנים

השולטים בתחום אספקת / השכרת הטקסטיל לבתי מלון בשוק האירופאי שונים מאלו בשוק האמריקאי. החברה צופה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה יהיו, כדלקמן:¹⁵¹ **שלב א'**: הוכחת היתכנות טכנולוגית לעמידות טיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני לכביסות תעשייתיות במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי; **שלב ב'**: פיילוט אשר יכלול בית מלון מוביל, ספק מוביל וקמפיין שיווקי, תוך ניטור יעילות הקמפיין השיווקי בשיפור אחוזי ההמרה על פני תקופות קודמות ו/או על פני חדרים בהם הטכנולוגיה לא מוטמעת; ו – **שלב ג' - שלב צמיחה**: מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מבתי המלון, ככל שניתן.

להלן תרשים אינדיקטיבי וסכמתי המתאר את תהליכי האספקה, השיווק, וההכנסות הנוגעים להטמעת האפליקציה האנטי-פתוגנית של החברה בשוק ההארכה:



* למועד הדוח, אין ודאות כי לחברה יהיו הכנסות מזכות שימוש במיתוג כדוגמת "Sonovia inside" ו/או משיתוף בהכנסות ממכירת המכונה. כמו כן, למועד הדוח לחברה אין הסכמים מחייבים עם מי מהחברות ו/או הגופים המצויינים בתרשים לעיל, למעט תוכנית האיחוד האירופאי כמפורט בדוח זה.

שוק התחבורה

אסטרטגיית החדירה לשוק התחבורה של החברה מבוססת על ריכוז מאמצי הפיתוח העסקי והשיווק מול ספקי המוצרים המוגמרים (לאחר אינטגרציה כוללת של כלל רכיבי המוצר),

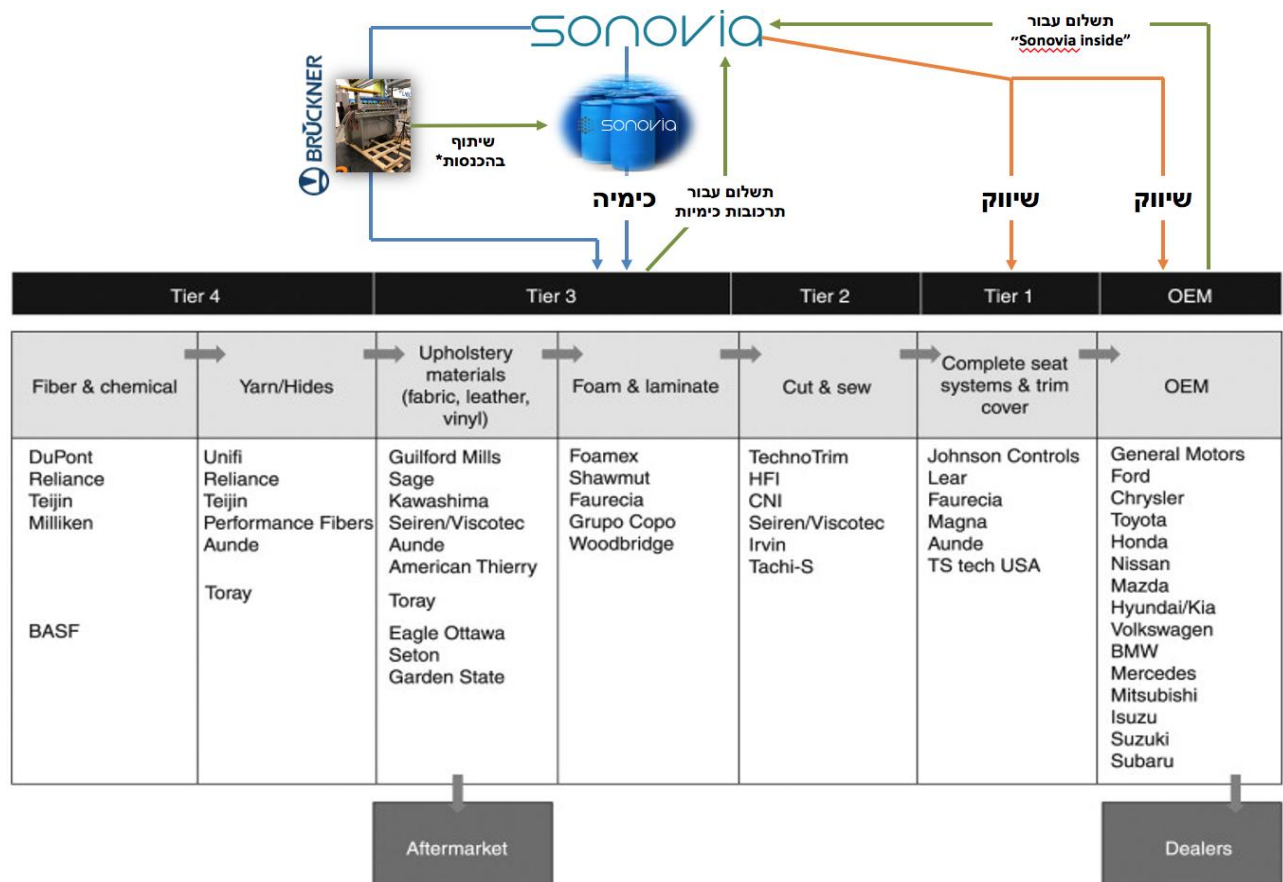
¹⁵¹ בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.

המופיעים מטה כ Tier-1, ומותגי הרכב [OEMs] המובילים בעולם, המהווים גורם החלטה מכריע בשאלה האם טכנולוגיה מסוג מסויים תוטמע במוצרים. עם זאת, ובשונה משוק בתי החולים ושוק בתי המלון, יש בשוק זה מקום לשיווק ברמה מסויימת גם לספקי הבדים / עור / ויניל המופיעים מטה תחת Tier-3 היות ושחקנים אלו ברובם הינם שחקנים "מתוחכמים" בעלי התמחות ייחודית ומורגלים בפיתוח או אימוץ טכנולוגיות. למיטב ידיעת החברה, שוק התחבורה טרם יישם בצורה רחבת היקף טכנולוגיות לטיהור פנים הרכב ולא עשה שימוש בהטעמת טכנולוגיות שכאלו, ככל שהיו, בשיווק הרכבים. כמו כן, החברה מעריכה, כי בשוק זה לטיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני קיים יתרון טכנולוגי מהותי על פני טיפולי ההספגה מבוססי "דבקים" (בעיקר לאור תכונות העמידות בחום), ועל כן החברה אינה צופה תחרות רבה בשוק. למועד הדוח, החברה חשופה למותגים ושחקנים מרבדי Tier-1 ו Tier-3 המראים נכונות להטמיע טכנולוגיות לטיהור פנים הרכב בעתיד הנראה לעין ולמנף זאת לטובת שיווק הרכבים. למיטב ידיעת החברה, מרבית הייצור לשוק זה מתבצע בארה"ב ובאירופה ועל כן איזורי היעד של השיווק בשלב החדירה והצמיחה הראשונית (ארה"ב ואירופה) צפויים להיות במרבית המקרים זהים לאיזורי היעד בהם צפויה להיות מוטמעת הטכנולוגיה. החברה צופה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה יהיו, כדלקמן:¹⁵²

שלב א': הוכחת היתכנות טכנולוגית ברמת מעבדה לעמידות טיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני למבחני שחיקה ומבחנים אחרים ככל שיידרשו; **שלב ב':** פיילוט תעשייתי אשר יכלול מותג מוביל, ספק מוביל וקמפיין שיווקי, תוך ניטור יעילות הקמפיין השיווקי בהעלאת היקף המכירות על פני תקופות קודמות ו/או על פני רכבים בהם הטכנולוגיה לא מוטמעת; ו - **שלב ג' - שלב צמיחה:** מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מהמותגים.

להלן תרשים המפרט את שרשרת הערך של מוצרי הטקסטיל לשוק התחבורה ואת הפעילות הצפויה של החברה בתוך שרשרת הערך:

¹⁵² בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.



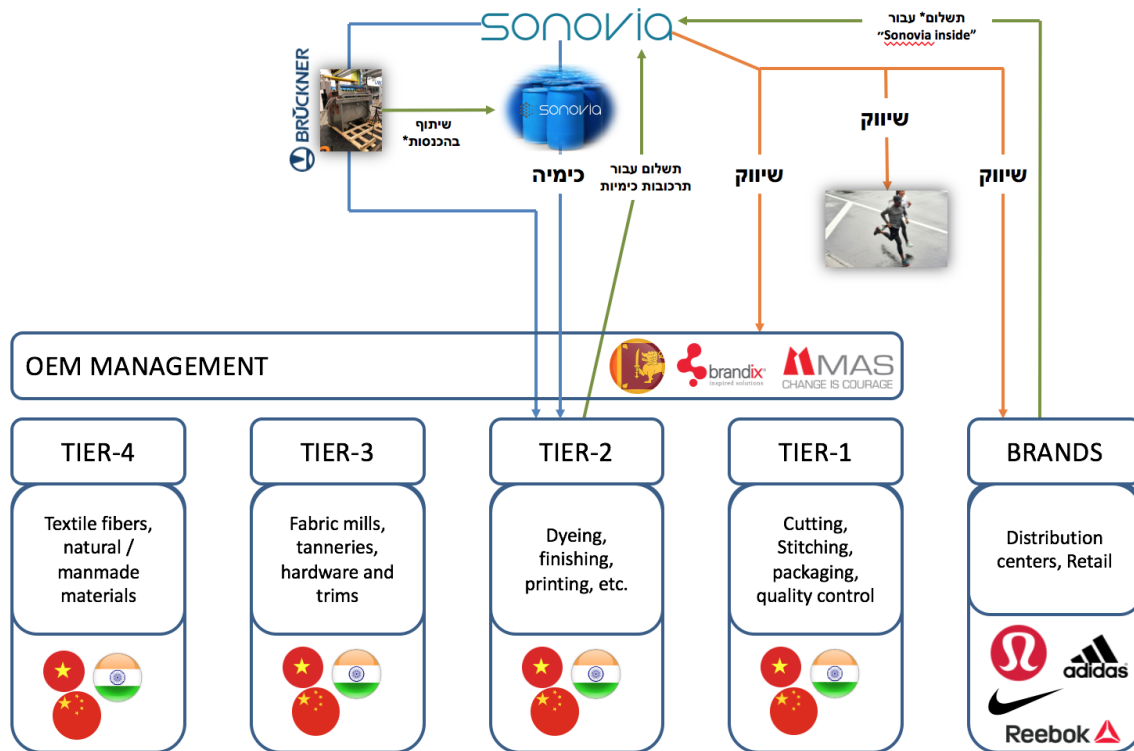
* למועד הדוח, אין ודאות כי לחברה יהיו הכנסות מזכות שימוש במיתוג כדוגמת "Sonovia inside" ו/או משיתוף בהכנסות ממכירת המכונה. כמו כן, למועד הדוח לחברה אין הסכמים מחייבים עם מי מהחברות ו/או הגופים המצויינים בתרשים לעיל, למעט תוכנית האיחוד האירופאי כמפורט בדוח זה.

שוק הלבשת והנעלת הספורט

אסטרטגיית החדירה לשוק הלבשת והנעלת הספורט של החברה מבוססת על ריכוז מאמצי הפיתוח העסקי והשיווק אל מול ה-OEMs והמותגים המובילים, להם המשקל המהותי בהחלטה אילו טכנולוגיות יוטמעו במוצרים. בשונה משוק בתי המלון ובתי החולים ה-OEMs המובילים בשוק זה הם שחקנים "מתוחכמים" ומורגלים בפיתוח או אימוץ טכנולוגיות. למיטב ידיעת החברה, החלק הארי של הייצור וניהול הייצור על ידי ה-OEMs הגדולים עבור שוק זה נעשה באסיה, ועל כן שווקי היעד של הפעילות השיווקית ושל הפיתוח העסקי צפויה להיות שונה משווקי היעד בהם טוטמע הטכנולוגיה. למיטב ידיעת החברה, אפריקה עשויה להפוך בעתיד למרכז לייצור טקסטיל לשוק האופנה אך תהליך זה צפוי להימשך יותר מעשור. שוק הלבשת והנעלת הספורט מטמיע זה יותר מעשור באופן רחב היקף טיפולים אפליקטיביים אנטי-פתוגניים במוצרים ומשווק אותם כטיפולים למניעת הצטברות ריח רע במהלך אימון גופני או לאחריו. לפיכך, למותגים ול-OEMs ידע נרחב בנושא הטיפולים האנטי-פתוגניים, ביצועי הטיפולים השונים, היתרונות

והחסרונות של כל שיטה, דרישות רגולטוריות, דרישות הצרכנים או רתיעה של צרכנים משימוש בכימיות שונות וכיוצ"ב. למועד הדוח, ישנם מספר רב של שחקנים המספקים פתרונות אנטי-פתוגניים לשוק הלבשת והנעלת הספורט ושוק זה מאופיין בתחרות קשה. החברה צופה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה יהיו, כדלקמן:¹⁵³ **שלב א'**: הוכחת עליונות טכנולוגיה על פני השחקנים המתחרים בשוק, ובעיקר כימות ואימות העליונות בתחומי נטרול הריחות והעמידות לכביסות ביתיות; **שלב ב'**: פיילוט אשר יכלול מותג מוביל, ספק מוביל וקמפיין שיווקי, תוך ניטור יעילות הקמפיין השיווקי בהעלאת היקף המכירות על פני תקופות קודמות ו/או על פני מוצרים בהם הטכנולוגיה לא מוטמעת; ו – **שלב ג'** - **שלב צמיחה**: מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מהמותגים, ככל שניתן.

להלן תרשים המפרט את שרשרת הערך של מוצרי הטקסטיל לשוק ואת הפעילות הצפויה של החברה בתוך שרשרת הערך של שוק הלבשת והנעלת הספורט:



* למועד הדוח, אין ודאות כי לחברה יהיו הכנסות מזכות שימוש במיתוג כדוגמת "Sonovia inside" ו/או משיתוף בהכנסות ממכירת המכונה. כמו כן, למועד הדוח לחברה אין הסכמים מחייבים עם מי מהחברות ו/או הגופים המצויינים בתרשים לעיל,

¹⁵³ בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.

למעט תוכנית האיחוד האירופאי כמפורט בדוח זה.

תחזיות והנחות החברה בנוגע לפעילות השיווק וההפצה העתידיות שלה ולאסטרטגיות החדירה לשווקי היעד השונים, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 להלן.

6.12 תחרות – חטיבת הטכנולוגיה - תחום ההספגה הסונו-כימית

6.12.1 למיטב ידיעת החברה, ונכון למועד הדוח, להלן נתונים השוואתיים בין החברה לבין מתחרותיה

בתחום ההספגה הסונו-כימית:

חברה	פועלת מכח הסכם מסחור	לשימוש ב -	מיקום הטכנולוגיה בשרשרת הערך	מודל עסקי	יתרונות	חסרונות
סונוביה	כן [אוני בר אילן]	טקסטיל רב-פעמי	סוף שלב עיבוד הבד	מכירת השכרת מכונה + כימיה (מודל HP)	(א) מאפשר לספקים הקיימים לבצע את הטיפול מבלי להתחרות בהם; אין שינוי של מערך שרשרת הייצור הנוכחית; (ב) שותפות עם יצרן מכונות מהמובילים בשוק הטקסטיל; מקנה בטחון לשוק וכן כח שיווקי ומכירתי; (ג) התאמת אמצעי ודרכי השיווק לנהוג בעולם הכימיה לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, קרי שיווק למותגים ולצרכני הקצה; (ד) התחלת עבודה על טיפולים אפליקטיביים נוספים בהם אין תלות חוזית באוני בר-אילן.	צורך ביצוא הטכנולוגיה ללקוחות ברחבי העולם; חשש ל- Reverse Engineering.
ננו סונו*	כן [אוני בר אילן]	טקסטיל חד-פעמי	סוף שלב עיבוד הבד	מתן רישיונות שימוש	מאפשר לספקים הקיימים לבצע את הטיפול מבלי להתחרות בהם; אין שינוי של מערך שרשרת הייצור הנוכחית.	(א) צורך לייצא את הטכנולוגיה ללקוחות ברחבי העולם; חשש ל- Reverse Engineering, (ב) פועלת בשוק המוצרים החד פעמיים והלא כביסים בו העמידות לכביסות של הטכנולוגיה הסונוכימית אינה נדרשת. על כן מרכיב יתרון תחרותי מהותי אינו

רלוונטי.						
מורכבות לוגיסטית (א) גדולה לשנע סיבים בכמות מסחרית אל המפעל בו מבוצע הטיפול; (ב) עלויות תפעוליות ולוגיסטיות גבוהות	שימור הידע וה- Know-how בתוך החברה.	מכירת סיב / טיפול בסיב	טיפול בסיבים	סיבים כחומר גלם לייצור חוטים	-	ארגמן**

* ננו סונו: חברה ישראלית המחזיקה, למיטב ידיעת החברה, ברישיון מאוניברסיטת בר אילן למיסחור הפטנטים מושא הסכם הרישיון של החברה עם בר אילן, לשימוש בטקסטיל חד פעמי (הרישיון שניתן לחברה הינו לשימוש בטקסטיל רב-פעמי), על כן, החברה אינה רואה בננו סונו כתחרות ישירה היות והיא מוגבלת לתחום הטקסטיל החד-פעמי, כגון מוצרי חבישה אנטי בקטריאליים/ אנטי ויראליים. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, המודל העסקי של ננו סונו הוא מתן זיכיונות להקמת קווי יצור.

** ארגמן: חברה ישראלית, אשר למיטב ידיעת החברה עושה שימוש באנרגיה אולטרסונית לציפוי סיבים בחומרים מבוססי נחושת חמצנית המקנים לסיבים תכונות אנטי בקטריאליות/ אנטי ויראליות. מהסיבים יש צורך לייצר חוטים, ומהם לייצר בדים או להשתמש בסיבים אלה להטמעה ביריעות בד לא ארוג (non-woven) למוצרים חד פעמיים. למיטב ידיעת החברה, בשיטה זו קיימת תלות בייצרני החוטים וכן מורכבות לוגיסטית ועלות גבוהה.

6.12.2 תחרות לפי שוקי יעד עיקריים של החברה

שוק בתי החולים

בעשור האחרון אימצו בתי חולים ברחבי העולם את השימוש במוצרי טקסטיל חד-פעמיים במקום רב-פעמיים משיקולים של תועלת כלכלית ומתוך הנחה כי מוצרי טקסטיל חד פעמיים פחות מזוהמים ומזהמים ממוצרי טקסטיל רב-פעמיים, אולם, מחקרים הראו כי מוצרי טקסטיל רב-פעמיים משתלמים יותר מבחינה כלכלית, ומזהמים פחות, וכי למוצרי טקסטיל חד-פעמיים אין כל יתרון משמעותי בכל הקשור לסניטציה.

אוניברסיטת מינסוטה ביצעה מספר מחקרים אשר השוו את ההשפעה הסביבתית והכלכלית של שימוש בטקסטיל רב-פעמי בבתי חולים לשימוש בטקסטיל חד-פעמי.¹⁵⁴ באחד המחקרים משנת 2009¹⁵⁵ בוצעה השוואה של שלושת הפרמטרים הבאים בין טקסטיל רב-פעמי וחד-פעמי בבתי חולים: (א) עלות; (ב) השפעה סביבתית; ו- (ג) מניעת זיהומים. המחקר כלל סקירה של 2,000 מיטות חולים ו- 20,000 הליכים כירורגיים במשך שנה ונמצא בו כי השימוש במוצרי טקסטיל רב-פעמיים הביא לחיסכון של 360,000 דולר ארה"ב בשנה עבור בית החולים, להפחתה של 254,000

¹⁵⁴ <http://www.mntap.umn.edu/download/145/2009/11703/alicia-reigel-fairview-medical-center-presentation.pdf>

¹⁵⁵ http://www.sustainabilityroadmap.org/pims/pdfs/pim247_How_to_Reduce_Waste_NJenkins.pdf

פאונד (115,000 ק"ג) בכמות הפסולת השנתית, לצמצום פליטת CO₂ בשיעור הגבוה פי שלושה בהשוואה למוצרים חד-פעמיים ולהפחתה של פי 16 בפליטת החומרים המסרטנים (ארסן, כרום, ועופרת) בהשוואה למוצרים חד-פעמיים. בנוסף, במספר מחקרים נמצא כי מוצרי טקסטיל רב-פעמיים טובים בחובם יתרונות סביבתיים משמעותיים בהשוואה למוצרים חד-פעמיים.¹⁵⁶ במחקר נוסף משנת 2005 בו נסקרו 300 מיטות חולים, נמצא כי העלויות העודפות של שימוש במוצרים כירורגיים חד-פעמיים בהשוואה למוצרים רב-פעמיים הינן למעלה מ-250,000 דולר ארה"ב.¹⁵⁷

למיטב ידיעת החברה, אף שסיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים מהווים מוצר תחליפי למוצרי החברה, הם אינם מוטמעים בצורה רחבת היקף בשוק זה מטעמי עלות-תועלת.

שוק המלונאות

למיטב ידיעת החברה, לא קיימת תחרות בשוק זה.

שוק התחבורה

סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים מהווים תחרות בשוק זה.

שוק הלבשת והנעלת ספורט

הטכנולוגיות החלופיות המתוארות בפרק זה לעיל מהוות תחרות בשוק הלבשת והנעלת הספורט. היצע הטיפולים האפליקטיביים האנטי-פתוגניים בשוק זה הינו רחב ומספר השחקנים הפועלים בשוק גדול, כאשר לרוב הצלחת המתחרה תלויה באפקטיביות מערך השיווק שלו מול צרכני הקצה והמותגים ולא דווקא בידול טכנולוגי הקשור באיכות המוצר או הטיפול.

תחזיות והנחות החברה בדבר אופן ודרכי התמודדותה עם תחרות בתחום הפעילות הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 להלן.

6.13 כושר ייצור – חטיבת הטכנולוגיה

נכון למועד הדוח, החברה מבצעת את תהליך האשפורה הסונו-כימי האנטי-פתוגני התעשייתי במהירות של 20 מטר לדקה. מהירות זו מגולמת ליכולת ייצור שנתית של כ- 8.5 מיליון מטר בד (בהנחת ניצולת של 80% מכושר הייצור הנ"ל של המכונה).

¹⁵⁶ <https://scholarhub.ui.ac.id/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=jessd>

¹⁵⁷ <https://www.healthcarefacilities.com/posts/New-study-shows-reusable-textiles-benefit-to-healthcare-facilities--6630>

אפליקציה אנטי פתוגנית

- 6.14.1 החברה פועלת באופן שוטף במחקר ופיתוח של פורמולציות כימיות להספגה אולטרסונית של טקסטיל לצורך הקניית תכונות עיליות ועמידות לכביסה למוצרי טקסטיל שונים, וכן של מכונה לאשפרת טקסטיל בטכנולוגיה של Roll-to-Roll (טיפול בבדים בתצורת גליל) להספגה אולטרסונית ("מכונת הספגה סונו-כימית").
- 6.14.2 למועד הדוח, פיתוח האפליקציה האנטי-פתוגנית ממומן בחלקו על ידי מענק בסך של 2.4 מיליון אירו שהתקבל באוגוסט 2019 מהאיחוד האירופאי תחת תכנית ה-SME¹⁵⁸.
- 6.14.3 גלי אולטרסאונד מסייעים להחדרה של הננו-חלקיקים אל משטחי טקסטיל ועור מסוגים שונים באמצעות Ultrasonic irradiation ו/או Ultrasonic cavitation (להלן: "הטכנולוגיה"). השימוש בגלי אולטרסאונד מייתר את הצורך בדבקים לאיחוד החלקיקים בעלי התכונות השונות אל הטקסטיל, כפי שנעשה כיום בטיפול הספגה רגילים.
- 6.14.4 למועד הדוח, החברה ממוקדת במחקר, פיתוח ותיעוש (להלן: "מו"פ") של טיפול אפליקטיבי אנטי-בקטריאלי ואנטי-ויראלי¹⁵⁹ (להלן: "אנטי-פתוגני") לטקסטיל באמצעות שימוש בטכנולוגיה, וכן במחקר ופיתוח של טיפול אפליקטיבי להקניית תכונות דחיית מים לטקסטיל.
- 6.14.5 תהליך המו"פ כולל שתי רמות עיקריות: רמת מעבדה ורמה תעשייתית. מתודולוגיית המו"פ של החברה הינה ביצוע מו"פ ברמת מעבדה, ובחינה של התרכובות הכימיות והפרמטרים שהניבו תוצאות משביעות רצון ברמת מעבדה בהטמעה ברמה תעשייתית.
- 6.14.6 המו"פ ברמת מעבדה נעשה במעבדת המו"פ של החברה ברמת-גן, וביצוע התהליכים התעשייתיים נעשים בקו אשפרת הטקסטיל לצרכי מו"פ של השותפים האסטרטגיים של החברה (Bruckner). שלבי הפיתוח ברמת מעבדה כוללים: (א) מחקר שוק מקיף בדבר איתור חומרי גלם בעלי פוטנציאל להניב תוצאות נדרשות / מעל לנדרשות, ורכישתם. בין היתר, נבחנות תכונות כגון, יציבות, חיי מדף ויעילות ההטמעה; (ב) ביצוע סינטזה והנדסת תרכובות כימיות על ידי צוות המו"פ של החברה; (ג) הטמעת התרכובות הכימיות בשימוש בטכנולוגיה על גבי משטחי טקסטיל שונים וטיוב פרמטרים שונים בתהליך ההטמעה; (ד) בחינת איכות ההטמעה, בעיקר באמצעות בדיקות ICP¹⁶⁰, ו- HR SEM¹⁶¹; (ה) בחינת איכות ההטמעה, במידה ובדיקות ה- ICP ו- HR SEM הן מספקות, על ידי בדיקות לפעילות אנטי-פתוגנית, לפני ביצוע כביסות, לפי התקנים הבאים: ISO 18184:2019, ISO 20743:2020, AATCC 100: 2019; (ו) שליחת הפריטים

¹⁵⁸ לפרטים בדבר המענק ראו להלן סעיפים 6.37.21 - 6.37.24.

¹⁵⁹ לרבות 99% יעילות כנגד וירוס הקורונה.

¹⁶⁰ Inductively Coupled Plasma

¹⁶¹ "High Resolution Scanning Electron Microscope".

לבדיקות טקסטיליות מקיפות לעניין עמידות צבע, מגע יד, חוזק, עמידות לשחיקה ופרמטרים טקסטיליים אחרים שמקובל לבחון את השפעת הטיפול עליהם; (ז) ביצוע כביסות פנימיות בשימוש בנוזלי כביסה שונים, תיעוד מספר הכביסות שכל פריט עבר, ושליחת הפריטים לבחינת פעילות אנטי-פתוגנית לאחר כביסות ביתיות ותעשייתיות לפי תקנים אירופאים, אמריקאים ובינלאומיים.

6.14.7 לאחר בחינת התוצאות כמפורט לעיל, התרכובות הכימיות שהניבו את התוצאות הטובות ביותר נשלחות ל-Bruckner¹⁶² יחד עם הוראות מפורטות בדבר דרך ביצוע התהליך והפרמטרים השונים.

הצוות הטכני של Bruckner מיישם את הוראות החברה ובאמצעות תרכובות הכימיה שנשלחו על ידי החברה מבצע תהליך תעשייתי של ההספגה הסונו-כימית אנטי-פתוגנית על גבי אלפי מטרים של בד. לאחר סיום הטיפול בכמות הבד הנדרשת, חלקים מהבד, על פי הנחיות החברה, נשלחים לבדיקות HR SEM, ICP, ובדיקות לבחינת פעילות אנטי-פתוגנית. לאחר ניתוח התוצאות, הן משוות לתוצאות שהתקבלו ברמת המעבדה בשימוש באותה תרכובת כימית ובאותם פרמטרים בתהליך. בנוסף, מתבצעות בדיקות רעילות וכן של ההשפעות הסביבתיות של התהליך, אם ישנן, ודרכי ההתמודדות עימן (לדוגמה, פרוטוקול לטיפול בשפכים בתום התהליך).

6.14.8 למועד הדוח, החברה, בשיתוף עם Bruckner, מבצעת שינויים הנדסיים במכונת הפיילוט לטובת א. טיוב איכות התהליך ברמה תעשייתית לאור פערים (לא מהותיים) בין התוצאות שהתקבלו ברמת מעבדה לתוצאות שהתקבלו ברמה תעשייתית, ב. התאמת המכונה ויכולתה לטפל בכל סוג בד, ג. פיתוח והתאמה של הרכיבים האולטרסוניים, ד. התאמת המכונה לרוחב תעשייתי, ו – ה. הטמעת אוטומציית תהליך מלאה. הגרסה החדשה של המכונה צפויה לשמש את החברה להקמת מרכזי "בטא" עם השותפים שייבחרו. כמו כן, נבחנת מידת התפקוד התעשייתי של המכונה לפי פרמטרים כגון צריכת אנרגיה, מים, כימיקלים, מהירות עבודה וצפי תקלות טכניות תוך כתיבת פרוטוקולים לפיתרון תקלות.

6.14.9 ברמת מעבדה, סוגי טקסטיל ועורות שונים מטופלים ונבחנים, וכן מבוצעים פיילוטים לבחינת הטכנולוגיה עם חברות מובילות משווקים שונים. ברמת תיעוש הטכנולוגיה מתמקדת החברה בבד מסוג "אריג פשוט" בהרכב 65% פוליאסטר ו-35% כותנה במשקל של 100 גרם למ"ר, היות וסוג בד זה נמצא בשימוש נפוץ בשוק בתי החולים וצפוי לשמש את החברה בביצוע הניסוי הקליני במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי.

6.14.10 במסגרת המחקר והפיתוח של האפליקציות האנטי פתוגניות, מבצעת החברה באופן תדיר בדיקות לתיקוף התכונות האנטי פתוגניות, כולל עמידות הטיפול לכביסות מרובות באמצעות מעבדות חיצוניות בינלאומיות מאושרות ISO.

¹⁶² למועד הדוח, בשל הגבלות הקורונה אנשי החברה אינם מורשים להיכנס לגרמניה לצורך ביצוע ניסויים בתיעוד ועל כן הצוות הטכני של Bruckner מבצע את הניסויים בהתאם להוראות החברה.

6.14.11 בדיקת הפעילות האנטי בקטריאלית של הבדים מתבצעת במעבדות מוסמכות כגון: Hyggen באוסטריה ו- Beuro Veritas בהונג קונג על פי תקן אירופי ISO20743 או תקן אמריקאי AATCC100. שיטת הבדיקה כוללת חשיפה של שטח פנים מוגדר של בד לכמות ידועה מראש של בקטריות אל מול בד המהווה "ביקורת" שלא עבר טיפול אנטי בקטריאלי. לאחר זמן מוגדר בתקן: בין 18 ל- 24 שעות, נספרות תחת מיקרוסקופ כמות המושבות הבקטריאליות הפעילות בהשוואה לתחילת הניסוי (זמן אפס). ההפחתה של כמות המושבות (חישוב לוגריתמי) מכמתת את מידת היכולת של הבד לקטול בקטריות. הבדים מדורגים כך שהפחתה לוגריתמית Log_2 מקנה ציון אנטי בקטריאלי "משמעותי" (significant) ואילו הפחתה לוגריתמית של Log_3 מקנה לבד ציון אנטי בקטריאלי "חזק" (strong). אלה תנאי הסף להגדרת מוצר טקסטילי כאנטי בקטריאלי. הבדיקה מבוצעת כנגד שני סוגי בקטריות שכל אחד מייצג משפחה אחרת של בקטריות: מסוג גראם חיובי (gram positive) ומסוג גראם שלילי (gram negative).

6.14.12 בבדיקות שביצעה החברה התקבלו התוצאות הבאות:

(1) בבדיקה שבוצעה בחודש מאי 2020 במעבדה באוסטריה לפי התקן האירופי נמצא, שבד של סונוביה שעבר 37 מחזורי כביסה במכונה עם דטרגנט אקולוגי ב- 60 מעלות צלסיוס וייבוש במייבש כביסה, הראה פעילות אנטי בקטריאלית מעל 99% והוגדר כ- "strong" לאחר שנראתה הפחתה בשני סוגי הבקטריות (חיובי ושלילי) של מעל ל- Log_5 לאחר 18 שעות חשיפה לבקטריות.

(2) בבדיקה נוספת שבוצעה בחודש יוני 2020 במעבדה באוסטריה לפי התקן האירופי נבדקו בדים לאחר 50 מחזורי כביסה במכונה עם דטרגנט אקולוגי ב- 60 מעלות צלסיוס וייבוש במייבש כביסה וגם בבדיקה זאת הדירוג היה "strong" כלומר פעילות אנטי בקטריאלית חזקה לאחר 50 כביסות בחשיפה של 24 שעות. מעבדה זאת בדקה בדים גם בחודש אוקטובר 2020 לפי התקן האירופי ומצאה שהבדים מגלים יכולת קטילת בקטריות מרשימה שלא משתנה גם לאחר 65 כביסות בחשיפה של 18 שעות.

(3) בבדיקה שנערכה בחודש אוגוסט 2020 במעבדה בינלאומית מוסמכת בהונג קונג לפי התקן האמריקאי נמצא שהבדים שנבדקו הראו יעילות של מעל 99% אפקטיביות בקטילת הבקטריות שנבדקו תוך 24 שעות של חשיפה לבקטריות. מעבדה זאת בדקה בדים גם בחודש ספטמבר 2020 לפי התקן האירופי ומצאה שהבדים מגלים יכולת קטילת בקטריות גבוהה שלא משתנה גם לאחר 50 כביסות בתנאים שהוזכרו לעיל. המעבדה ערכה בדיקה אנטי בקטריאלית השוואתית לבדים לפני כביסה ואחרי 50 מחזורי כביסה.

(4) בדיקת הפעילות האנטי ויראלית של הבדים נבדקה אף היא במספר מעבדות בינלאומיות מוכרות וכללה, בין היתר, וירוסים הדומים במבנם לוירוס הגורם למחלת הקורונה. כן ביצעה החברה שתי בדיקות לבחינת היכולת של הבדים המטופלים בטכנולוגיה האנטי פטוגנית בסונו-כימיה לנטרל את הוירוס הספציפי הגורם לקורונה (SARS COV-2). בדומה למפורט לעיל, שיטת הבדיקה כוללת חשיפה לכמות ידועה מראש של וירוסים (תאים מארחים המכילים את הוירוס) ולאחר זמן המוגדר בתקן, בחינתם תחת מיקרוסקופ והערכה אילו מהם עדיין פעילים ואילו נוטרלו. ההשוואה המספרית לאחר זמן החשיפה של הבד בין כמות

- וירוסים פעילים בזמן אפס לבין כמות וירוסים מנוטרלים לאחר זמן החשיפה שהוגדר, קובעת את רמת ההגנה שהבד מספק מפני אותם וירוסים. הדירוג נעשה כפי שנעשה בדירוג האנטי בקטריאלי ועם תרגום לאחוזי הניטרול של הוירוס.
- (5) בבדיקה שנערכה בחודש מאי 2020 במעבדה מוכרת באוסטרליה נבדקה הפעילות האנטי ויראלית של בד כנגד וירוס שדומה במבנהו ותכונותיו לוירוס הגורם לקורונה (Vaccinaiavirus) לפי תקן אירופי ISO18184. נמצא שהבד מגלה פעילות אנטי ויראלית "טובה" כהגדרת המעבדה (98.89% יעילות לאחר חשיפה של 24 שעות).
- (6) בחודש מאי 2020 נבדק בד נוסף במעבדה מוסמכת בסין נגד SARS COV-2, הוירוס הגורם לקורונה, ונמצא שהוא יעיל בניטרולו ברמה של מעל 90% לאחר שתיים של חשיפה לוירוס.
- (7) בחודש ספטמבר 2020 נבדק בד נוסף של החברה במעבדה נוספת בסין כנגד אותו הוירוס והפעם נמצאה יעילות של מעל 99% בניטרול הוירוס הגורם לקורונה לאחר חשיפה של 30 דקות בלבד.
- (8) בבדיקה לאבחון רעילות המוצר, שבוצעה במעבדה באוסטרליה בחודש ספטמבר 2020 לפי תקן אירופי (EN- ISO 10993-5: 2009 Part: 5 Test for in vitro Cytotoxicity), נמצא שהמוצר של החברה – מסיכה שיוצרה מבדים אנטי בקטריאליים/ אנטי ויראליים, שיוצרו בטכנולוגיה של החברה, אינו רעיל.
- (9) בבדיקה של רמת סינון UV של המוצר במעבדה בגרמניה לפי תקן אוסטרלי/ ניו זילנדי (AS/ NZS 4399 Acc. appendix A & pt.5 classification) באוקטובר 2020, נמצא, שהבד של החברה מסנן UV בדירוג UPF15 ועל כן ניתן לשווקו כמוצר מגן מפני שמש.
- (10) בבדיקה שנערכה בחודש נובמבר 2020 במעבדה בינלאומית מוסמכת בגרמניה, נמצא כי לטקסטיל האנטי בקטריאלי בו עושה שימוש החברה אין השפעה שלילית על אוכלוסיית המיקרואורגניזמים הטבעית הנמצאת על עור אדם שבא במגע עם הטקסטיל.
- (11) בבדיקה שנערכה במעבדה מוכרת בארה"ב בחודש נובמבר 2020 לפי התקן האמריקאי AATCC100 לבחינת הפעילות האנטי בקטריאלית של הבדים לשני סוגי בקטריות לפי התקן בחשיפה של 24 שעות, נמצא שהבדים הראו פעילות אנטי בקטריאלית גבוהה.
- (12) בבדיקות שנערכו בחודשים דצמבר 2020 עד פברואר 2021 במעבדה בינלאומית מוסמכת בהונג קונג לפי התקן האירופי ISO20743, נמצא שהבדים שנבדקו הראו יעילות של מעל 99% אפקטיביות בקטילת הבקטריות שנבדקו תוך 24 שעות של חשיפה לבקטריות. המעבדה ערכה בדיקה אנטי בקטריאלית לבדים אחרי 50 ו- 75 מחזורי כביסה ב-75 מעלות בדטרגנט אקולוגי בעל pH נייטרלי.
- (13) בבדיקה שנערכה בחודש פברואר 2021 במעבדה בינלאומית מוסמכת בהונג קונג לפי התקן האירופי ISO20743 נמצא שבד שעבר 20 כביסות ביתיות (30 מעלות צלסיוס) בשימוש בדטרגנט

מסחרי¹⁶³ מראה פעילות אנטי בקטריאלית עילית (מעל 99.99%) בקטילת שני סוגי הבקטריות שנבדקו.

(14) בדיקת הפעילות האנטי ויראלית של הבדים נבדקה אף היא במעבדה אירופית מוסמכת בחודש ינואר 2021, וכללה, בין היתר, בדיקת יעילות בדים אשר טופלו בפורמולציות אנטי-פתוגניות שונות בשיטה הסונו-כימית כנגד וירוס שפעת מזן H1N1 וכן לוירוס הגורם למחלת הקורונה SARS COV-2. שיטת הבדיקה כוללת חשיפה לכמות ידועה מראש של וירוסים (תאים מארחים המכילים את הוירוס) ולאחר זמן המוגדר בתקן, בחינתם תחת מקרוסקופ והערכה אילו מהם עדיין פעילים ואילו נוטרלו. ההשוואה המספרית לאחר זמן החשיפה של הבד בין כמות וירוסים פעילים בזמן אפס לבין כמות וירוסים מנוטרלים לאחר זמן החשיפה שהוגדר, קובעת את רמת ההגנה שהבד מספק מפני אותם וירוסים. הדירוג נעשה כפי שנעשה בדירוג האנטי בקטריאלי ועם תרגום לאחוזי הניטרול של הוירוס. תוצאות הבדיקה הראו ניטרול של שני סוגי הוירוסים מעל 99% תוך 6 שעות, ובחלק מהמקרים אף בזמן קצר יותר של שתיים.

אפליקציה לדחיית נוזלים

6.14.13 למועד הדוח, החברה חתמה על הסכם שיתוף פעולה עם השותף המקצועי בתחום מחקר ופיתוח של אפליקציה להקניית תכונות של דחיית נוזלים לטקסטיל, כמפורט בסעיף 6.9 לעיל.

6.14.14 האפליקציות הכלולות בפיתוח זה כוללות בין היתר תכונות של דחיית כתמים, "גיהוץ קל" דחיית קמטים, דחיית שמנים וכו'. למיטב ידיעת החברה, תחום התרכובות הכימיות להקניית תכונות של דחיית נוזלים לטקסטיל הינו אחד התחומים העכשוויים בשוק הטקסטיל לאור התגברות הרגולציה והמגבלות על שימוש ב – Perfluorocarbon ו Polyflouorocarbon (להלן: "PFC"), מרכיב כימי שעל בסיסו מושתתות התרכובות הכימיות בעלות היעילות והעמידות לכביסות הגבוהות ביותר. PFC, בתצורתו של שרשרת באורך C8 (להלן: "PFC-C8"), היה בשימוש נרחב בתעשיית הטקסטיל, ובעיקר בשוק הלבשת החוץ (Outdoor wear). PFC-C8 נחשב לאחד המרכיבים המזהמים ביותר בתעשיית הטקסטיל היות והוא סינטטי לחלוטין ואינו מתכלה.

6.14.15 מזה יותר מעשור הרגולציה בעולם הולכת ומחמירה^{164 165} בנוגע לשימוש ב-PFC-C8 וכן קיימת עליה במודעות הצרכנית לנושא. לאור האמור, חברות רבות עוברות לשימוש ב-PFC עם אורך שרשרת קצר יותר, כגון C6 ו-C4, אשר אינם מספקים את אותה יעילות ועמידות לכביסות. להערכת החברה, לטכנולוגיה בשימוש החברה יש פוטנציאל לביצוע טיפול אפליקטיבי לדחיית

¹⁶³ הכביסות בוצעו על ידי החברה. החברה עתידה לשלוח בדים שטופלו בפורמולציות אנטי-פתוגניות שונות בשיטה הסונו-כימית למעבדות בינלאומיות מובילות על מנת לבחון את עמידות הטיפול לטקסטיל לכביסות ביתיות בשימוש בחומרים מסחריים, כאשר המעבדות יבצעו גם את הכביסות וגם את הבדיקות המיקרוביולוגיות.

¹⁶⁴ https://www.epa.gov/sites/production/files/2016-01/documents/pfcs_action_plan1230_09.pdf

¹⁶⁵ <https://echa.europa.eu/documents/10162/636bc688-82a2-bf43-2119-b01f72264ea7>

נוזלים ללא שימוש ב-PFC על כל תצורותיו, ועם זאת להשיג יעילות ועמידות לכביסות¹⁶⁶.

6.14.16 למיטב ידיעת החברה ולמיטב ידיעת השותף המקצועי מספר יצרני תרכובות כימיות לשוק האשפרה השיקו תרכובות כימיות להקניית תכונות דחיית נוזלים ללא שימוש ב-PFCs, אולם, תרכובות אלו מספקות יעילות ועמידות לכביסות הנחותות משמעותית מזו של תרכובות כימיות מבוססות C8.

6.14.17 תחת הסכם הפיתוח עם השותף המקצועי, המחקר והפיתוח בנוגע לאפליקציה לדחיית נוזלים כולל את המרכיבים הבאים:

מחקר ספרות בדבר משפחות כימיה ו/או סוגי ננו-חלקיקים המתאימים להטמעה באמצעות הטכנולוגיה ובעלי פוטנציאל יישומי (להלן: "הכימיה הגולמית"); מחקר ואיתור ספקים מתאימים המספקים את הכימיה הגולמית ורכישתה; רכישת תרכובות כימיות לדחיית נוזלים מבוססות PFC-C8 ו-PFC-C6 כבנצימארק להשוואה¹⁶⁷; רכישת ציוד לביצוע בדיקות מעבדה ליעילות דחיית נוזלים ועמידות לשחיקה, בהתאם למידע שסופק על ידי השותף המסחרי הפוטנציאלי; אפיון פרוטוקול פיתוח ובדיקות יעילות ועמידות לכביסות; פיתוח כלים אנליטיים לבחינת איכות וכמות העמסת החומר על הבד בתהליך הטיפול האפליקטיבי הסונו-כימי בשימוש בטכנולוגיה (כגון Solvent extraction, TEM); סינטזה ופיתוח פורמולציות יציבות המבוססות על הכימיה הגולמית; טיוב מתמשך של התרכובות הכימיות והפרמטרים השונים של התהליך עד להגעה לתוצאות משביעות רצון; לאחר הגעה לתוצאות משביעות רצון מעבר לנסיגות ברמה תעשייתית.

למועד הדוח, החברה מצויה בתהליך המחקר והפיתוח וצפויה לפרסם את תוצאותיו בסוף חודש אפריל שנת 2021. כמו כן, למועד הדוח לחברה אינדיקציות חיוביות לעניין יישומות הטכנולוגיה להקניית תכונות חסינות מים לטקסטיל.

6.14.18 יובהר, כי למיטב ידיעת החברה למועד הדוח, לחברה קיים חופש פעולה בפיתוח אפליקציות סונו-כימיות בעלות תכונות שונות ובכלל זה דחיית נוזלים, חסינות אש, צביעה וכיוצא ב"ב, וזאת לאור העובדה שהסכם הרישיון של החברה חל אך ורק על אפליקציות להקניית תכונות אנטי פתוגניות לטקסטיל.

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל, ובכלל זה הערכותיה בנוגע להשלמת המחקר והפיתוח של המוצרים השונים כמתואר לעיל הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא

¹⁶⁶ העמידות הנדרשת באפליקציה זו היא לחמש כביסות ביתיות.

¹⁶⁷ תחת ההסכם החברה מתחייבת שלא לעשות שימוש ב-Fluorocarbon אך תרכובות מבוססות Fluorocarbon ישמשו כבנצימארק להשוואה במסגרת תהליך הפיתוח.

להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.14.19 השקעות במחקר ופיתוח – חטיבת הטכנולוגיות

(1) השקעות החברה נטו בפעילות המחקר והפיתוח הסתכמה במהלך שנת 2018 בסך של 360 אלפי דולר; במהלך שנת 2019 בסך של 745 אלפי דולר ובכ-532 אלפי דולר עד ליום 31 בדצמבר 2020.

(2) הסכומים המפורטים לעיל אשר הושקעו בפעילויות מחקר ופיתוח במהלך התקופות המדווחות במסגרת דוח זה, מתייחסים לסך כל ההשקעות שביצעה החברה בתקופות אלו. עד ליום 31 בדצמבר 2020, לא עמדה החברה בתנאים להיוון הוצאות פיתוח אלו כנכס בלתי מוחשי. לפרטים נוספים ראה ביאור 2ט' לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

(3) בכוונתה של החברה להשקיע במחקר ופיתוח במהלך שנים עשר החודשים ממועד פרסום הדוח סך של כ-2 מיליון דולר ארה"ב, שייעודם העיקרי הינו השלמת פיתוח האפליקציה האנטי-פתוגנית ומחקר ופיתוח ברמה מעבדתית של אפליקציה לדחיית נוזלים.

(4) מימון ההשקעות במחקר ופיתוח יבוצע בין היתר ממענק שהתקבל מהאיחוד האירופי ומהכספים שגייסה החברה באמצעות התשקיף. לפרטים נוספים על תמורת הצעת ניירות הערך וייעודה ראו פרק 5 לתשקיף וכן פרק ד' לדוח זה (פרטים נוספים).

(5) להלן פירוט יעדי המחקר והפיתוח של החטיבה הטכנולוגית:

יעדי פיתוח	מועד משוער להשלמת הפיתוח	ההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת הפיתוח (דולר ארה"ב)	פרטים נוספים בנוגע ליעד הפיתוח	עדכון המועדים המשוערים להשלמת הפיתוח ועלויות הפיתוח המשוערות
גמר תכנון והנדסה של גרסה מס. 2 של מכונת פיילוט תעשייתית	רבעון 2 לשנת 2021	200,000	למועד הדוח, החברה פועלת להשלים את שלב ההנדסה והתכנון של גרסה חדשה של מכונת הפיילוט התעשייתית, כאשר הנושאים המרכזיים הינם א. טיוב איכות התהליך ברמה תעשייתית; ב. התאמת המכונה ויכולתה לטפל בכל סוג בד, ג. פיתוח והתאמה של הרכיבים האולטרסוניים; ד. התאמת המכונה לרוחב פס ייצור תעשייתי; ו - ה. הטמעת אוטומציית תהליך מלאה. הגרסה החדשה של המכונה צפויה לשמש את החברה להקמת מרכזי "בטא" עם השותפים שייבחרו.	המועד המשוער להשלמת הפיתוח נדחה ברבעון 1 מאחר שלחברה ולשותף האסטרטגי Bruckner דרוש זמן נוסף על מנת לסיים את עבודת התכנון וההנדסה של מכונת הפיילוט התעשייתית, גרסה 2 (גרסת "בטא"). אין שינוי בהשקעה המשוערת הדרושה להשלמת הפיתוח.

	התכנון וההנדסה החדשים נעשים בעבודה משותפת עם Bruckner, השותף האסטרטגי של החברה.			
	למועד הדוח, החברה מבצעת מחקר ופיתוח ברמת מעבדה של שתי פורמולציות אנטי-פתוגניות, האחת על בסיס כסף (Silver) והשניה על בסיס החומר Zinc pyrithione על מנת לפתח חלופות לפורמולציה על בסיס תחמוצת אבץ (Zinc oxide) שלמועד הדוח אינו מאושר כחומר ביוצידי לשימוש על טקסטיל באירופה. בסוף רבעון 2 2021 צפויה החברה להתחיל בפיתוח תהליך תעשייתי בשימוש בפורמולציות החדשות.	50,000	רבעון 2 2021	סיום פיתוח פורמולציות אנטי-פתוגניות מבוססות כסף ו- Zinc Pyrithione, שלב מעבדה, ומעבר לתיעוש
	למועד הדוח, החברה נמצאת בעיצומו של מחקר ופיתוח, ברמת מעבדה, להוכחת היתכנות ליכולת החברה לפתח אפליקציה להקניית חסינות מים לטקסטיל, ללא שימוש במרכיב המזהם PFC שעתיד להיאסר על ידי הרשויות הרגולטוריות לשימוש. למועד הדוח לחברה אינדיקציות ראשוניות חיוביות בנוגע להצלחת המו"פ.	10,000 (יתרה לסיום הוכחת ההיתכנות)	רבעון 2 2021	סיום הוכחת היתכנות מוצלחת על אפליקציה לחסינות מים, ללא שימוש במרכיב המזהם PFC
	למועד הדוח, החברה חווה ביקוש משחקנים מתחום התחבורה לאפליקציה ידידותית לסביבה להקניית תכונות חסינות אש לטקסטיל. כמו כן, למועד הדוח, לחברה קשר עם חברה מובילה עולמית בתחום חומרי הגלם לשימוש בחומרים חסיני אש לטקסטיל המעוניינת לשתף פעולה בנושא.	50,000	רבעון 3 2021	התחלת פרוייקט מו"פ להוכחת היתכנות על אפליקציה להקניית תכונות חסינות אש לטקסטיל, ללא שימוש בחומרים הידועים כמזהמים
	למועד הדוח החברה בקשר עם יצרן גיינסים אירופאי מוביל המשרת מותגי על שמבקש	50,000	רבעון 3 2021	התחלת פרוייקט מו"פ לביצוע הוכחת היתכנות על אפליקציה לצביעת אינדיגו לבדי גיינס,

	מהחברה לפתח עבורו טיפול "ירוק" לצביעת אינדיגו של בדי ג'ינס.			ללא שימוש בחומרים הידועים כמזהמים
	גמר ייצור והפעלה בקו תעשייתי של מכונת פיילוט מסוג בטא. גרסת מכונה זו תהיה הגרסה אשר תוטמע במרכז/י הבטא שהחברה עתידה להקים עם Early adopters.	(כלולה בעלות בנוגע ליעד של גמר תכנון והנדסה של גרסה מס. 2 של מכונת פיילוט תעשייתית)	רבעון 4 2021	סיום ייצור והפעלה של מכונת פיילוט מסוג "בטא"
המועד משוער להשלמת הפיתוח נדחה ברבעון מאשר שדרוש לחברה זמן נוסף על מנת לסיים את עבודת המחקר והפיתוח, הן על הפורמולציה מבוססת תחמוצת האבץ, והן על הפורמולציות החדשות מבוססות הכסף זה – Zinc pyrithione ולהביאן לרמת עמידות לכביסות מסחרית. אין שינוי בהשקעה המשוערת הדרושה להשלמת הפיתוח.	(א) סיום מחקר ופיתוח של פורמולציה/יות אנטי-פתוגניות סופיות ברמת מעבדה, (ב) סיום פיתוח התהליך הטיפול התעשייתי בקו המו"פ של Bruckner בגרמניה, קרי סיום פיתוח תהליך הטיפול הסונו-כימי בכל הפרמטרים (מהירות, ריכוזים, וכיוצ"ב), (ג) על החברה להוכיח עמידות לכביסות תעשייתיות על פי פרוטוקול כביסות תעשייתיות מקובל בשוקי היעד. טרם בוצעו ניסויים להוכחת העמידות; (ד) על החברה להוכיח עמידות מסחרית לכביסות ביתיות בשימוש בנוזלי כביסה פופולאריים. למועד הדוח, החברה הוכיחה בשימוש בפורמולציה מבוססת Zinc oxide בה היא עושה שימוש	1,000,000	רבעון 4 לשנת 2021	סיום פיתוח פורמולציה/יות אנטי-פתוגניות/יות ותהליך ברמה תעשייתית המספקים עמידות לכביסות תעשייתיות ולכביסות ביתיות ברמה מספקת ¹⁶⁸

¹⁶⁸ "כביסות ביתיות ברמה מספקת" - על סמך דרישות השוק הידועות לחברה.

	<p>במסגרת תעשייתית, עמידות ל – 75 כביסות¹⁶⁹ ב-75 מעלות צלזיוס בשימוש בנוזל כביסה בעל חומציות נייטרלית על פי תקן ISO6330. החברה ביצעה ניסויים אינדיקטיביים שהראו עמידות לכביסות ביתיות בשימוש בנוזל הכביסה המסחרי Persil, אך על החברה להמשיך ולתקף עמידות זו בבדיקות נוספות.</p>			
<p>המועד המשוער להשלמת היעד נדחה לתקופה של בין 9-12 חודשים לאור פיתוח פורמולציות נוספות מבוססות חומרים ביוצידיים הדורשות אישורים רגולטוריים נוספים; ולאור החלטה לדחות את הגשת הבקשות עד לאחר השלמת פיילוטים קיימים ברמה מעבדתית וברמה תעשייתית והגעה למוצרים סופיים המאושרים למסחר על ידי הלקוחות הפוטנציאליים. למיטב ידיעת החברה, בשלב הפיילוטים השונים (בטא) ישנו אישור לעשות שימוש בחומרים הביוצידיים היות ושלב זה נחשב לשלב מחקרי. <u>עלות מוערכת: ארה"ב - כ-500 אלפי דולר. אירופה - כ-500 אלפי דולר.</u></p>	<p><u>אישורי כימיקלים באירופה:</u> בשלב הראשון, החברה תייצר פורמולציות מבוססות חומרים ביוצידיים מאושרים (ננו חלקיקי כסף ו/ או זינק פריטיון) ותוכל לשווקן באירופה ללא צורך באישורים רגולטוריים. במקביל, תסיים החברה פיתוח של חומרי גלם בייצור עצמי והללו יוגשו לאישור רגולטורי כחלק מהפעילות השוטפת של החברה. הגשת חומרי הגלם בייצור עצמי של החברה תחל עד רבעון 4 לשנת 2021. תהליך האישור (קרי - אישור ורישום מרכיבו הכימיים על ידי ה - ECHA האירופאי, ועמידה בתקנות REACH) מרגע ההגשה, מוערך בכשנתיים ובעלות מוערכת של עד 5000,000 דולר. בנוגע לפורמולציה הכימית המבוססת Zinc oxide, כימיקל זה אינו נמצא ברשימת החומרים הביוצידיים המאושרים לשימוש באירופה ועל כן, להערכת החברה</p>	<p>1,000,000</p>	<p>הגשת חומרים לאישור רגולטורי: רבעון 4 2021</p>	<p>קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשווקי היעד</p>

169 הכביסות בוצעו על ידי מעבדה חיצונית.

	<p>ויועציה, תהליך האישור יקח מספר שנים ובעלות גבוהה. למועד הדוח החברה שוקלת להשהות את הגשת הבקשה לאישור ה-Zinc oxide כחומר ביוצידי. אישורי כימיקלים בארה"ב: הגוף המאשר הינו EPA. התהליך צפוי להימשך עד שנתיים ועלותו מוערכת בכ- 500 אלף דולר. סטאטוס ההגשה לאישורים באירופה וארה"ב: החברה מתעתדת להגיש את (הפורמולציות הכימיות לאישור במהלך רבעון 4 לשנת 2021.</p>			
<p>לאור מגיפת הקורונה והעומסים על בתי החולים נדרשה לחברה ארכה של 6 חודשים להשלמת פרוייקט המענק האירופאי במסגרתו היא נדרשת לבצע את הניסוי הקליני. ארכה כאמור ניתנה לחברה וכעת הצפי להשלמת הניסוי הקליני הינו חודש נובמבר 2021. אין שינוי בהשקעה המשוערת הדרושה להשלמת הפיתוח.</p>	<p>הניסוי הקליני צפוי לכלול כ- 50 נסיינים, באחד מבתי החולים המובילים בישראל. לטובת טיוב איכות הניסוי, איסוף הנתונים, והאנליזה של הנתונים, החברה בוחנת עבודה עם חברת CRO מובילה שלה ניסיון עבר בביצוע ניסויים קליניים בתחום בקרת הזיהומים. במקביל לניסוי הקליני יתבצע ניסוי עם מכבסה תעשייתית לתיקוף עמידות הטיפול האנטי-פתוגני לכביסות תעשייתיות.</p>	150,000	רבעון 4 לשנת 2021	ביצוע בהצלחה של ניסוי קליני קטן היקף במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי
<p>אין שינוי במועד המשוער ובהשקעה המשוערת הדרושים להשלמת הפיתוח.</p>	<p>הטמעת הטכנולוגיה (מכונה וחומרים בהם נעשה שימוש בתהליך האולטרה-סוני) בקווי האשפיה של חברות המבצעות טיפולים אפליקטיביים לבדים בשווקי היעד. החברה מעריכה, כי הקמת אתר הבטא תיעשה בשילוב חברות מרובד Tier-1 והמותגים שיבחרו להיות נסיינים ראשוניים של הטכנולוגיה. המשוב של תפעול המכונה והטמעת האפליקציה בכל מרכז "בטא" תשמש לצורך עדכונים ושיפורים</p>	250,000	רבעון 2 לשנת 2022	הקמת מרכזי "בטא", קרי, מסחור בהיקף קטן ומבוקר של הטכנולוגיה

	של המכונה ותהליך האשפורה הסונו-כימית טרם השלמת השקת הטכנולוגיה לכלל השוק.			
--	---	--	--	--

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל בנוגע ליעדי המחקר והפיתוח ובכלל זה, משך תקופת הפיתוח וההשקעה הדרושה להשלמת הפיתוח הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

בנוסף, הערכות החברה בדבר מועד השלמת פיתוח מכונת הפיילוט הינה הערכה סובייקטיבית של החברה, על בסיס הידוע לה נכון למועד הדוח. מבלי לגרוע מהאמור, כל ההנחות ו/או ההערכות ו/או האומדנים ו/או הנתונים המפורטים לעיל מהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, והם מבוססים בחלקם על פרסומים פומביים שונים ובחלקם על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם שינויים בסביבה העסקית והתממשותם של איזה מגורמי הסיכון המשפיעים על החברה, ובכלל זה תחרות, שינויי תקינה, ו/או אי עמידה בלוחות זמנים ו/או אי השגת המימון הדרוש לצורך פיתוח המוצרים שבכוונתה של החברה לייצר ו/או לצורך שיווק המוצרים ו/או גורמים נוספים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לדוח זה להלן.

למועד הדוח, החברה מייצרת, משווקת ומוכרת מסכות מגן המיועדות לשימוש אישי לא רפואי, שהינן רב פעמיות ועמידות לכביסה, בעלות תכונות אנטיבקטריאליות ואנטי ויראליות. בנוסף, ובמקביל להתקדמות פעילות המחקר והפיתוח של החברה, חטיבת המוצרים מפתחת מוצרים נוספים בנישת מוצרי ההגנה לציבור הרחב¹⁷⁰ כנגד חיידקים ווירוסים (general public protection), מוצרים לתחום התחבורה, מוצרי טקסטיל ביתי וכיוצא ב. להערכת החברה, להוספת מוצרים חדשים לסל המוצרים של החברה פוטנציאל להשפיע לטובה על היקף המכירות של החברה.

מטרותיה העיקריות של חטיבת המוצרים הינן להעלות את המודעות לחברה וליתרונותיה הטכנולוגיים בתחום הטיפול האפליקטיביים לטקסטיל וכן לבחון את ביקושי השוק עבור יישומים עתידיים ולייצר ביקוש ראשוני ליישומים המבוססים על טכנולוגיית החברה. בנוסף, ולמועד הדוח, תזרים המזומנים הנובע מפעילות חטיבת המוצרים מאפשר לחברה להאיץ ולהרחיב את פעילות המחקר והפיתוח באמצעות החטיבה הטכנולוגית.

במסגרת תהליך הייצור, החברה רוכשת את הבדים המשמשים לייצור המוצרים מספקים שונים בישראל ומחוץ לישראל. הבדים נשלחים למתקן בגרמניה בו פועלת מכונת הפיילוט של החברה, שם הם עוברים טיפול באמצעות הטכנולוגיה הסונוכימית המקנה להם את התכונות האנטי בקטריאליות והאנטי ויראליות. בגמר הטיפול נשלחים הבדים לישראל ולאחר בקרת איכות נשלחים לגזירה ותפירה במתפרות בישראל. למועד הדוח, החברה מפעילה מתפרה משלה בישראל וכן מקבלת שירותי גזירה ותפירה ממספר מתפרות עצמאיות. החברה פועלת להגדיל את המתפרה בבעלותה לצורך חסכון בעלויות הייצור. למועד הדוח, פועלת החברה מול יצרן המכונה בחו"ל ומול חברות טקסטיל בישראל להבאת מכוונות נוספות לישראל בהמשך השנה לצורך חיסכון בעלויות, הגדלת פוטנציאל הייצור וקיצורי זמני הפיתוח של מוצרים חדשים.

החברה מוכרת את מוצריה ישירות ללקוחות ברחבי העולם בעיקר באמצעות פלטפורמות של מסחר אלקטרוני ברשת האינטרנט (כ-85%) ובאמצעות מפיצים במדינות מתפתחות. למועד הדוח, החברה מוכרת מסיכות מגן. עיקר המכירות ברשת האינטרנט מתבצעות ללקוחות פרטיים באמצעות אתר האינטרנט של החברה (כ 75%) והיתר באמצעות פלטפורמת המסחר האלקטרוני אמזון. בנוסף, מבצעת החברה מכירות למפיצים במדינות מתפתחות (שהמסחר האלקטרוני בהן אינו מפותח דיו), לעיתים תוך מתן בלעדיות מותנית ומוגבלת בזמן. למועד הדוח, אין לחברה יכולת להעריך את חלקה בשוק מסיכות המגן לשימוש הציבור.

להלן יתוארו מגמות, אירועים והתפתחויות בסביבת המקרו כלכלית של החברה, שיש להם או צפויה

¹⁷⁰ להבדיל ממוצרי הגנה לצוותים רפואיים (surgical) או לעובדים בתעשייה (personal protective equipment), שכפופים לרגולציה ולתקינה ספציפיים בהתאם לסביבת העבודה הייחודית של צוותים רפואיים (רמת חדר ניתוח) ועובדים תעשייתיים (הגנה מפני חלקיקים).

להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה, או בתחום הפעילות שלה, ותפורטנה ההשלכות הצפויות בגינם על החברה.

6.15.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

מגפת הקורונה הובילה לשינוי תפיסה בקרב אוכלוסית העולם בנוגע להיגיינה אישית והגנה מזיהומים. לנוכח המגפה והדרישות של המדינות מאזרחיהן בכל הנוגע לשימוש באמצעי הגנה אישיים, חלק משמעותי מאוכלוסיית העולם מאמץ כבר כיום שימוש במוצרים להגנה אישית מפני זיהומים בקטריאלים וויראליים כחלק מהשגרה היומית.

בחודשים הראשונים לפרוץ מגפת הקורונה (רבעון 1 לשנת 2020) מסכות הפנים החד פעמיות שלטו בשוק בצורה מוחלטת, אולם ברבעון השני של שנת 2020 חלה עליה בדרישת השוק הפרטי למסכות פנים רב-פעמיות העשויות מבד. דרישה זו יצרה שוק חדש של מסכות רב-פעמיות אשר הוערך בכ-4 מיליארד דולר בשנת 2020.¹⁷¹ שוק מסכות המגן החד פעמיות העומדות בתקנים מכח רגולציה (מסוג N95 וכד') הינו שוק המוערך בכ-2.2 מיליארד דולר¹⁷², וכלל שוק מסכות המגן החד פעמיות הוערך ברבעון ראשון לשנת 2020 ב-74.9 מיליארד דולר (שוק זה צפוי לקטון בהדרגה עד לכ-23.4 מיליארד דולר ב-2027).¹⁷³ בזמן קצר יחסית, שוק מסכות הפנים הרב פעמיות והניתנות לשיטה עבר את שווי השוק של מסכות המגן החד פעמיות העומדות בתקנים. להערכת החברה הסיבות העיקריות לגידול בביקוש למסיכות מגן רב פעמיות הן נכונות השוק לשלם פרמיה עבור מסכת מגן איכותית מבד הניתנת לשימוש חוזר, ופרמיה נוספת אם המסכה מקנה ערך מוסף למשתמש, כגון הגנה מפני חדירות בקטריות ווירוסים והרג אקטיבי של בקטריות ווירוסים. לכך יש להוסיף המלצות של גופים גדולים וארגונים ממשלתיים בתחום הבריאות להשתמש במסכות העשויות בד¹⁷⁴ וכן את הערך המוסף הסביבתי של מסכה כביסה הניתנת לשימוש חוזר.

בחודשים שלאחר פרוץ מגיפת הקורונה התפתח בתוך שוק מסכות הפנים הרב פעמיות העשויות בת-שוק נוסף של מסכות מתקדמות המציעות טכנולוגיות סינון ו/או טכנולוגיות אנטי-פתוגניות. למועד הדוח, החברה פועלת בתת שוק זה לאחר שהשיקה בחודש פברואר 2020 את מסכת המגן הרב פעמית העשויה מבד אנטי-פתוגני. במהלך חודש דצמבר 2020 החל מתן חיסון קורונה לאוכלוסיית העולם ובכלל זה, לתושבי ישראל. להערכת החברה, על אף החיסון הצורך בשימוש במסכות מגן ובמוצרים המעניקים הגנה מפני בקטריות, וירוסים וזיהומים יישאר בתודעה הציבורית העולמית במהלך השנים הקרובות.

¹⁷¹ <https://www.factmr.com/report/4700/washable-and-reusable-mask-market>

¹⁷² <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/07/20/2064481/0/en/Protective-Face-Mask-Market-Size-to-Hit-USD-3-59-Billion-by-2027-Increasing-Density-of-Contaminants-in-Air-in-Urban-Areas-to-Propel-Market-Growth-Says-Fortune-Business-Insights.html>

¹⁷³ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/disposable-face-masks-market>

¹⁷⁴ <https://www.headcovers.com/blog/surgical-masks-the-best-types-of-face-masks-for-virus-protection/>

כללי

6.15.2.1 מסכות פנים מוגדרות תחת רגולציה בשני תחומים בלבד (נכון לערב התפרצות מגיפת

הקורונה): מסכות כירורגיות (לשימוש צוותים רפואיים) ומסכות המשמשות כציוד מגן אישי (צמ"א) לעובדים בסביבה של אבק/חלקיקים העלולים לסכן את דרכי הנשימה שלהם (PPE-PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT).

6.15.2.2 המוצר של החברה, מסכה שמיועדת להגן על הציבור הרחב בשגרה יומיומית, פותח על

ידי החברה לאחר שברחבי העולם הונחו אזרחים במרחב הציבורי לחבוש מסכה, המגנה על דרכי הנשימה – אף ופה, כצעד הגנתי, שנועד למנוע הדבקה והידבקות בוירוס הקורונה. הנחת הבסיס לפיתוח היתה הנחיה של ארגון הבריאות העולמי (WHO), לפיה נגיף הקורונה נישא בין בני אדם במרבית המקרים על ידי טיפות מים בגודל 5 עד 10 מיקרון (droplets) הנוצרים עקב שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזאת, ובמעט מהמקרים על ידי טיפות מים קטנות יותר בגודל קטן מ- 5 מיקרון הנישאות האויר ואינן תוצר של שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזאת (droplet nuclei)¹⁷⁵. למרות הנחיות ארגון הבריאות העולמי, בעת פרוץ משבר הקורונה לא היתה קיימת רגולציה לסוג זה של מסכה וכלל המוצרים בשוק שעברו אישור רגולטורי נכללו באחת משתי הקטגוריות שהוזכרו לעיל (מסכה כירורגית או מסכת הגנה לעובדים). ואולם, הרגולציה בקטגוריות אלו לא נתנה מענה הולם לצורך של כלל האזרחים להשתמש במסכה במרחב הציבורי כדי להגן על עצמם מפני הידבקות ולמנוע הדבקות אחרים. למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, אין תקינה מחייבת למסכות מגן המיועדות לשימוש הקהל הרחב בשגרת היום-יום אך באירופה ניתנה לאחרונה הנחיה לציבור הרחב להשתמש במסכות מסוג Medical grade או PPE כגון N95 לאור התפשטות המוטציות והתגברות התחלואה. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, בתקני המסכות הקיימים (לדוגמא, EN149 & ISO14683), לא נבדקת סכנה לפגיעה במשתמש בשל הימצאות חומרים כימיים במסכה. לעניין זה, המסכה של החברה נבדקה במעבדה מוסמכת באוסטריה (Hyggen) לרעילות על פי תקן ISO10993-5 part 5 In Vitro Cytotoxicity ומסקנת הבדיקה היתה שהמסכה אינה רעילה ובטוחה לשימוש. כמו כן, בבדיקה נוספת שנערכה במעבדה מוסמכת בגרמניה (Hohenstein Institute) נבדק האם התכונה הביוצידי של הטיפול האנטי פתוגני שמבצעת החברה בבד המסכה פוגעת בפלורה הטבעית של העור. בבדיקה זו נמצא שמסכת המגן של החברה אינה פוגעת בפלורה הטבעית של העור.

6.15.2.3 מוצרים נוספים שהחברה תפתח ויהיו בעלי תכונות ביוצידיים עקב שימוש בחומרים

¹⁷⁵<https://www.who.int/news-room/commentaries/detail/modes-of-transmission-of-virus-causing-covid-19-implications-for-ipc-precaution-recommendations>

שאושרו רגולטורית ע"י ECHA יכולים להיות משווקים מיידית ובתנאי שהשיווק שלהם מתאר את תכונות הביצועיות למניעת ריחות, עובש וכו'. במידה והחברה תרצה להצהיר על תכונות אנטי בקטריאליות/ אנטי ויראליות, היא תדרש לאשר כל מוצר בנפרד בכל מדינה אירופית. משך תהליך האישור משתנה ממדינה למדינה ויכול לארוך מספר חודשים ועד כשנה. במידה והחברה משתמשת בחומרים שאושרו רגולטורית (לדוגמה, ננו חלקיקי כסף וזינק פריטיון), ישנן מדינות כגון: גרמניה, אוסטרליה, UK, דנמרק ומלטה, לדוגמה, בהן ניתן לשווק מוצרי טקסטיל עם תכונות ביוצידידות (אנטי בקטריאליות/ אנטי ויראליות) ללא צורך באישור ייעודי, בהסתמך על אישור חומרי הגלם.

ארה"ב

6.15.2.4 בארה"ב "מסכת פנים" מוסדרת תחת הרגולציה של ה-FDA רק כאשר היא עומדת בהגדרה של "device" כפי שרשום בפרק 201(h) של Federal, Food, Drug, and Cosmetic Act ותיחשב device כאשר היא מיועדת למטרה רפואית. אז תעבור המסכה סיווג ע"פ מפתח קוד, הנמצא באתר ה-FDA, ותוגש לאישורו, כאשר פרק הזמן הנדרש לאישור עשוי לארוך כשנה.

6.15.2.5 עקב התפרצות מגיפת הקורונה קבע ה-FDA נוהל אישור מקוצר תחת תקנות לשעת חירום (Emergency Use Authorization) EUA. על פי הנוהל שפורסם בחודש אפריל 2020 אישר ה-FDA הקלה בשימוש בתקנים בינלאומיים בחלק מתהליך הוכחות ה-performance standard החל על סוגי devices שונים. לאור האמור, החברה ביצעה רישום באתר ה-FDA ושילמה את אגרת הרישום השנתית כהכנה להגשת מוצריה לאישור ה-FDA. הרישום מקנה לחברה את האפשרות למכור את מוצריה בארה"ב ללא צורך להשלים את האישור הרגולטורי כל עוד הנוהל הנ"ל בתוקף ובלבד שהחומר השיווקי המלווה את המוצר וחומרי האריזה יכילו הצהרה, שהטענות בדבר תכונות המוצר מבוססות על בדיקות מעבדות חיצוניות בלתי תלויות מוסמכות ולא על אישור רגולטורי וכי המוצר טרם אושר ע"י ה-FDA או נושא סימון CE.

6.15.2.6 בחודש מאי 2020 פורסם ה-IiE (Immediately in Effect Guidance Document) עבור מסכות פנים: בעתות חרום ה-FDA מפרסם הנחיות, שתוקפן פג בתום תקופת החרום. מסמכים האלה נכנסים לתוקף מיד עם פרסומם תוך עקיפת תהליכי חקיקה רגילים. ניכר ממסמך זה, שמדינת ארה"ב מעוניינת להרחיב את היצע המסכות, ומוכנה לשקול מוצרים חדשים, שאינם נכללים בהיתר הנוכחי. לשם קבלת האישור, היצרנים נדרשים לפנות בבקשה מיוחדת כמפורט במסמך.

6.15.2.7 למועד הדוח, החברה פועלת להגשת בקשה לקבלת אישור רגולטורי למסכה של החברה ע"י ה-FDA תחת מפתח הקוד: QKR - מסכת פנים לציבור הכללי / עובדי צוות רפואי. החברה צפויה להגיש את המוצר לאישור ברבעון 2 לשנת 2021. להערכת החברה ויועצה הרגולטוריים, לוח הזמנים לקבלת האישור עומד על כשלושה חודשים ממועד ההגשה ועל כן אישור המוצר צפוי במהלך רבעון 4 לשנת 2021. מוצרים נוספים (שאינם מסכות)

לא דורשים אישור נוסף אם הם מיועדים לשימוש הציבור הרחב ולא Medical device, ובתנאי שהחומר הביוצידי אושר ע"י ה-EPA.

אירופה

6.15.2.8 באירופה קיימת חלוקה רגולטורית של מסכות הגנה בדומה לארה"ב: מסכת פנים עם הצהרה שהיא משמשת, בין היתר, למניעת מחלה, תסווג כ-MD (Medical Device) תחת EU 2017/745 וללא הצהרה זו מוגדרת המסכה כ- צמ"א (ציוד מגן אישי) או "כיסוי פנים קהילתי".

6.15.2.9 ה-MDs מסווגים לשלושה Classes. מסכות פנים מסווגות כ-Class 1 - מוצרים שהם לא פולשניים, לא סטריליים, לא מודדים ולא באים במגע עם עור פצוע, שניתן להכניס לשוק האירופי באמצעות Self-Declaration ללא צורך בשימוש ב-Notified Body וזאת בתיווך של EAR (European Authorized Representative). כמו כן, נהוג לסמן את המוצר באמצעות סמל ה-CE המותאם לתקן המסכות 2019: EN-14683 או EN-149.

6.15.2.10 בתגובה להתפרצות הקורונה פורסם מסמך הנחיות בשם CWA 17553 (CEN Workshop Agreement). למסמך ההנחיות זה אין תוקף רגולטורי, אך הוא מקובל. המסמך עושה שימוש במונח חדש: כיסויי פנים קהילתיים (community face coverings) שהם מסכות לשימוש בציבור הרחב כדי למנוע מאנשים להדביק את סביבתם. הכיסוי לא מיועד להגנה מפני הדבקה או לשימוש על ידי אנשים עם תסמינים או אנשים הבאים במגע עם אנשים עם תסמינים. כמו כן, המסמך מטיל את האחריות על ביצועי המוצר על היצרן וקובע שמסכות מסוג זה אינן MD (קרי, לשימוש רפואי) ואינן צמ"א. כמו כן, המסמך מגדיר יעילות סינון של חלקיקים/ בקטריות הגדולים מ-3 מיקרון, כולל עמידות לכביסות, נוחות בלבישה, נשימתיות (breathability) ודרישות הסימון של המוצר (תוויות ואריזה).

6.15.2.11 באירופה ניתנה לאחרונה הנחיה לציבור הרחב להשתמש במסכות מסוג Medical grade או PPE כגון N95 לאור התפשטות המוטציות והתגברות התחלואה. לאור האמור, החברה פועלת להגשת בקשה לקבלת אישור למסכה על פי תקן Medical grade Type-1, ISO14683, הכולל פילטר שמטרתו לשפר את רמת סינון הבקטריות ולהתאימה לרמת ההגנה הנדרשת מתקן זה, באמצעות מעבדות שהוסמכו ע"י האיחוד האירופאי למתן האישורים לתקן זה (למשל, מעבדות EURO FIN). כמו כן, החברה החליטה שלא להמשיך בהליכי אישור המסכה על פי מסמך ההנחיות שפורסם על ידי האיחוד האירופאי CWA 17553 (CEN Workshop Agreement) להסמכת מסכות לשימוש הציבור הרחב – Community mask. למועד הדוח, החברה החלה בפיתוח המסכה החדשה (רמת Medical grade Type-1) בשימוש בחומר ביוצידי מאושר, ומעריכה שהפיתוח יסתיים במהלך רבעון 2 שנת 2021. על פי הערכת החברה ויועצה, תהליך קבלת האישור יארך כשלושה חודשים ויסתיים ברבעון 4 שנת 2021.

6.15.2.12 ב-15 בינואר 2021 נשלחה לחברה פניה ממשד הכלכלה הצרפתי – מדינה שמכירות מסכות המגן בה היוו כ-1.5% מסך המכירות של החברה ברבעון הרביעי לשנת 2020

("הפנייה"), במסגרתה התבקשה החברה למסור לרשויות מידע ונתונים ובכלל זה, בנוגע להוראות השימוש במסיכות ולהתוויות הנוגעות לחומרים הפעילים האנטי פתוגניים בבד ממנו מיוצרות המסיכות. בנוסף, נטען בפנייה כי החומר הפעיל העיקרי בבד ממנו מיוצרות מסכות המגן, Zinc Oxide, טרם אושר על ידי האיחוד האירופאי כחומר פעיל ביוצידי (קוטל בקטריות) - Biocidal Active Substance, בהקשר של מוצרי צריכה (כידוע לחברה וכפי שפורט במסגרת התשקיף ובמסגרת דוח זה) ולפיכך, לטענת הרשויות בצרפת, לא ניתן להציגו כחומר פעיל כאמור בחומר השיווקי ועל גבי אריזות המוצר.

6.15.2.13 כמפורט לעיל, למועד הדוח, החברה שוקלת להשהות את הבקשה לקבלת האישורים הרגולטוריים באיחוד האירופאי בנוגע לחומר Zinc Oxide כמקנה תכונות ביוצידיהיות היות והתהליך עשוי לארוך מספר שנים ועלותו הכספית גבוהה. למועד הדוח, החברה מפתחת פורמולציות כימיות המבוססות על חומרים ביוצידיים חלופיים המאפשרים לשימוש תחת ה BPR – Article 95 כגון ננו כסף ו Zinc Pyrithione אשר יוטמעו בבד ממנו מיוצרות מסיכות המגן ואשר ניתן להציגם במדינות האיחוד האירופאי כמקנים תכונות ביוצידיהיות ובכללן גם יעילות כנגד וירוס הקורונה מסוג SARS-COV-2. יובהר, כי הבד הנוכחי ממנו מיוצרות מסיכות המגן של החברה והמכיל את החומר הפעיל Zinc Oxide נמצא יעיל בהשמדת וירוסים וחיידקים, כולל וירוס מסוג SRAS-COV-2 (נגיף קורונה), במסגרת בדיקות מעבדה שביצעה החברה עד כה במספר מעבדות בעולם, כמפורט בדוח זה.

6.15.2.14 בעקבות פניית הרשויות בצרפת לחברה, ועל אף שלמועד הדוח החברה לא נדרשה לעשות כן על ידי הרשויות בצרפת, החליטה הנהלת החברה ביום 19 בינואר 2021 והחל ממועד זה, שלא לפרסם ו/או לשווק את מסיכות המגן בצרפת באופן זמני עד להשלמת בירור הנושאים מושא הפנייה מול הרשויות והתאמת ההתוויה השיווקית לפי דרישות הרגולציה המקומית. להערכת החברה, להפסקת השיווק והמכירה הזמנית של מסכות המגן בצרפת לא תהיה השפעה מהותית על פעילותה.

6.15.2.15 ביום 16 בפברואר 2021 פנו הרשויות בצרפת לחברה בבקשה להשלמת מידע ומסמכים נוספים וזאת עד ליום 19 בפברואר 2021. במסגרת הפנייה נמסר לחברה כי המידע והמסמכים דרושים לרשויות לצורך גיבוש עמדתן בנוגע לשיווק מסכות המגן של החברה כמוצר בעל תכונות ביוצידיהיות (קוטל בקטריות) המבוססות על החומר הפעיל Zinc Oxide. למועד הדוח, החברה סיפקה לרשויות בצרפת את כל המידע הנדרש ולא התקבלו אצלה פניות נוספות בנושא.

6.15.2.16 בסמוך לפני פניית הרשויות לחברה מיום 16 בפברואר 2021, קיבלה הנהלת החברה החלטה שלא לפרסם ו/או לשווק את המסכות ביתר מדינות האיחוד האירופאי (לא כולל בריטניה) מטעמי זהירות ולאור העובדה שמדובר בשוק יעד קטן יחסית בתחום הפעילות. בפועל, למועד הדוח, להפסקת מכירת המסכות בצרפת לא היתה השפעה מהותית על סך היקף מכירת מסכות המגן של החברה ולהערכת החברה, גם להפסקת השיווק והמכירה של המסכות בשאר מדינות האיחוד האירופאי לא צפויה להיות

השפעה מהותית כאמור.

ישראל

6.15.2.17 בישראל מתייחסת התקינה לשני סוגי המסכות: מסכות לשימוש רפואי – המאושרות דרך אגף אמ"ר (אביזרים ומכשירים רפואיים) במשרד הבריאות, ומסכות שהינן ציוד מגן אישי להגנת עובדים בסביבת חלקיקים/אבק המאושרות דרך מכון התקנים. בשני המקרים, מתבסס האישור על אישורים קיימים למוצר הספציפי המוגש לרישום, במדינות "מוכרות" (ארה"ב והאיחוד האירופי). בפנקס האמ"ר רשומות כבר היום מסכות פנים מסוגים שונים, רפואיות ושאינן רפואיות.

6.15.2.18 למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, משרד הבריאות אינו דורש אישור אמ"ר למסיכות המיועדות לשימוש על ידי הקהל הרחב, דוגמת המסיכות של החברה, אלא רק למסיכות לשימוש בסביבת בתי חולים ו/או לשימוש צוותים רפואיים.

6.15.2.19 כמו כן, למיטב ידיעת החברה למועד הדוח, בישראל לא קיים תקן מחייב למסכות מגן המיועדות לשימוש שאינו רפואי.

קנדה

6.15.2.20 הרגולציה של מסכות מגן לשימוש הקהל הרחב מוסדרת תחת ה-Foods and Drugs Act (F&DA). לאור מגפת הקורונה, רשויות הבריאות בקנדה (Health Canada) מאפשרות רגולציה מקילה לפרסום ושיווק בקנדה, בין היתר, של מסיכות מגן המיועדות להגנה מפני וירוס הקורונה.

6.15.2.21 ביום 26 בנובמבר 2020 קיבלה החברה מכתב מרשויות הבריאות בקנדה הדורשות ממנה להפסיק את הפרסום והשיווק של מסכות המגן של החברה בקנדה וזאת עד להשלמת הרישום הרגולטורי הנדרש וכן לעדכן את הרשויות בקנדה בנוגע לצעדים אשר בכוונת החברה לנקוט לשם כך.

6.15.2.22 ביום 27 בנובמבר 2020 השיבה החברה לפניית הרשויות כאמור ופירטה כנדרש את הצעדים שבכוונתה לנקוט על מנת לעמוד בדרישות הרגולציה. הרשויות בקנדה אישרו באותו היום את קבלת תשובת החברה כמפורט לעיל וכן אישרו כי הצעדים שפירטה החברה לצורך עמידתה בדרישות הרגולציה הינם, על פניו, מתאימים לדרישות.

6.15.2.23 לאור האמור, הקימה החברה אתר אינטרנט ייעודי למכירת מסכות בקנדה אשר עומד בדרישת הרגולטור הקנדי ומאפשר מכירת מסכות מגן ללא הצהרות בדבר תכונות ביוצידיניות וזאת עד להשלמת תהליך האישור הרגולטורי המלא מול הרשויות.

6.15.2.24 לכשתשלים החברה את הגשת מסכות המגן לאישור ה-FDA בארה"ב ובכפוף לקבלת האישור, ישמש אישור ה-FDA לצורך קידום קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בקנדה.

למועד הדוח, אין ודאות כי יתקבלו כל האישורים הרגולטוריים הנדרשים לצורך ייצור ו/או שיווק של מוצרי החברה בכל אחד משווקי היעד.

6.15.3 שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברווחיות

להערכת החברה, ישנו קשר בין קצב התקדמות החיסונים לבין הדרישה הרגולטורית לשימוש במסכה ולהערכת החברה צפויה ירידה בביקוש למסכות מגן בטווח הזמן הבינוני-ארוך. כמו כן, החברה מעריכה כי קיימים ביקושים גדולים למוצרים נוספים המבוססים על בדים אנטי פתוגניים וכי הביקושים למוצרים בהם מוטמעות טכנולוגיות להגנה מזיהומים צפויים להימשך בשנים הקרובות.

תחזיות והנחות החברה לעיל הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.15.4 התפתחויות בשוקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות של

עם חלוף הזמן מפרוץ מגפת הקורונה, השימוש במסכות פנים הופך לדבר שבשגרה, ובתוך כך צרכנים, בדומה לתהליך קבלת ההחלטות שלהם ברכישת מוצרי צריכה אחרים, משקיעים זמן רב יותר במחקר השוואתי של מסיכות ולימוד היתרונות של מסיכות מסוג מסויים לעומת סוג אחר, וכן מפתחים נאמנות מותגית (Brand Loyalty). להערכת החברה, חלק מלקוחותיה הינם לקוחות חוזרים, דבר המעיד כי בשוק מסיכות הפנים יש מקום ליצירת ערך מוסף ולמיתוג.

תחזיות והנחות החברה לעיל בדבר התפתחויות בשוקים של תחום הפעילות הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.15.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

השינויים הטכנולוגיים שעשויים להשפיע מהותית על תחום פעילות החברה נוגעים לשני תחומים עיקריים:

(1) תחום הטיפולים האפליקטיביים לבדים וההתפתחות הטכנולוגית שתחום זה עובר. ההתפתחויות בתחום זה צפויות להשפיע על חומר הגלם ממנו מיוצרות המסיכות והן כוללות, בין היתר, שיפור הרכב הכימיקלים והגעה ליעילות אנטי פתוגנית גבוהה יותר; עמידות גבוהה יותר לכביסות; ושימוש בחומרים ידידותיים לסביבה.

(2) תחום ייצור המסכות עצמן. בתחום זה קיימת התפתחות טכנולוגית של שיטות חיבור (assembly) של חלקי המוצר קרי, מעבר מתפירה וייצור המצריך שעות אדם מרובות לשיטות ייצור אוטומטיות הדורשות פחות שעות אדם ואוטומציה גבוהה. לדוגמה, שיטות של הלחמה (bonding) ו fusing שרלוונטיות לחיבור של בדים העשויים מחומרים סינטטיים. כיום קיימת

המלצה לשימוש בבדי כותנה במסיכות קהילתיות (כמו בישראל) אך בעתיד יתכן שיהיה מקום לפיתוח של טכנולוגיות מסוג זה שמתאימות לבדים סינטטיים בלבד. התפתחות טכנולוגית נוספת בתחום זה נוגעת לשינויים במבנה המסכה כגון, תוספת של פילטר חיזוני מונע באמצעות סוללה. מצד אחד קיימת מגמה בשוק לפתח מוצרים בעלי פילטר עוצמתי חיזוני, אך מצד שני הסוללות עדיין כבדות והמוצר הופך למסורבל ומקשה על נשימתיות, ביחוד לאנשים הנמצאים בפעילות יומיומית שגרתית ושאינם מורגלים בשימוש במסיכה. שינוי טכנולוגי נוסף נוגע לאופי החומרים המשמשים לייצור המסכה. בשוק קיימים כיום מוצרים קשיחים כגון פולימרים שקופים שמאפשרים ניראות של פני המשתמש. יחד עם זאת, מוצרים אלה אינם מקנים הגנה מספקת מאחר שאזור הפה והאף נותרים חשופים והחומר אינו נשים דיו. יתכן כי החומרים הקשיחים יעברו בעתיד הנדסה ופיתוח שיאפשרו להם להדביק את הפערים מהמסיכות העשויות טקסטיל. החברה עוקבת באופן רציף אחר המגמות בשוק המסיכות ומפתחת ומשפרת את מוצריה באופן תדיר כמו גם את תהליכי הייצור על מנת לאפשר לה להטמיע חידושים בתחום ביעילות ובמהירות. **תחזיות והנחות החברה לעיל הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על פרסומים פומביים שונים ובחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.**

6.15.6 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

בתחום פיתוח ומכירת המוצרים ניתן להצביע על מספר גורמי הצלחה קריטיים:

6.15.6.1 יכולת לתכנן, לפתח ולייצר מוצרים סופיים באיכות גבוהה אשר יתאימו לדרישות השוק.

6.15.6.2 עמידה בבדיקות איכות של המוצרים הסופיים על ידי מעבדות חיצוניות מוסמכות.

6.15.6.3 שיווק ומיצוב מוצרי החברה בקרב קהלי היעד.

6.15.6.4 תפעול מערך מכירות ושירות לקוחות אשר תומך בפלטפורמות המכירות השונות של החברה.

6.15.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

חומרי הגלם העיקריים המשמשים ליצור המוצרים בתחום הפעילות הם בדים, כימיקלים הדרושים להפיכת הבדים לאנטי פתוגנים ואביזרי עזר (חוטי תפירה, אביזר להצמדת המסכה לאף, תוויות וחומרי אריזה, וסרטים אלסטיים). הבדים נדרשים לעמוד בתקנים סטנדרטיים כגון יציבות מימדים, עמידות לצבע, חוזק שחיקה ועמידות לכביסה של התכונות האנטי-פתוגניות. כן נעשה שימוש במספר סוגי תרכובות כימיות המבוססות על חומרים אנטי-פתוגנים שונים, כגון תחמוצת אבץ ותחמוצת נחושת, ננו חלקיקי כסף ו-Zinc Perythione. למועד הדוח, החברה עושה שימוש בתחמוצת אבץ, ובמקביל מפתחת שימוש מסחרי בננו חלקיקי כסף ו-Zinc Perythione המהווים חלופות שתאפשרנה לחברה למכור מוצרים בעלי תכונות אנטי-פתוגניות באיזורים בהם לא ניתן לשווק מוצרים כבעלי תכונות אנטי-פתוגניות המבוססים על תחמוצת אבץ כחומר הפעיל (כגון, האיחוד האירופאי), וזאת ללא פגיעה ביעילות הביוצידית של המוצר ותוך שמירה על עלות

ייצור דומה. למועד הדוח, לא קיימת לחברה תלות בספק חומרי גלם יחיד. לפרטים נוספים אודות חומרי הגלם והספקים ראו להלן בסעיף 6.25 לפרק זה.

6.15.8 חסמי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

להערכת החברה, חסמי הכניסה והיציאה העיקריים בתחום הפעילות של פיתוח ומכירת המוצרים הינם, כדלקמן:

חסמי כניסה:

6.15.8.1 מומחיות: חסם הכניסה העיקרי נובע מהצורך בפיתוח מוצר ייחודי, ידע ותשתיות טכנולוגיות בתחום בו פועלת החברה, הכרוך בהשקעות גדולות במחקר ופיתוח.

6.15.8.2 צורך בקבלת אישורים ממעבדות צד שלישי מוסמכות לאפקטיביות המוצרים. מדובר באישורים שעלותם גבוהה יחסית. כמו כן, מעבדות מוסמכות מציבות תנאי סף גבוהים לאיכות המוצר ולאפקטיביות השמדת החיידקים והוירוסים. פלטפורמות מכירה באינטרנט (כגון אמזון) וכן פלטפורמות פרסום דיגיטלי (כגון, פייסבוק, גוגל, טאבולה) דורשות אישורים של בדיקות מעבדה מוסמכות ומוכרות כתנאי למכירה ו/או פרסום המוצרים באמצעותן.

6.15.8.3 הקמת חטיבת מכירות ויצירת מודעות למותג: גם לאחר פיתוח מוצלח של מוצר ישנו קושי מהותי לייצר מודעות למותג ולייצר לו ביקוש.

6.15.8.4 שיווק והפצה ברשת האינטרנט: לצורך הקמת חנות אינטרנטית מצליחה נדרשים ידע ומומחיות בתחומי הסחר האלקטרוני, השיווק הדיגיטלי, פלטפורמות מסחר דיגיטליות וכו'.

6.15.8.5 לשם כניסה לשוק הציוד הרפואי נדרשים קבלת אישורים רגולטוריים ועמידה בהוראות התקינה הרלוונטית (כגון, אישור FDA, CE).

חסמי יציאה:

להערכת הנהלת החברה אין חסמי יציאה מהותיים מתחום פעילות זה.

6.15.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

המוצרים התחליפיים העיקריים למוצרי החברה הינם מסכות חד פעמיות ומסכות רב פעמיות "רגילות" ללא תכונות אנטי פתוגניות. המסכות החד פעמיות הינן המוצר הנפוץ והנמכר ביותר בתחום, ומחירן משתנה משמעותית בטריטוריות השונות ובהתאם לעודף היצע או מחסור בהיצע במועדים שונים. מחיר המסכות החד פעמיות נע בין סנטים בודדים לדולרים בודדים למסכה, בהתאם לסוג ולאיכות. המסכות החד פעמיות הנפוצות ביותר הינן המסכות הכירוגיות ומסכות חד פעמיות נוספות אשר מאושרות לשימוש על ידי ה-FDA ובכלל זה: ○ N95 ○ KN95 ○ FFP2 & FFP3 ○ P95 & R95 ○ Others • Surgical Masks ○ 3-PLY ○ 4-PLY ○ 5-PLY לשימוש חד פעמי לשעות ספורות (בין 4 ל- 8 שעות שימוש, בהתאם להתוויה) בעיקר לצרכים רפואיים. במהלך השימוש מצטברים בקטריות ווירוסים על פני המסכה ולכן היא אינה מומלצת לשימוש רב פעמי. יחד עם זאת, צרכנים רבים עושים שימוש רב פעמי במסכות אלו משיקולים כלכליים או עקב חוסר ידע לגבי נזקי השימוש הרב פעמי במסכה חד פעמית. שימוש במסכות אלו יוצר זיהום סביבתי משמעותי מפני שהן אינן מתכלות ויוצרות פסולת בהיקף של מליארדי מסכות

בחדש. לצד המסיכות החד פעמיות קיימות בשוק מסכות רב פעמיות רגילות (עשויות בד שאינו מוגדר כאנטי פתוגני). סוג זה של מסיכות הפך לנפוץ עם פרוץ מגפת הקורונה ועקב מחסור במסכות חד פעמיות ועליית מחירן. מסכות אלו מיוצרות לרוב בייצור ביתי או על ידי יצרני אופנה ומספקות לרוב הגנה של 75%-58% בסינון החלקיקים (לעומת 95% במסיכות רפואיות).¹⁷⁶ למועד הדוח, יצרניות אופנה רבות מציעות מסיכות מסוג זה במחירים שבין דולרים בודדים לכ-20 דולר ליחידה.

6.15.10 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת החברה, שוק מסכות הפנים הרב פעמיות והאנטי-פתוגניות הינו שוק תחרותי ביותר עם כניסה גוברת של שחקנית חדשים. למועד הדוח, ישנם מספר חברות ומותגים בינלאומיים אשר הצליחו לבדל את עצמם טכנולוגית ומיתוגית מיתר המתחרים בשוק, כמפורט בטבלה שלהלן*:

חברה	אתר	מדינה	טכנולוגיה*	יעילות אנטי-פתוגנית*	עמידות לכביסה*	יעילות סינון חלקיקים*
HeiQ MaterialsAG	Link	שוויץ	הספגה רגילה עם תרכובת כימית מבוססת כסף	יעילות 99.99% נגד SARS-COV-2	יעילות אנטי-ויראלית יורדת מ- 99.99% ל- 99% לאחר 30 כביסות ביתיות ב- 40 מעלות צלזיוס.	מאושרת תקן IIR (מסננת מעל 98% מהבקטריות במבחן השפרכה)
Livinguard AG	Link	שוויץ	הספגה יריעת בד בחומר בעל מטען חשמלי חיובי	מעל 99% יעילות נגד ה SARS-COV-2	עמידות לשיטות במים בלבד. 30 פעם.	מסננת מעל 95% מחלקיקים בגודל 0.3 מיקרון
Argaman technologies Ltd.	Link	ישראל	הספגה סונו-כימית של סיבים עם תרכובת כימית מבוססת נחושת	-	שטיפה קלה במים עם נוזל כביסה עדין.	-
Viromasks	Link	ארה"ב	שילוב של בדים לא ארוגים עם יכולת סינון גבוהה, מטען חשמלי חיובי, ושימוש בכימיה של חברת HeiQ	יעילות 99.99% נגד SARS-COV-2	יעילות אנטי-ויראלית יורדת מ- 99.99% ל- 99% לאחר 30 כביסות ביתיות ב- 40 מעלות צלזיוס.	מסננת 95% מחלקיקים בגודל 0.3 מיקרון

*הנתונים בטבלה שלעיל מבוססים על הצהרות יצרניות המוצרים ולא נבדקו על ידי החברה.

6.16 מוצרים ושירותים

6.16.1 מסכות ההגנה של החברה פותחו במענה לדרישת מדינות בכל העולם מאזרחיהן להשתמש

¹⁷⁶<https://www.cambridge.org/core/journals/disaster-medicine-and-public-health-preparedness/article/testing-the-efficacy-of-homemade-masks-would-they-protect-in-an-influenza-pandemic/0921A05A69A9419C862FA2F35F819D55/core-reader>

במסכות המכסות את אזור האף והפה כחלק מהמאבק בהתפשטות נגיף הקורונה. הנחת הבסיס לפיתוח היתה הנחיה של ארגון הבריאות העולמי (WHO), לפיה נגיף הקורונה נישא בין בני אדם במרבית המקרים על ידי טיפות מים בגודל 5 עד 10 מיקרון (droplets) הנוצרים עקב שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזה, ובמעט מהמקרים על ידי טיפות מים קטנות יותר בגודל קטן מ- 5 מיקרון הנישאות האויר ואינן תוצר של שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזה (droplet nuclei).¹⁷⁷ ארגון הבריאות העולמי קבע, שגודלם המינימלי הממוצע של אותן "טיפות" של נוזלי גוף הינו 5 מיקרון, ולכן ההגנה הבסיסית לסינון חלקיקים/ בקטריות שהחברה פיתחה מפני חלקיקים שקוטרם 3 מיקרון, נותנת מענה לצורך זה.

6.16.2 המסיכה של החברה מורכבת משתי שכבות של בד אריג צפוף (צפיפות חוטים מעל 100 לסמ"ר) בעלי יכולת לסנן חלקיקים שקוטרם 5 מיקרון ביעילות של מעל 98%, וחלקיקים שקוטרם 3 מיקרון ביעילות של מעל 70%. הבדים הנם בהרכב שרובו פוליאסטר על מנת שלא ישמשו כמצע לפתוגנים, ועוברים טיפול הספגה אולטרסונית באבץ חמצני, על-מנת להעניק להם שכבת הגנה נוספת, שתכליתה לנטרל פתוגנים: בקטריות ברמה של הרג מעל 99% ווירוסים – נטרול ברמה של מעל 99%, כולל נטרול ברמה הנ"ל של הוירוס הגורם לקורונה (SARS COV-2).

6.16.3 כמו כן, החברה פיתחה גזרות שונות של המסכה ואביזרים נלווים שיאפשרו שימוש נוח, כגון - קליפס להידוק המוצר לאף, סרט אלסטי המהדק את המוצר אל הראש או סביב לאזניים. המוצר נשים ונוח לשימוש במשך שעות מרובות בשגרת היום והוא כביס (מומלצת כביסה ידנית ב- 60 מעלות ללא שימוש במרככים או חומרי הלבנה וייבוש בהנחת המוצר על משטח או במייבש כביסה). המסיכה שומרת על תכונותיה ומגלה עמידות לאחר 75 מחזורי כביסה (בדטרגנט אקולוגי בעל pH נייטרלי).

6.16.4 המסיכה נבדקה במעבדות בדיקה חיצוניות בינלאומיות מוכרות להוכחת תכונותיה: פעילות אנטי פתוגנית לאחר כביסה, סינון חלקיקים ובטיחות.

6.16.5 מסכות החברה נבדקות בשלוש רמות:

רמה ראשונה: בדיקת סינון בקטריות/ וירוסים בקוטר 3 מיקרון לפי תקן אירופי ISO 14683. במסגרת בדיקה המבוצעת במעבדות בישראל מוסמכות ISO לקביעת רמת סינון החלקיקים של המסכה, חלקיקים בגודל יעודי ובכמות ידועה מראש מועברים בלחץ אוויר המדמה נשיפה ושאפה מצדו האחד של הבד לצידו האחר ומתבצעת ספירה של כמות החלקיקים בקוטר המוגדר שעברו לצידו השני של הבד. בבדיקות שבוצעו במעבדה נמצא שהמסכה של החברה מסננת חלקיקים בקוטר 3 מיקרון ברמה של מעל 70% שנקבעה בתקן.

¹⁷⁷<https://www.who.int/news-room/commentaries/detail/modes-of-transmission-of-virus-causing-covid-19-implications-for-ipc-precaution-recommendations>

רמה שניה: היכולת של הבד לנטרל בקטריות ווירוסים. יכולת זו נבדקת ברמת הבד ממנו עשויה המסיכה.

רמה שלישית: רעילות המוצר לעור נבדקה במעבדה באוסטריה לפי תקן אירופי ISO10993-5 part 5. In Vitro Cytotoxicity. בבדיקה זו מבצעים מיצוי של 50% מהמוצר ובחשיפה של חומר המיצוי לתאים חיים, בודקים את החיוניות של התאים לאחר פרק הזמן שמוגדר בתקן. המוצר מוגדר "לא רעיל" אם רמת החיוניות של התאים נשמרת לפחות ברמה של 70% (נבדק תחת מקרוסקופ). המסכות של החברה נמצאו כלא רעילות בבדיקה שנערכה במעבדה באוסטריה בחודש ספטמבר 2020.

6.16.6 בהשוואה למסכות חד פעמיות הקיימות בשוק, המסיכה של החברה ניתנת לשימוש חוזר והיא לא מהווה פסולת ביולוגית. לעומת זאת, המסכה החד פעמית מהווה סכנה לדרכי הנשימה, שכן היא עשויה מחומרים לא מתכלים ומעודדת יצירת בקטריות בדרכי הנשימה במידה והיא לא מוחלפת באופן תדיר (כל 3 שעות). כמו כן, המסכות החד פעמיות מהוות נטל וסיכון לעובדי התברואה בהיותן פסולת ביולוגית שלפינויה נדרשת הכשרה מיוחדת. גם הציבור נחשף לפסולת ביולוגית שמקורה במסכות חד פעמיות מאחר שמסכות רבות מושלכות כפסולת במרחב הציבורי. העלויות המצטברות בשימוש במסכות החד פעמיות מהוות נטל כלכלי על המשתמשים לעומת ההוצאה החד פעמית לרכישת מסכה רב פעמית.

6.16.7 המסיכה של החברה נמכרת בגזרות וגדלים שונים אשר מיועדים לצרכנים שונים (ילדים, נערים, נשים וגברים). בעת ביצוע מכירות B2B גדולות למפצים במדינות בהן עלות התפירה זולה משמעותית מעלות התפירה בישראל, מציעה החברה ללקוחותיה לרכוש "קיטים" - מעין ערכה מוכנה לתפירה של הבד ושל שאר חלקי המסכה. מכירה בדרך זו מאפשרת לחברה להגדיל את הכמות הנמכרת (ללא קשר למגבלת הייצור במתפרות החברה) ובמקביל מאפשרת לה להוזיל עלויות עבור הלקוח (המפיץ).

6.16.8 בשל ההנחיה שניתנה במדינות אירופה לאזרחים להשתמש במסכות בעלות תקן MEDICAL GRADE או PPE כדוגמת N95, על מנת להתמודד עם העליה בתחלואה עקב ריבוי מוטציות של הנגיף, מפתחת החברה מסכה חדשה שתעמוד בתקן ISO14683 MEDICAL GRADE TYPE I / GRADE 1. המסכה נמצאת בשלבי פיתוח וצפויה לסיים את תהליך האישור במהלך רבעון 4 לשנת 2021.

פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים 6.17

במהלך שנת 2020 מכרה החברה מסיכות מגן בלבד. סך ההכנסות הסתכמו לכ-9.5 מיליון דולר עד ליום 31 בדצמבר 2020. למועד הדוח, קצב המכירות הממוצע נשאר יציב.

מוצרים חדשים 6.18

למועד הדוח, החברה פועלת לפיתוח מוצרים חדשים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה, חלקם מוצרי הגנה אישית אשר מיועדים לתת מענה מייד לציבור הרחב בזמן המגפה וחלקם מיועדים לתקופה של חזרה לשגרה. בנוסף, מפתחת החברה מסיכות מגן המיועדות לשימוש על ידי צוותי רפואה (Medical Grade) וזאת, במטרה להרחיב את שווקי היעד של מסיכות המגן ולייצר בסיס לקוחות יציב שמאפשר

מכירה סיטונאית (B2B) לבתי חולים וגופים ממשלתיים. למועד הדוח, הפיתוח של המסיכות החדשות נמצא בתחילתו וכולל בדיקת אב טיפוס במעבדה מוסכמת לפרמטרים הנדרשים ממסכות Medical grade Type-1 ISO14683, קרי יעילות סינון בקטריות ברמה של לפחות 95% וכן נשימתיות ברמה של עד 40 פסקל לס"מ רבוע. שני הפרמטרים נבדקים לפני ואחרי מספר מחזורי כביסה. בשלב הבא יוגשו דוחות המעבדה של המעבדה המוסכמת לרשויות לצורך מתן אישור רשמי ומספר CE. פיתוח המסכה החדשה צפוי להסתיים במהלך רבעון 2 לשנת 2021 והאישור הרשמי צפוי להתקבל במהלך רבעון 4 לשנת 2021.

6.19 לקוחות

6.19.1 הרוב המובהק של לקוחות החברה הינם צרכני קצה במדינות מפותחות. בנוסף, לחברה לקוחות שהינם מפיצים במדינות מתפתחות. למועד הדוח, פעילות החברה בתחום זה אינה תלויה בלקוח ו/או לקוחות מסויימים.

6.19.2 מפיצים - לחברה מספר מפיצים במדינות מתפתחות אשר התחייבו לבצע רכישה ראשונית של מסיכות מהחברה ולאחר מכן לרכוש כמות מינימלית בכל רבעון. המכירה למפיצים נעשית באופן ישיר ובחלק מהמקרים החברה מוכרת למפיצים מוצרים שאינם מוגמרים (קייטים ללא גימור וללא תפירה) על מנת להזיל עלויות למפיץ.

6.19.3 צרכני קצה – המכירה ללקוחות הקצה מהווה למועד הדוח למעלה מ- 90% מסך המכירות והיא מתבצעת ברשת האינטרנט באמצעות אתר החברה (דרכו מתבצעות כ-85% מסך המכירות באינטרנט) ובאמצעות פלטפורמות מסחר אינטרנטיות של צדדים שלישיים, תמורת עמלה. למועד הדוח, החברה מבצעת מכירות באמצעות פלטפורמות המסחר של אמזון ואי.ביי (e-bay) ובכוונתה לפעול בפלטפורמות נוספות. למועד הדוח, קיימת מגמה של גידול במכירות החברה באמצעות פלטפורמת המסחר של אמזון מתוך כלל המכירות המתבצעות באמצעות האינטרנט. מרבית לקוחות הקצה של החברה הינם לקוחות פרטיים ממדינות מערביות מפותחות, ובעיקר מצפון אמריקה, אירופה ואוסטרליה.

6.19.4 להלן התפלגות הכנסות החברה על בסיס סוג הלקוחות:

2020		סוג לקוח
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה באלפי דולר ארה"ב	
9%	850	B2B
91%	8,679	פרטיים
100%	9,529	סה"כ

6.19.5 להלן התפלגות הכנסות ממכירת מוצרי החברה על פי שיוך לאזורים גיאוגרפיים:

שיעור מסך הכנסות החברה לשנת 2020	מיקום גיאוגרפי
66%	צפון אמריקה
13%	ישראל
2%	דרום אמריקה
13%	אירופה*
6%	שאר העולם
100%	סה"כ

* כולל מדינות שאינן חלק מהאיחוד האירופי כגון: שוויץ, הפדרציה הרוסית וכיו"ב.

6.19.6 החל מחודש מרץ שנת 2020 החלה החברה למכור מסכות מגן. סך ההכנסות הסתכמו לכ-9.5

מיליון דולר עד 31 בדצמבר 2020. מכיוון שמדובר בחברה בתחילת דרכה אשר נמצאת בשלב הראשוני של החדירה לשוק, ולאור העובדה שהיקף המכירות בשנת 2020 מושפע באופן מובהק מהביקוש העולמי הגבוה למסיכות מגן לציבור הרחב לאור מגיפת הקורונה, לא ניתן לקבל אידיקציה מהיקף המכירות של החברה בשנת 2020 ולמועד הדוח בנוגע לרווחיות המוצרים אותם מוכרת החברה ובנוגע לפוטנציאל המכירות של החברה בעתיד. להערכת החברה, היקף המכירות עד כה ולמועד הדוח מלמד על יכולתה של החברה לשווק ולמכור את מוצריה ועל התעניינות השוק במוצרים מסוג זה. למועד הדוח, קצב המכירות הממוצע נשאר יציב. לפי תחזיות החברה, הביקוש למסכות מגן לשימוש הציבור הרחב צפוי להישאר יציב בטווח הזמן הקצר ולרדת בטווח הזמן הבינוני – ארוך במקביל להתקדמות היקפי החיסונים במדינות ישראל, צפון אמריקה ואירופה. הערכות החברה לעיל הינן מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 בפרק זה להלן.

6.20 שיווק, הפצה וחדירה לשוק

6.20.1 מפיצים

אסטרטגיית המכירות העיקרית של החברה מבוססת על מסחר אלקטרוני ישירות ללקוחותיה (במודל B2C) ועל כן לרוב נמנעת החברה משימוש במפיצים או מתווכים למכירת מוצריה. אף על פי כן, החברה מקבלת פניות רבות מחברות מסחריות בתחום הפצה והמכירות אשר מעוניינות לשמש כמפיצות של מוצרי החברה. במקרים בהם חברות אלו פועלות בטרטוריות שאין בהן מסחר אלקטרוני מפותח או בשווקים אליהם לא השיגה החברה חדירה משמעותית, בוחנת החברה את האפשרות להתקשר עם המפיצים בהסכם הפצה מוגבל בזמן ומותנה בעמידה באבני דרך, לצורך הגדלת מכירותיה באיזורים אלה.

6.20.2 לקוחות פרטיים

מרבית לקוחותיה של החברה הינם לקוחות פרטיים אשר נחשפו למותג של החברה ממקורות שונים ובחרים לרכוש את המוצרים באופן מקוון.

6.20.3 אסטרטגיית החדירה לשוק של החברה

חטיבת המכירות מתמקדת במכירות ברשת האינטרנט ללקוחות קצה פרטיים. לשם כך, החברה משתמשת בפרקטיקות מקובלות בעולמות הפרסום דיגיטלי. החברה מעלה את המודעות לטכנולוגיית החברה ולמוצרי החברה באמצעות פרסום במדיות שונות כגון, כלי תקשורת, מנועי חיפוש באינטרנט, טלוויזיה ועוד. בחברה פועלת מחלקת שיווק דיגיטלי נרחבת הכוללת אנליסטים, כותבי תוכן, קריאיטיב, עיצוב וכיוצ"ב, אשר פועלת לשיפור החזר ההשקעה של החברה בפרסום בפלטפורמות השונות.

אסטרטגיית החדירה לשוק של החברה כוללת פעולה במספר ערוצים במקביל ובכלל זה, ערוצי שיווק מסורתיים (טלוויזיה, עיתונות), ערוצי שיווק דיגיטליים (פרסום דיגיטלי מקוון לקהלי היעד), וכן ערוצי שיווק אלטרנטיביים (משפיענים, אפיליאטורים, פודקאסטים וכיוצ"ב).

6.21 צבר הזמנות

למועד הדוח אין לחברה צבר הזמנות.

לחברה אסטרטגיית מכירה ישירה ללקוח (ללא מתווכים ועם מעט הסכמי הפצה), במסגרתה המכירות, התשלום ומשלוח הפריט הינם מיידיים. במסגרת המכירה למפיצים ישנם חוזים הכוללים התחייבויות רבעוניות, אולם מכיוון שהיכולת של המפיצים למכור תלויה בעיקר בהמשך מגפת הקורונה, החברה אינה רואה בהכנסות הצפויות מהם כצבר שסביר שיתקבל כהזמנה.

6.22 תחרות

6.22.1 למועד הדוח, בתחום מסכות המגן הרב-שימושיות והניתנות לשימוש, בעלות תכונות / יעילות לסינון והרג בקטריות ווירוסים, ישנה תחרות הולכת וגוברת ושחקנים חדשים נכנסים לשוק באופן תדיר. למועד הדוח, הטכנולוגיות המתחרות הבולטות בשוק זה הינן (א) טיפולי הספגה אנטי-פתוגניים כשל חברת HeiQ (ראו סעיף 6.15.10 לעיל). טיפולי הספגה אלו מהווים תחרות גם למחלקת המו"פ של החברה; (ב) טיפולי הספגה סונו-כימיים אנטי-פתוגניים, העושים שימוש בגלי אולטרסאונד להחדרת כימיה אנטי-פתוגנית לטקסטיל, דוגמת הטיפולים שמבצעת חברת ארגמן (ראו סעיף 6.15.10 לעיל); (ג) שימוש ביריעות טקסטיל המוספגות בחומר בעל מטען חשמלי חיובי ההורגות את הבקטריות והוירוסים, כשל חברת Livingaurd (ראו סעיף 6.15.10 מעלה); ו-ד) טכנולוגיות שונות לסינון יעיל של וירוסים ובקטריות, כשל חברת Viromask (ראו סעיף 6.15.10 לעיל). השימוש בטכנולוגיות השונות המפורטות לעיל לייצור מסיכות כולל לרוב שילוב של טכניקות אריגה מתקדמות, המשמשות את שווקי סינון האויר, וכן טיפולי הספגה עם תרכובות כימיה מתקדמות כשל חברת HeiQ, קרי – אינטגרציה של טכנולוגיות קיימות אשר השימוש בהן נעשה במקור בשווקים אחרים, והמיושמות כיום בהרחבה בשוק המסכות הרב פעמיות.

6.22.2 לפרטים בנוגע למתחרים העיקריים של החברה ראו הטבלה בסעיף 6.15.10 לעיל.

6.22.3 על מנת להתמודד עם התחרות בפן הטכנולוגי, החברה מנהלת מערך פיתוח מוצר בכדי לשפר את יכולת הסינון של המסיכה ואת נוחות השימוש בה, וכן נסמכת על התקדמות המחקר והפיתוח של מחלקת המו"פ בכדי לשפר את עמידות הטיפול לכביסות ואת היעילות האנטי-פתוגנית. בפן השיווקי, החברה מפעילה מערך שיווק ומכירות המורכב ממומחים בתחום, ולמועד הדוח מרחיבה מעת לעת את היקפו בהתאם לצורך.

תחזיות, הערכות והנחות החברה אודות התחרות בתחום הפעילות והדרכים בהן תפעל ו/או עשויה החברה לפעול על מנת להתמודד עם התחרות, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי הפיתוח ו/או השיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או אי עמידת המוצרים ביעדיהם ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 להלן.

6.23 עונתיות

להערכת החברה מוצריה אינם מושפעים מעונתיות ולא אמורה להיות לעונתיות השפעה מהותית על תוצאותיה הכספיות. יתכן כי הביקוש למוצרי החברה המספקים הגנה מפני הידבקות במחלת הקורונה יעלה בתקופות במהלך השנה בהן רמת התחלואה גבוהה.

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם תנאי אקלים קיצוניים ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הרלוונטיים שבסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.24 כושר ייצור

למועד הדוח, החברה מנצלת כמחצית מכושר הייצור הזמין של מכונת הפילוט בגרמניה.¹⁷⁸ על כן, למועד הדוח, למכונה הקיימת כושר ייצור זמין שמאפשר לה לספק ביקושים בהיקף גדול מזה הנוכחי. בכוונת החברה להכפיל את כושר הייצור הקיים למועד הדוח ע"י רכש של ציוד נוסף עד לסוף הרבעון הראשון לשנת 2021, ולשם כך נערכת החברה להגדיל בהתאם את כושר ייצור הכימיקלים הנדרשים לצורך הייצור. לעניין זה, החברה מתעתדת לסיים את ייצורה של גרסה מס. 2 של מכונת הפילוט (גרסת "בטא") ולהפעילה בקו תעשייתי במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2021. מכונה זו הינה ברוחב 2.4 מטר ועל כן אמורה לאפשר עבודה עם בדים רחבים יותר בהשוואה למכונת הפילוט הנוכחית, המטפלת בבדים שרוחבם עד 1 מטר. המכונה הנוספת צפויה להגדיל משמעותית את כושר הייצור של החברה.

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל, ובכלל זה הערכותיה בנוגע לשיפור כושר הייצור הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 ו/או כמפורט בסעיף 6.40 לפרק זה להלן (יעדים ואסטרטגיה עסקית).

6.25 חומרי גלם וספקים

6.25.1 חומרי גלם עיקריים

חומרי הגלם העיקריים המשמשים לייצור מסכות המגן של החברה הינם בדים ארוגים בהרכב של פוליאסטר/ כותנה, הנרכשים מספקים מקומיים בישראל שאין לחברה תלות במי מהם, וכן אביזרי תפירה, גומי, סרטי אלכסון, חוטי תפירה ותוויות שנרכשים ברובם מסוחרים שונים בישראל,

¹⁷⁸ החברה מייצרת כיום בקו התעשייתי של השותף האסטרטגי Bruckner Textile Machinery שנועד לצרכי מו"פ ו/או פיילוט עם לקוחות. למועד הדוח, החברה מנצלת בכל חודש לצרכי ייצור כמחצית משעות הקו שזמינות עבורה לייצור כאמור.

וחלקם מיובא מהמזרח הרחוק. הרכש בישראל מאפשר זמינות גבוהה של חומרי הגלם הנמצאים במלאי וזמינותם נעה בין שעות לימים ספורים. הרכש מבוצע בדרך כלל על בסיס חודשי לפי תחזיות של חטיבת המכירות ונתוני מכירה של חודש קודם, למעט בדים שנרכשים על בסיס רבעוני מאחר והם אמורים לעבור תהליך אשפחה סונו-כימי במכונת הפיילוט בגרמניה. כמו כן, רכש הבדים מתבצע בכמויות גדולות מראש כדי לפצות על הזמן הנדרש לביצוע השינוע הלוך וחזור מישראל לגרמניה.

חומרי הגלם המשמשים לייצור התרכובות הכימיות הינם ננו חלקיקי אבץ חמצני, ננו כסף, אבץ פיריטיון,¹⁷⁹ וחומרי עזר להכנת הפורמולציה ולשמירה על יציבותה, הנרכשים בארה"ב, באירופה ובמזרח הרחוק מספקים שונים על בסיס חודשי בהתאם לתחזיות הייצור/ המכירות מחטיבת מכירות המוצרים. זמן האספקה של הכימיקלים ושל חומרי גלם אחרים הנמצאים במלאי זמין אצל היצרנים נע בין 10 ל-14 יום.

6.25.2 ספקים והתקשרויות עם ספקים

למועד הדוח, החברה לא נתקלה בבעיות מהותיות כלשהן באספקה העשויות לגרום לעצירת יכולת הייצור והמכירה של מוצריה ללקוחותיה.

6.26 הון חוזר

6.26.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

החברה מחזיקה מלאי חומרי גלם המספיקים למספר חודשים וזאת על מנת לאפשר לה להיערך לגידול בהזמנות. לפרטים נוספים ראו להלן בסעיף 6.25.2 לפרק זה.

6.26.2 מדיניות החזקת מלאי מוצרים גמורים

בתחום הפעילות מועדי האספקה קצרים ובדרך כלל החברה נאלצת לספק מהמלאי. מדיניות החברה הינה להחזיק מלאי קטן של מוצרים גמורים במשרדי החברה ברמת גן ובמחסני החברה בצפון הארץ וכן במחסנים קדמיים בסמיכות לשוקי היעד. מדיניות זו מאפשרת אספקה מהירה של עד מספר ימים להזמנות קטנות ואספקה של בין 7 ל- 21 יום להזמנות גדולות יותר.

¹⁷⁹ למועד הדוח, החברה טרם החלה לייצר ולשווק מוצרים בהם נעשה שימוש בננו כסף ו/או באבץ פיריטיון. ייצור ומכירה של מוצרים הכוללים את החומרים הנ"ל יעשה בכפוף להשלמת שלב המחקר והפיתוח בנוגע לחומרים אלה.

חלק רביעי – פרטים נוספים על עסקי התאגיד

6.27 כללי

להלן יובא תיאור עסקי התאגיד בעניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותה.

6.28 רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

6.28.1 הפעילות העיקרית של החברה מתבצעת במשרדים ברמת גן אותם שוכרת החברה. השכירות הינה של שני שטחים נפרדים באותו הבניין (להלן: "שטח משרדים א", ו-שטח משרדים ב"). כמו כן החברה שוכרת שטחים נוספים - שטח בעכו לטובת הפעלת מתפרת החברה (להלן: "שטח המתפרה") ומחסן בנהריה (להלן: "מחסן צפוני"). הסכם השכירות של שטח משרדים א' בתוספת חניה, הינו לתקופה של 24 חודשים עד ליום 30.9.2021 בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך 7,600 ש"ח בתוספת מע"מ. ההסכם כולל אופציה להאריכו בשלוש תקופות שכירות בנות 12 חודשים נוספים כל אחת, במתן הודעה למשכיר 60 יום מראש לפני תום תקופת השכירות. הסכם השכירות של שטח משרדים ב', בתוספת שלוש חניות ומחסן, הינו לתקופה של 12 חודשים עד ליום 19.7.2021 בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך 10,500 ש"ח בתוספת מע"מ. הסכם השכירות של שטח המתפרה הוא ל - 12 חודשים החל מחודש פברואר 2021 בסכום חודשי של 5,840 ש"ח בתוספת מע"מ והסכם השכירות של המחסן הצפוני הינו ללא התחייבות לתקופה, עם הודעה מראש של 30 יום, ובסכום חודשי של 900 ש"ח בתוספת מע"מ. להבטחת התחייבויותיה על פי ההסכם, הפקידה החברה בידי המשכירים פיקדונות בסכום לא מהותי. בנוסף, החברה שוכרת באיזור צפון הארץ מכולה למטרות איחסון תמורת סכום לא מהותי המשולם חודש בחודשו וללא כל התחייבות לתקופה. ולמועד הדוח, בגין שכירות המשרדים ושטח המעבדה משלמת החברה דמי שכירות בסך 19,000 ש"ח בחודש בתוספת מע"מ. דמי השכירות ששילמה החברה בשנת 2020 הסתכמו בכ-126,600 ש"ח.

6.28.2 הרכוש הקבוע שבבעלות החברה הינו בעיקר שיפורים במושכר, ציוד מעבדה, ריהוט ומחשבים. בשנת 2020 צרכי ההשקעה של החברה ברכוש קבוע עמדו על כ-82 אלפי דולר. החברה צפויה לבצע השקעות משמעותיות ברכוש קבוע במהלך החציון הראשון לשנת 2021. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע ראה ביאור 8 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

6.29 נכסים לא מוחשיים

6.29.1 החברה הכירה את הסכומים החד פעמיים ששולמו בפועל למועד חתימת הסכם הרישיון והתיקון להסכם הרישיון לביראד בגין קבלת זכויות רישיון שימוש בפטנט והרחבת הפטנט, בהתאמה. בנוסף, הכירה החברה בערך המהוון של התשלומים השנתיים הקבועים אשר אינם מותנים בקרות אירועים עתידיים, אלא בחלוף הזמן, שישולמו במשך אורך החיים החזוי של ההתחייבות. נכס זה מופחת החל מחודש מרץ 2020, המועד הראשון בו ניתן היה להשתמש בזכות הנובעת מהרישיון.

6.29.2 במסגרת הסכם הרישיון עם ביראד הוענקו לחברה זכויות למסחור פטנטים רשומים בבעלות אוניברסיטת בר אילן, כמפורט להלן:

מדינות בהן נרשם	מועד פקיעה	זכויות בפטנט	תיאור הפטנט	מס' הפטנט
ישראל	28.06.2029	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	שיטות סונו-כימיות לציפוי של בדים עם ננו חלקיקי תחמוצות מתכת (נחושת, אבץ, מגנזיום). ציפויים אנטי בקטריאליים, אנטי פטרייתיים.	IL209908
ארה"ב	+28.06.2029 יום 320	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	שיטות סונו-כימיות לציפוי של בדים עם ננו חלקיקי תחמוצות מתכת (נחושת, אבץ, מגנזיום). ציפויים אנטי בקטריאליים, אנטי פטרייתיים.	US 9,315,937
ארה"ב	+28.06.2029 יום 374	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	בקשת המשך - שיטות סונו-כימיות לציפוי של בדים עם ננו חלקיקי תחמוצות מתכת (נחושת, אבץ, מגנזיום). ציפויים אנטי בקטריאליים, אנטי פטרייתיים. מתייחס לתהליך במים המאפשר ציפוי אנטי בקטריאלי על משטחים שונים.	US 10,370,789
NL,) אירופה (, IE, IT, FR, ES, DE, (GB,CH	28.06.2029	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	שיטות סונו-כימיות לציפוי של בדים עם ננו חלקיקי תחמוצות מתכת (נחושת, אבץ, מגנזיום). ציפויים אנטי בקטריאליים, אנטי פטרייתיים.	EP2294260B1
ארה"ב	4.05.2034+56 ימים	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	ננו חלקיקי תחמוצות נחושת מאולחים עם אבץ: שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	US 10,172,361
סין	4.05.2034	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	ננו חלקיקי תחמוצות נחושת מאולחים עם אבץ: שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	בקשה מס': 201480037179.6 מס' פטנט: CN105377749B
דרום אפריקה	4.05.2034	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	ננו חלקיקי תחמוצות נחושת מאולחים עם אבץ: שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	2015/08189
אוסטרליה	4.05.2034	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	ננו חלקיקי תחמוצות נחושת מאולחים עם אבץ: שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	2014264224

6.29.3 בנוסף, למועד הדוח תלויות ועומדות שתי בקשות מהותיות לרישום פטנט הקשורות לפטנטים הרשומים הנ"ל, כמפורט להלן:

שם בקשת הפטנט	תיאור הפטנט המבוקש	הזכויות הצפויות בפטנט (ככל שירשם)	מועד קדימות	מועד הגשת בקשה	מדינות בהן הוגשה בקשה
EP 17166865.0	בקשת המשך - שיטות סונו-כימיות לציפוי של בדים עם ננו חלקיקי תחמוצות מתכת (נחושת, אבץ, מגנזיום). ציפויים אנטי בקטריאליים, אנטי פטרייתיים. מתייחס לתהליך במים המאפשר ציפוי אנטי בקטריאלי על משטחים שונים.	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	18.04.2016	18.04.2017	אירופה ¹⁸⁰
EP 14794895.4	ננו חלקיקי תחמוצת נחושת מאולחים עם אבץ: שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	6.05.2013	5.05.2014	אירופה

6.29.4 למועד הדוח לחברה פיתוחים וידע ייחודיים (Know How) בנוגע לציפוי האנטיבקטריאלי של טקסטיל ובנוגע לאפליקציות נוספות בתחום האשפורה. מבין אלה, החברה רואה במספר פיתוחים כבעלי ייחודיות וחדשנות ובכוונתה לבחון את היתרונות ברישום פטנטים עליהם.

6.29.5 במסגרת הסכמי שיתופי פעולה עם צדדים שלישיים שומרת החברה על כל זכויותיה בפיתוחים ובידע הייחודיים שבבעלותה.

6.29.6 סימני מסחר: למועד הדוח, לחברה סימן מסחר רשום בארה"ב על השם SONOVIA בתוקף ל-10 שנים מיום 2 במרץ 2021 (תחת סיווג של מסכות מגן ומכירה של מסכות מגן באינטרנט). כמו כן, הוגשו על ידה בקשות לרישום הסימן "SonoMask" בישראל ובמדינות יפן, סין, האיחוד האירופאי ואוסטרליה שלמועד הדוח נמצאות בשלבי בחינה שונים.

6.29.7 הסכמי סודיות: החברה מתקשרת בהסכמי סודיות עם צדדים שלישיים הנחשפים למידע סודי של החברה, כולו או חלקו, לרבות עם ספקיה ועובדיה.

6.30 הון אנושי

6.30.1 כללי

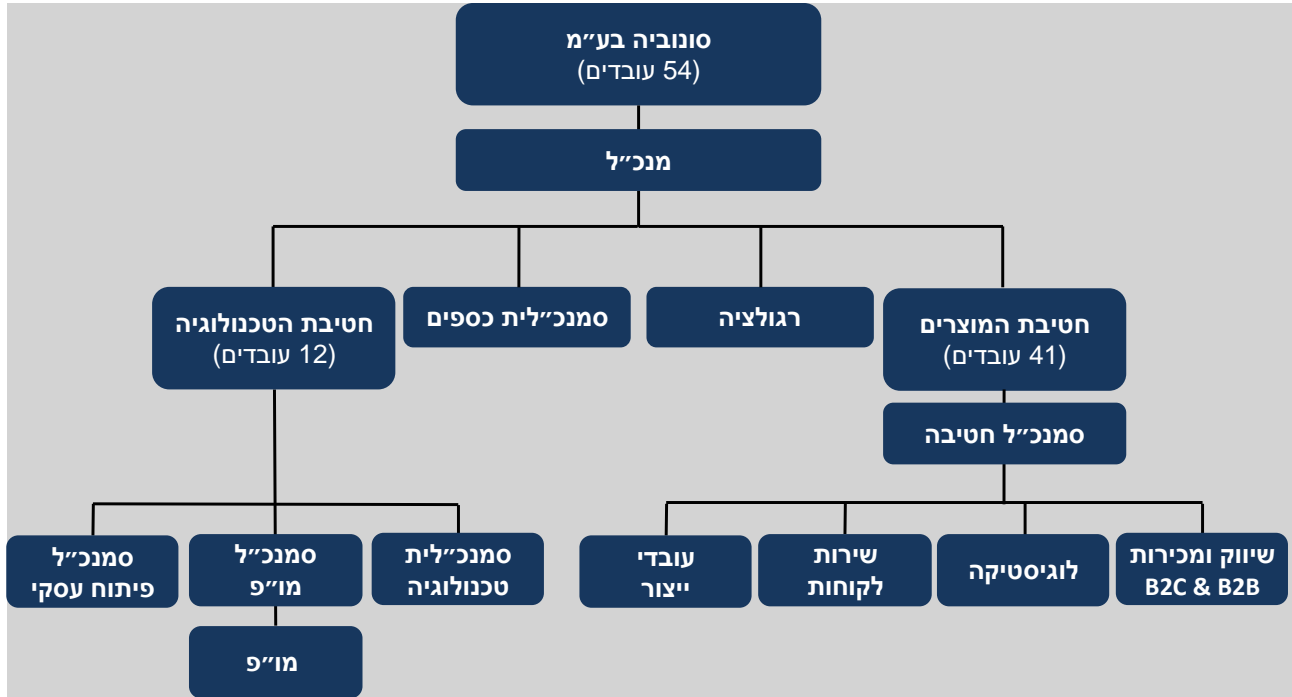
למועד הדוח, החברה מעסיקה 54 עובדים בישראל.

¹⁸⁰ לאחר אישור הבקשה, ככל שתאושר, תיבחרנה מדינות ספציפיות באירופה בהן יירשם הפטנט.

6.30.2 מבנה ארגוני

לפרטים אודות נושאי המשרה המכהנים בחברה למועד הדוח ראו פרק ד' לדוח זה (פרטים נוספים).

להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה סמוך למועד הדוח:



6.30.3 מצבת העובדים ונותני השירותים בחברה

מצבת העובדים ונותני השירותים בחברה בסמוך למועד הדוח ונכון לימים 31 דצמבר 2020 ו- 31 בדצמבר 2019, הינה כדלקמן:

ליום 31.12.2019	ליום 31.12.2020	סמוך למועד הדוח	תפקיד
2	6	7	מחקר ופיתוח
0	34	26	שיווק ומכירות
5	6	6	כספים ומנהלה
0	0	15	ייצור (מתפרה) ¹⁸¹

¹⁸¹ חלקם עובדים בחלקיות משרה.

7	46	54	סה"כ
---	----	----	------

6.30.4 תלות מהותית בנושא משרה

למועד הדוח, החברה מעריכה כי קיימת לטווח הקצר תלות מהותית במר אהרון גרזון, סמנכ"ל המחקר והפיתוח של החברה, לאור הידע הטכנולוגי והמדעי בו הוא מחזיק אשר חיוני לפעילות החברה. להערכת החברה תלות זו תלך ותפחת עם ההתקדמות של שלב המחקר והפיתוח.

6.30.5 תוכנית אופציות לא סחירות לעובדים לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה

לפרטים נוספים אודות תוכנית אופציות לא סחירות לעובדים לפי סעיף 102 לפקודה ובנוגע לכתבי אופציה (לא סחירים) שהוקצו לעובדי החברה ראו סעיף 3.4 לתשקיף.

6.30.6 הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

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

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

עם חלק מהעובדים בחטיבת המוצרים נחתמו הסכמי העסקה הכוללים, בין היתר, רכיב של עמלת מכירות משתנה מתוך מכירות בפועל.

6.31 הון חוזר

6.31.1 מדיניות האשראי

6.1.1.1 אשראי ללקוחות: החברה אינה מעניקה אשראי ללקוחותיה הרוכשים את מוצרי החברה באינטרנט.

6.1.1.2 אשראי מספקים: החברה מקבלת מספקיה אשראי כמקובל בענף במהלך עסקים רגיל.

6.31.2 נכון ליום 31 בדצמבר 2019 לחברה הון חוזר שלילי של כ-677) אלפי דולר (ללא הלוואות בעלים). נכון ליום 31 בדצמבר 2020 לחברה הון חוזר של כ-16,798 אלפי דולר. המרכיב העיקרי המשפיע על ההון החוזר הינו יתרת המזומנים ושווי מזומנים ויתרות לקוחות (חברות סליקה וכרטיסי אשראי) של החברה. לפרטים נוספים ראה דוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 המצורפים לדוח זה.

6.31.3 ההון החוזר של החברה בדולר ארה"ב (המוגדר כהפרש בין הנכסים השוטפים להתחייבויות השוטפות):

2020	2019	תקופה
19,062	781	נכסים שוטפים
(2,264)	*(1,908)	התחייבויות שוטפות
16,798	(1,127)	הון חוזר (הון חוזר שלילי)

* כולל הלוואת בעלים

6.31.4 נכסיה השוטפים של החברה כוללים בעיקר מלאי, מזומנים בבנקים וחייבים אחרים (בעיקר מע"מ). נכון למועד הדוח, מלאי החברה מורכב ממלאי האמור להספיק לתקופה של שישה (6) חודשים. ההתחייבויות השוטפות כוללות בעיקר הלוואות מבעל מניות והתחייבויות לספקים ונותני שירותים.

6.32 השקעות

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

6.33 מימון

6.33.1 ממועד הקמתה ועד למועד הדוח מימנה החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הלוואות בעלים, השקעות בהון מניותיה, מענק מהאיחוד האירופאי והון חוזר. כמו כן, ביום 7 בדצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה באמצעות התשקיף, במסגרתה גייסה מהציבור סכום של כ-35 מיליון ש"ח (ברוטו).¹⁸²

6.33.2 בראייה לטווח ארוך וכן לצורך השלמת תהליך המחקר והפיתוח ומיסחור האפליקציות הקיימות והעתידיות של חטיבת המו"פ, הנהלת החברה צופה כי יידרשו לחברה משאבים נוספים. בכוונת החברה להשיג את המשאבים הנוספים באמצעות גיוס הון ו/או חוב, קבלת יתרת המענק מהאיחוד האירופאי והגדלת ההון החוזר.

6.33.3 הלוואות בעלים: החל משנת 2015 ועד ליום 31 בדצמבר 2019, העמיד בעל השליטה לחברה הלוואות בסך כולל של 450 אלפי דולר ארה"ב, אשר בהתאם להסכמת הצדדים אינן צמודות ואינן נושאות ריבית. בחודש ספטמבר 2020 פרעה החברה את יתרת הלוואת הבעלים בסך 450 אלפי דולר ארה"ב במלואה.

6.33.4 השקעות בהון מניות: לפרטים ראו סעיף 6.2 בפרק זה לעיל.

6.33.5 מענק מהאיחוד האירופאי: לפרטים ראו להלן החל מסעיף 6.37.21 לפרק זה.

6.33.6 שווי מזומנים: שווי המזומנים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 מסתכם בכ- 17,768 אלפי דולר אשר כוללים בעיקר יתרות מזומנים בבנקים.

תחזיות והנחות החברה לעיל הינן בגדר תחזיות, הערכות ואומדנים המהווים "מידע צופה פני עתיד", כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

¹⁸² ראו דיווח מיידי של החברה מיום 7 בדצמבר 2020 (אסמכתא מס': 2020-01-125053).

לפרטים אודות המיסוי החל על החברה ראו ביאור 10 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020.

למועד הדוח, לא ידוע לחברה על סיכונים סביבתיים הנוגעים לפעילותה, למעט כמפורט להלן. בשני תחומי הפעילות העיקריים של החברה, מחקר ופיתוח מעבדתי וייצור תעשייתי (כולל קדם יצור תעשייתי) של התרכובות הכימיות ושל תהליך הטיפול הסונו כימי (אשפרה) האנטי פתוגני של בדים, קיימים תקני איכות סביבה בהם נדרשת החברה לעמוד. פעילות החברה במרכז המחקר והפיתוח ברמת גן עתידה לעבור תסקיר של המשרד להגנת הסביבה וזאת במסגרת התהליך לקבלת רשיון עסק. למועד הדוח, התקבלה התייחסות פיקוד העורף לבקשת החברה למתן היתר רעלים, ונקבע כי החברה אינה חייבת לעמוד בדרישות פיקוד העורף מאחר וכמות הכימיקלים במרכז המחקר והפיתוח ברמת גן הנה מתחת לסף הדיווח הנדרש. כמו כן, הגישה החברה למשרד להגנת הסביבה בקשה להיתר רעלים. להערכת יועציה החיצונית של החברה לנושאי בטיחות ורגולציה, הסבירות לקבלת כל האישורים הנדרשים מהמשרד להגנת הסביבה הינה גבוהה מאחר והחברה פועלת על-פי כל הנהלים המקובלים בתעשיית הכימיה והטקסטיל. בשל התרחבות פעילות החברה בכוונת החברה להעביר את פעילות המחקר והפיתוח למשכן חדש, ועל כן למועד הדוח הושהו פעילויות קבלת רשיון העסק. בנוגע לפעילות החברה באשפרת טקסטיל בגרמניה תוך שימוש במכונת הפילוט לאשפרה סונו-כימית שאצל Bruckner, החברה פועלת על פי הנהלים המקובלים בתחום תעשיית הטקסטיל העולמית בכלל ובגרמניה בפרט, תחום בו נושא הרגולציה בטיפול בשפכים המצטברים כתוצאה מתהליכי הייצור מוסדר וידוע. השפכים המצטברים בתהליכי הייצור בתעשיית הטקסטיל נאספים במיכלים יעודיים ומפונים ע"י חברה חיצונית מוסמכת למתקן טיהור שפכים, שם הם עוברים ניטרול קרי, הגעה לרמת חומציות נייטרלית המאפשרת הזרמתם לסביבה. תהליך האשפרה האנטי פתוגני הסונו-כימי מייצר שפכים בעלי בסיסיות יחסית נמוכה (סביב 8.5 pH) ולכן בהוספת חומצה אצטית (חומצה בדרגה חלשה שאינה מסוכנת) ניתן בקלות יחסית לנטרל את חומציות השפכים לדרגה הנדרשת (7.0 pH). כמו כן, במגע עם החומצה, ננו חלקיקים של אבץ חמצני שיתכן ששאריותיהם מצויים בשפכים, מתפרקים ליונים, אותם ניתן להזרים באופן סטנדרטי לשפכים עירוניים/ אזוריים ללא חשש. למיטב ידיעת החברה, החברה החיצונית שמבצעת את פינוי השפכים עבור Bruckner, לא התריעה עד כה על ממצאים חריגים בשפכים ו/או בצורך לבצע פעולות נוספות במסגרת תהליך פינויים. במפעלי טקסטיל קיים בדרך כלל מתקן טיהור שפכים פנימי בו מתבצע תהליך נטרול השפכים, כאשר חברה חיצונית אוספת את מי השפכים למתקן נוסף. בתהליך האשפרה הסונו כימי האנטי פתוגני, כמות השפכים הינה מלכתחילה נמוכה – התמיסה, שנמצאת במכונה, ניתנת לשימוש חוזר, ותמיסה רעננה מוספת למכונה רק כדי לפצות על אובדן נוזלים שנספגו ע"י הבד, או כדי לפצות על ירידה בריכוז החומר הפעיל. לפיכך, מרבית הנפח שנמצא במכונה, כולל תמיסה של שטיפות שהבד עובר ביציאה מתהליך ההספגה במכונת האשפרה הסונו כימית, מוחזר חזרה למיכל הראשי וממשיך לשמש בתהליך.

פרט לאמור לעיל, החברה מעריכה כי להוראות הנוגעות להגנת הסביבה לא תהיה השפעה מהותית בגין תידרש החברה להשקיע ו/או לשאת בהשקעה ו/או בעלויות כלשהן. יחד עם זאת, ולאור האמור בסעיף

6.36 להלן בדבר מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד, אשר למועד הדוח אינם ידועים לחברה, ייתכן והחברה תידרש בעתיד לעמוד בתקנים ו/או הוראות רגולטוריות נוספות הנוגעות להגנת הסביבה. כל ההערכות והאומדנים המפורטים לעיל, לרבות בדבר מגבלות חוקיות עתידיות, הינם הערכות, תחזיות ואומדנים המהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות, תחזיות ואומדנים אלה עשויים שלא להתממש, כולם או בחלקם, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.36 מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

6.36.1 פעילות החברה כפופה למספר מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים כפי שפורטו בפרק 6 זה לעיל.

6.36.2 פעילות החברה כפופה לדיני מדינת ישראל ולדיני המדינות בהן היא פועלת ו/או תפעל בעתיד, מכירות ושיווק מוצרי החברה כפופה בין היתר, להוראות חוק רישוי עסקים, תשכ"ח-1968 וחוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981. בפעילות מחוץ לישראל תהיה החברה כפופה לדיני המדינות הזרות בהן היא פועלת ו/או תפעל. בשל התרחבות פעילות החברה ברבעון ה-1 לשנת 2021, בכוונתה להעביר את פעילותה למשכן חדש ולפיכך, למועד הדוח עצרה החברה, בתיאום עם הרשויות, את תהליך קבלת רישיון העסק במשכנה הנוכחי. למועד הדוח, החברה פועלת לאיתור משכן חדש ובוחנת נכסים בהם ניתן לקיים פעילות מו"פ בתחום הכימיה.

6.36.3 פעילות החברה בכל הנוגע למחקר והפיתוח יכול ותהיה כפופה לדיני הקניין הרוחני המקומיים והבינלאומיים.

6.36.4 למועד הדוח, החברה לא קיבלה תמיכה כלשהי מהמזען הראשי. ככל ותקבל החברה תמיכה מהמזען הראשי ייתכן שיחולו עליה מגבלות חקיקה ותקינה מכוח החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 ולתקנות על פיו, וכן לכללים, להוראות ולחוזרים שפורסמו על ידי המזען הראשי או משרד הכלכלה והתעשייה.

6.37 הסכמים מהותיים

למועד הדוח, החברה לא התקשרה בהסכמים מהותיים כלשהם שהינם בתוקף למועד הדוח, למעט כמפורט להלן:

הסכם רישיון למסחור פטנטים עם חברה בת של אוניברסיטת בר אילן

6.37.1 ביום 10 ביוני 2014 חתמה החברה על הסכם רישיון עם בר אילן חברה למחקר ופיתוח בע"מ (Bar Ilan Research and Development Company Ltd.), חברה בת של אוניברסיטת בר אילן (להלן: "בר אילן"). ביום 30 באפריל 2017 חתמו הצדדים על תיקון להסכם וביום 29 באוקטובר 2020 נחתם בין הצדדים תיקון נוסף (שני) להסכם (להלן: "ההסכם").

6.37.2 במסגרת ההסכם, ניתן לחברה רישיון לעשות שימוש מסחרי בחלק מהפטנטים והידע שבבעלות בר-אילן בתחום הטקסטיל האנטי-בקטריאלי, בכפוף לתשלום שנתי העומד, נכון למועד הדוח, על סך של 35 אלפי דולר ארה"ב ולתשלום תמלוגים ממכירות.

6.37.3 הרישיון שניתן לחברה הינו רישיון ייחודי התקף לכל העולם המקנה לחברה זכות לפתח, לייצר, להשתמש, לשווק ולמכור מוצרי טקסטיל רב פעמיים הניתנים לשימוש חוזר (Non-Disposable), הכוללים מצעים, בדים, ריפודים, טקסטיל לשימוש ביתי ו/או ביגוד (להלן: "המוצרים הכלולים ברישיון"), המוגנים בפטנטים הרשומים של בר אילן המפורטים בסעיף 6.29 לעיל (להלן: "הפטנטים הכלולים ברישיון"); וכן למכור לצדדים שלישיים כימיקלים שימשו לצורך ייצור מוצרים הכלולים ברישיון באמצעות השיטה המוגנת בפטנטים הכלולים בהסכם הרישיון. בנוסף, מקנה הרישיון לחברה זכות לפתח, לייצר, להשתמש, לשווק ולמכור מוצרים הכלולים ברישיון הכוללים ציפוי, לרבות ציפוי המעניק לבד ממנו עשויים המוצרים תכונת אנטי-בקטריאליות, שנוצר בטכנולוגיה המוגנת בפטנטים הכלולים ברישיון או שפותח באמצעות הידע הטכנולוגי בבעלות בר אילן שהועבר לחברה במסגרת ההסכם (להלן: "הידע הטכנולוגי המועבר").

6.37.4 בנוסף, הוענק לחברה במסגרת ההסכם רישיון ייחודי התקף לכל העולם המקנה לחברה זכות לעשות שימוש בידע הטכנולוגי המועבר על מנת ליישם את השיטות והתהליכים המוגנים בפטנטים הכלולים ברישיון וזאת, אך ורק לשם פיתוח, ייצור, שימוש, שיווק ומכירה של מוצרים הכלולים ברישיון.

6.37.5 התמורה על פי ההסכם

על פי ההסכם, החברה התחייבה לשלם לבר אילן את הסכומים הבאים תמורת הרישיון: (1) בהתאם לתנאי ההסכם, החברה שילמה לבר אילן סכום חד פעמי בסך 35 אלפי דולר ארה"ב וסכום חד פעמי נוסף בסך 100,000 אלפי ש"ח תמורת הרחבת תחולת הרישיון כך שיכלול גם את אזור צפון אמריקה; (2) כמו כן, החברה התחייבה במסגרת ההסכם לשלם לבר אילן מידי שנה דמי רישיון שנתיים בסך 20 אלפי דולר ארה"ב והחל משנת 2018 סך של 35 אלפי דולר ארה"ב בשנה; תשלום זה ניתן לקיזוז כנגד כל סוג של תשלומי תמלוגים בגין מוצרים שנמכרו באותה שנה שבה דמי הרישיון שולמו. (3) בנוסף, התחייבה החברה לשלם לבר אילן תמלוגים על בסיס רבעוני בסך 3% מהמכירות נטו, המוגדרות בהסכם כסך התמורה ברוטו לפני מסים על הכנסות לפי חשבונית ממכירה ו/או השכרה ו/או עסקת העברה אחרת כלשהי של מוצרים הכלולים ברישיון על ידי החברה (בעלת הרישיון) או על ידי בעל רישיון משנה שהתקשר עם החברה (לרבות חברות בנות בשליטת מי מהם או תאגיד המחזיק באמצעי השליטה במי מהם), בניכוי הנחות מסחריות שניתנו בפועל, החזרים, זיכויים, מסים ואגרות למיניהם החלים על החברה. כן נקבע בהסכם כי כל תמורה לה זכאית החברה או צד קשור מכח הסכם עם בעל רישיון משנה, שאינה תמלוגים מתוך מכירות נטו, תכומת לפי שווי השוק ההוגן של אותה תמורה ותזכה את בר אילן בתמלוגים בשיעור 15% מהתמורה כאמור (להלן: "תמלוגים"). על פי ההסכם, ככל שהחברה תהיה זכאית בעתיד להשתתף עם יצרן מכונות אשפרה ברווח ממכירה לצד שלישי של מכונות המיועדות לביצוע טיפול אנטי פתוגני לטקסטיל באמצעות כימיקלים הכלולים בהסכם הרישיון, רווח כאמור ייחשב כתמלוגים שאינם מתוך מכירות נטו.

6.37.6 תוקף החובה לתשלום תמלוגים לפי ההסכם

חובת תשלום התמלוגים על פי ההסכם הינה עד למאוחר מבין (א) מועד פקיעת הפטנט האחרון מבין הפטנטים הכלולים ברישיון ו-(ב) חלוף 15 שנה ממועד המכירה המסחרית הראשונה של מוצר

הכלול ברישיון. המכירות הראשונות של מוצרים הכלולים ברישיון התבצעו במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020.

6.37.7 זכות למתן רישיונות משנה

לחברה הוקנתה זכות להעניק רישיונות משנה בקשר עם זכויותיה לפי ההסכם, וזאת כנגד תמורה ובכפוף ליתר תנאי ההסכם. כמפורט לעיל, מכירה של מוצרים הכלולים ברישיון על ידי בעל רישיון המשנה הינה בכפוף לתשלום תמלוגים לבר אילן.

6.37.8 עמידה באבני דרך

החברה התחייבה לפעול לפיתוח מוצרים הכלולים ברישיון וכן לשיווקם ומכירתם באופן מסחרי וכן לעמוד באבני הדרך הבאות, כמפורט להלן:

- (1) אבן דרך 1: פיתוח של מכונת גליל לגליל (roll to roll) לפס ייצור מסחרי של מוצרים הכלולים ברישיון – למועד הדוח ובהתאם להסכם, החברה עמדה באבן דרך זו.
 - (2) אבן דרך 2: ייצור ניסיוני של בדים אנטי פתוגנים ופתרון בעיות בקו הייצור – למועד הדוח ובהתאם להסכם, החברה עמדה באבן דרך זו.
 - (3) אבן דרך 3: תחילת ייצור סדרתי של מוצרים הכלולים ברישיון ושיווקם למספר מוסדות רפואיים לצרכי פיילוט – תוך 24 חודשים שתחילתם ביום 29 אוקטובר 2020 ("המועד הקובע"), קרי עד ליום 29 באוקטובר 2022.
 - (4) אבן דרך 4: קבלת אישורים רגולטוריים בארה"ב למכירת מוצר הכלול ברישיון – תוך 18 חודשים מהמועד הקובע, קרי עד ליום 29 באפריל 2022.
 - (5) אבן דרך 5: הגעה לייצור סדרתי בהיקף תעשייתי (industrial scale) של מוצרים הכלולים ברישיון - למועד הדוח ובהתאם להסכם, החברה עמדה באבן דרך זו.
- בהתאם להסכם הרישיון אי השלמה של איזו מאבני הדרך במועד שנקבע לכך מקנה לבר אילן את הזכות לבטל את ההסכם. כמו כן, במקרה של הודעה של החברה כי היא צופה שלא תשלים במועד איזו מאבני הדרך, לבר אילן תהיה זכות לבטל את ההסכם אלא אם החברה תספק הסבר לאי העמידה באבן הדרך שיהיה מקובל על בר אילן וכן תציג תוך 90 יום תוכנית לעמידה באבן הדרך שתהיה מקובלת על בר אילן.

6.37.9 התחייבויות נוספות

בנוסף, התחייבה החברה במסגרת ההסכם לפעול כדלקמן:

- (1) להגיש מידי שנה דוח פעילות לשנה החולפת בתחום המחקר ופיתוח ובתחומי המסחר והשיווק של מוצרים הכלולים ברישיון.
- (2) להגיש דוחות רבעוניים בדבר מכירות החייבות בתשלום תמלוגים.
- (3) לשפות את בר אילן ו/או מי מטעמה בגין תביעות הנובעות מביצוע ההסכם ובכלל זה, תביעות הנוגעות לאחריות מוצר המשווק על ידי החברה בהתאם להסכם.
- (4) להתקשר בפוליסות ביטוח מתאימות לכיסוי אחריותה לפי ההסכם ובכלל זה, התחייבותה לשיפוי לפי ההסכם. למועד הדוח, החברה טרם ערכה ביטוח כאמור.
- (5) לשפות את בר אילן בגין הוצאותיה עבור תחזוקה שוטפת של הפטנטים הכלולים ברישיון.

ההסכם הינו בתוקף עד המועד האחרון בו מחוייבת החברה או מי מטעמה לשלם לבר אילן תמלוגים לפיו, אלא אם יבוטל קודם לכן על ידי מי מהצדדים באחד או יותר מהמקרים המפורטים בהסכם אשר עיקריהם מובאים להלן:

- (1) החברה רשאית לבטל את ההסכם מכל סיבה שהיא במתן הודעה 60 יום מראש.
- (2) בר אילן רשאית לבטל את ההסכם באופן מיידי בכל מקרה של הפרה לפי ההסכם של איזו מהזכויות המוגנות בפטנטים הכלולים בהסכם.
- (3) כל אחד מהצדדים רשאי להודיע למשנהו על ביטול ההסכם עקב הפרה יסודית בהתראה של 30 יום מראש ובתנאי שמקבל ההודעה לא פעל לתיקון ההפרה עד תום תקופת ההודעה. במקרה של אי עריכת ביטוח על ידי החברה, בר אילן רשאית לבטל את ההסכם באופן מיידי וללא הודעה מוקדמת.
- (4) לבר אילן נתונה זכות ביטול במקרה של היקלעות החברה להליכי חדלות פירעון.

החברה פנתה לקבלת חוות דעת משפטית של מומחה בתחום הפטנטים במטרה לבחון השלכות אפשריות של ביטול הסכם הרישיון, ובין היתר, לעניין מידת החופש של החברה לפעול על סמך פיתוחים וידע שלה (freedom to operate) לאור הפטנטים של בר אילן; בקשר עם היותה של פעולה של החברה על סמך ידע טכנולוגי שהיא צברה בעצמה, משום הפרה של הפטנטים של בר אילן או של אחרים; ולעניין היותם של פיתוחים וידע של החברה, שנצברו על ידה במהלך חיי הסכם הרישיון, קניין רוחני של החברה. על פי חוות הדעת, לחברה חופש פעולה לבצע את התהליך הכימי בו היא עושה שימוש בפועל נכון למועד הדוח, לצורך הטיפול האנטי פתוגני בטקסטיל בשיטה האולטרה-סונית, ואילו התביעות (claims) שהתקבלו במסגרת קבוצת הפטנטים הרשומים של בר אילן הכלולים בהסכם הרישיון ואשר נועדו להגן על תהליך הטיפול בטקסטיל בשיטה האולטרה סונית, אינם מהווים חסם בפני חופש פעולה זה. על פי חוות הדעת, התהליך התעשייתי בו עושה החברה שימוש במסגרת הטיפול האנטי פתוגני לטקסטיל (כולל לצורך ייצור מסיכות המגן) הינו שונה דיו מהתהליך ברמת מעבדה המוגן בפטנטים US 10,370,789; EP 2294260; 9,315,937 של בר אילן. לאור האמור, בהתאם לחוות הדעת, למועד הדוח לחברה חופש לפעול על סמך פיתוחים וידע שלה בהם היא עושה כאמור שימוש למועד הדוח.¹⁸³ יובהר, כי אין ודאות שהעמדה המפורטת בחוות הדעת תתקבל במסגרת הליך שיפוטי ו/או אחר שעניינו זכותה של החברה לפעול שלא תחת הסכם הרישיון, וכי למועד הדוח קיבלה הנהלת החברה החלטה לשמר את הסכם הרישיון ולקיימו, בכפוף לשינויים המחוייבים, כמפורט לעיל, על אף החופש לפעול בהתאם לחוות הדעת.

¹⁸³ למועד הדוח, החברה מסטנזת בעצמה את הננו-חלקיקים ומהנדסת בעצמה את הפורמולציה הכימית. כמו כן, החברה אינה עושה שימוש באתאנול, לא בפורמולציה הכימית ולא לשיטה לאחר התהליך. כל זאת, ועוד, בשונה מהמתואר בפטנטים הכלולים ברישיון.

הסכם שיתוף פעולה לפיתוח מכונה לייצור בדים אנטי-פתוגניים

6.37.11 ביום 28 במרץ 2019 התקשרה החברה בהסכם שת"פ עם BRÜCKNER Trockentechnik GmbH & Co, חברה בינלאומית זרה העוסקת בתכנון וייצור של מיכון תעשייתי בתחום האשפרה (להלן: "יצרן א") ועם חברה בינלאומית זרה נוספת העוסקת בפיתוח, עיצוב וייצור של רכיבים ומערכות מבוססי טכנולוגיית אולטרה-סאונד (להלן: "יצרן ב"), במטרה לפתח אב טיפוס של מכונה לטיפול בטקסטיל (כחלק מתהליך האשפרה הכולל) באמצעות שימוש בטכנולוגיה של החברה (לעיל ולהלן: "אב הטיפוס" או "מכונת הפיילוט").

6.37.12 התקשרות החברה בהסכם שיתוף הפעולה נעשתה, בין היתר, לצורך עמידת החברה באבני בדרך שנקבעו בהסכם הרישיון בין החברה לבין בר אילן, לרבות פיתוח של מכונת גליל לגליל (roll to roll) לפס ייצור מסחרי של מוצרים הכלולים ברישיון; ייצור ניסיוני של מוצרים כאמור באמצעות המכונה ולבסוף הגעה לייצור מסחרי.

6.37.13 במסגרת ההסכם שיתוף הפעולה (להלן: "ההסכם"), כל אחד מהצדדים התחייב לתרום את הידע הרלוונטי (Know-How) והניסיון הדרושים לשם ייצור אב הטיפוס, וכן לשאת בכל ההוצאות והעלויות הכרוכות בביצוע התחייבויותיו לפי ההסכם.

6.37.14 הצדדים התחייבו כי לא ייכנסו להסכמי שיתוף פעולה עם צדדים שלישיים שמטרתם מחקר ופיתוח בתחום בו עוסק ההסכם (פיתוח מכונת הספגה סונו-כימית), למעט שיתופי פעולה קיימים שמפורטים בהסכם. כמו כן, יצרן ב' התחייב, בין היתר, שלא למכור לצדדים שלישיים את הרכיב המיוצר על ידו ושנעשה בו שימוש באב הטיפוס ללא הרשאה של החברה ושל יצרן א'.

6.37.15 במסגרת ההסכם החברה התחייבה לייצר ולספק את החומרים ולטייב את התהליכים הכימיים הנדרשים לצורך הפעלה של אב הטיפוס בהתאם לדרישות הטכניות המפורטות בהסכם. כן התחייבה החברה להעניק ליצרן א' וליצרן ב' זכות סירוב ראשונה בנוגע לפיתוח מכונות אשפרה שלא בתחום הטקסטיל אם וככל שהחברה תיזום בעתיד פיתוח כאמור.

6.37.16 במסגרת ההסכם כל צד שומר על זכויות הקניין הרוחני שלו ובמקרה של פיתוחים חדשים משותפים הראויים להגנה (כגון פטנטים), קובע ההסכם כי הצדדים יהיו בעלים במשותף של זכויות הקניין הרוחני שיפותחו על ידם. בנוסף, ההסכם כולל הוראות הדדיות של שמירה על סודיות ואי תחרות.

6.37.17 על פי ההסכם, החברה ויצרן א' רשאים, על פי שיקול דעתם, לנהל ביניהם משא ומתן לצורך התקשרות בהסכם מחייב בו יפורטו המודל העסקי והתנאים המסחריים בקשר עם ייצור ומכירת המכונה על בסיס אב הטיפוס ובנוגע לחומרים המתכלים הדרושים להפעלתה. למועד הדוח, הסכם כאמור טרם נחתם.

6.37.18 עמידה באבני הדרך על פי ההסכם נקבעת בהחלטה של ועדה המורכבת מנציגי הצדדים להסכם, כאשר למועד הדוח הצדדים להסכם מגבשים את אבני הדרך הסופיות של שלב הפיתוח.

6.37.19 תקופת ההסכם הינה ממועד חתימתו ועד להשלמת כל אבני הדרך בהתאם להסכם על פי אישור הועדה. למועד הדוח, ביטול ההסכם כפוף להחלטה משותפת של החברה ושל יצרן א' ובמקרה של מחלוקת תכריע החלטת לשכת המסחר הבינלאומית (ICC). במקרה של ביטול ההסכם, יצרן א' מחוייב להעביר לידי החברה את החומרים התכנוניים של אב הטיפוס ואת תוכנת ההפעלה. כמו

כן, במקרה של ביטול מוקנית לחברה זכות לרכוש את אב הטיפוס מיצרן א' תמורת סך של 100 אלפי אירו.

6.37.20 למועד הדוח, מכונת הפיילוט נמצאת במפעלי יצרן א' בגרמניה ובאמצעותה מייצרת החברה בכמויות מסחריות מסיכות מגן לשימוש רב פעמי מבד אנטי-בקטריאלי. הצדדים ממשיכים בפיתוח אב הטיפוס במטרה לייעל ולשכלל את תהליך הייצור לאור הניסיון שנצבר עד כה. החברה נמצאת בשלבי אישור ההנדסה של מכונת אב הטיפוס התעשייתית המשופרת ברוחב 2.4 מטר, שהיא בעלת יכולת לעבד את כל סוגי הטקסטיל בתפעול אוטומטי מלא והכוללת מערכות בקרת תהליך אוטומטיות. תהליך ההנדסה של המכונה צפוי להסתיים בתחילת רבעון 2 לשנת 2021 והצפוי להרכבתה בפס ייצור תעשייתי הינו במהלך רבעון 4 לשנת 2021. למועד הדוח אין וודאות כי פיתוח אב הטיפוס יושלם ו/או כי יעדי הפיתוח יושגו במלואם, לרבות התאמת אב הטיפוס לייצור תעשייתי.

תוכנית האיחוד האירופאי

6.37.21 ביום 2 ביולי 2019 חתמה החברה על חוזה עם ה-European Commission (להלן: "האיחוד האירופאי") לקבלת מענק לא מדלל בגובה 2.4 מיליון אירו (להלן: "סך המענק"), תחת התכנית Small and Medium-sized Enterprises. תקופת התוכנית המקורית הינה 24 חודשים החל מיום 1 באוגוסט 2019 (להלן: "מועד תחילת התוכנית") והיא כוללת יעדים ומשימות בפרקי זמן מוגדרים מראש אותם על החברה להשלים ולאחר מכן לדווח על תוצאותיהם.

6.37.22 התוכנית המקורית מחולקת לשתי תקופות של 12 חודשים כל אחת, החל ממועד תחילת התוכנית. למועד הדוח, החברה השלימה בהצלחה את כל המשימות והיעדים שנקבעו בתקופה הראשונה של התוכנית (תקופה א') שהסתיימה ביום 31 ביולי 2020 ובעקבות כך קיבלה מהאיחוד האירופאי את התשלום השני מתוך סכום המענק (תשלום ב'), בסך 656 אלפי אירו, המהווה כ-28% מסך המענק. יתרת המענק, בסך של כ-600 אלפי אירו, תועבר לחברה בכפוף להצגת דוח הוצאות מחקר ופיתוח מאושרות בנוגע לאפליקציה האנטי-פתוגנית בתום שנת הפרויקט השנייה (תקופה ב'). לאור מגיפת הקורונה העולמית ששיבשה את פעילות המחלקות בבתי החולים בישראל ועקב כך את יכולת החברה לבצע את שלב הניסוי הקליני בבית חולים בישראל בהתאם לתוכנית, אישר האיחוד האירופאי, לבקשת החברה, את הארכת המועד המקורי לסיום התוכנית ולעמידת החברה ביעדי התוכנית ב-6 חודשים נוספים, קרי עד ליום 31 בינואר 2022.

6.37.23 תנאי תשלום המענק על פי התוכנית הינם, כדלקמן: (א) תשלום מקדמה (להלן: "תשלום א'") בגובה 1,176,437.5 אירו אשר התקבל בסמוך למועד תחילת הפרוייקט; (ב) תשלום שני (להלן: "תשלום ב'") הצפוי להתקבל תוך שלושה חודשים מיום הדיווח לאיחוד האירופאי בגין תקופה א', ובכפוף לאישור הדיווח על ידי האיחוד האירופאי. גובה תשלום ב' נקבע בהתאם לגובה ההוצאות אשר דווחו בגין תקופה א', עם תקרת השלמה ל-90% מסך המענק (לדוגמא – במידה ודיווח ההוצאות בגין תקופה א' הינו בגובה 45% מסך המענק, 45% נוספים צפויים להתקבל כתשלום ב'). כמפורט לעיל, למועד הדוח, תשלום ב' בסך 656 אלפי אירו הועבר לחברה על ידי האיחוד האירופאי וזאת לאור עמידת החברה ביעדי התוכנית לתקופה א'; ו-(ג) השלמת תשלום יתרת המענק לאחר סיום ביקורת מקיפה על הפרוייקט (תקופה א' + תקופה ב') שתבצע על ידי האיחוד

האירופאי. כמפורט לעיל, תקופה ב' של התוכנית הווארחה על ידי האיחוד האירופאי לבקשת החברה ב-6 חודשים עד ליום 31 בינואר 2022.

6.37.24 החברה נעזרת ביועצים חיצוניים לצורך ביצוע ביקורת פנימית בגין הדיווחים הפיננסיים לאיחוד האירופאי במהלך התוכנית. למועד הדוח, ולאחר סיום הביקורת הפנימית שביצעו יועציה של החברה, השלימה החברה את הדיווח לאיחוד האירופאי בגין ה Deliverables הבאים – (א) D.1.1, (ב) D.2.1, (ג) D.2.2, (ד) D.3.1, (ה) D.3.2, (ו) D.4.1, (ז) D.4.2, (ח) D.5.1, (ט) D.5.2, (י) D.5.3, (כ) D.10.2 ו-(ל) D.10.4, כמפורט בטבלה שלהלן:

Deliverable Number ¹⁴	Deliverable Title	WP number ⁹	Lead beneficiary	Type ¹⁵	Dissemination level ¹⁶	Due Date (in months) ¹⁷
D1.1	Collaborative work guide	WP1	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	2
D2.1	Technical specifications and concept of operation	WP2	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	1
D2.2	Sono - tank design files	WP2	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	3
D3.1	Machine assembly design and drawing files	WP3	1 - NANO-TEXTILE	Other	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	5
D3.2	Sono - coating machine - technical data report -	WP3	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	7
D4.1	Sono coating machine report	WP4	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	9
D4.2	User documents & certification	WP4	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	10
D5.1	Report on Semi-Finalising the Zn Anti-bacterial chemical formulation	WP5	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	12

Deliverable Number¹⁴	Deliverable Title	WP number⁹	Lead beneficiary	Type¹⁵	Dissemination level¹⁶	Due Date (in months)¹⁷
D5.2	Report on testing the formulation on the Industrial Sono-machine	WP5	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	13
D5.3	Report on further optimization	WP5	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	17
D5.4	Report on testing	WP5	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	19
D6.1	Report on process medical textile fabrics in a production scale machine	WP6	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	18
D6.2	Clinical protocols	WP6	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	17
D6.3	Execution of Clinical trial and Analysis and validation of the results	WP6	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	18
D7.1	Defining and writing the trial protocol	WP7	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	20
D7.2	Process medical textile fabrics in a production scale machine with anti-bacterial formulation	WP7	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	21

Deliverable Number ¹⁴	Deliverable Title	WP number ⁹	Lead beneficiary	Type ¹⁵	Dissemination level ¹⁶	Due Date (in months) ¹⁷
D7.3	Execution of trial and Analysis and validation of the results	WP7	1 - NANO-TEXTILE	Demonstrator	Public	23
D8.1	Report on regulatory activities	WP8	1 - NANO-TEXTILE	Report	Public	24
D8.2	CE Marking certificate	WP8	1 - NANO-TEXTILE	Report	Public	24
D9.1	Dissemination and exploitation report	WP9	1 - NANO-TEXTILE	Report	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	24
D10.1	NEC - Requirement No. 1	WP10	1 - NANO-TEXTILE	Ethics	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	12
D10.2	H - Requirement No. 2	WP10	1 - NANO-TEXTILE	Ethics	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	10
D10.3	EPQ - Requirement No. 3	WP10	1 - NANO-TEXTILE	Ethics	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	12
D10.4	DU - Requirement No. 4	WP10	1 - NANO-TEXTILE	Ethics	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	1

* ננו טקסטיל (Nano textile) הינו שמה הקודם של החברה.

** לוח הזמנים להשלמת היעדים הבאים על פי התוכנית צפוי להתעדכן בתיאום עם האיחוד האירופאי: WP5 - פרק הזמן צ"ל חודש 9 עד חודש 28; WP6: - פרק הזמן צ"ל חודש 20 עד חודש 30; WP7 - פרק הזמן צ"ל חודש 20 עד חודש 30.

הסכם עמלות עם מנהל תחום הסחר האלקטרוני של החברה

6.37.25 בהסכם למתן שירותים מיום 1 ביוני 2020 בין החברה לבין מנהל תחום הסחר האלקטרוני בחברה (להלן: "המנהל") נקבע, כי המנהל יעניק לחברה, באמצעות חברה בשליטתו, שירותים כנגד חשבונית ובתוספת מע"מ כדין בקשר עם הקמה וניהול של חנויות למסחר אלקטרוני בפלטפורמת אמאזון בטריטוריות שונות לצורך מכירות מוצרי החברה באמצעות הפלטפורמה. לפי ההסכם, בתמורה לשירותים זכאי המנהל לעמלה בשיעור 5% מהמכירות של מוצרי החברה בזירת המסחר בניכוי הוצאות פרסום שהוציאה החברה לשם השגת המכירות. ביום 9 במרץ 2021 הודיעה החברה למנהל על הפסקת ההתקשרות בין הצדדים תוך 90 יום ממועד ההודעה.

6.37.26 יצוין, כי ביום 9 בספטמבר 2020 נחתם בין החברה לבין המנהל, בנוסף, הסכם עבודה שתחילתו

ביום 1 באוקטובר 2020, במסגרתו, בין היתר, נקבע כי המנהל זכאי למענק ("בונוס") בסך 4,000 ש"ח בגין מכירות נטו של החברה הנובעות מסחר אלקטרוני (E-Commerce sales) בהיקף של 500 אלפי דולר ארה"ב באתר האינטרנט של החברה, באופן מצטבר (לשם הדוגמא, בגין מכירות נטו באמצעות אתר האינטרנט של החברה בסך 1.5 מיליון דולר ארה"ב יהיה זכאי המנהל למענק בסך 12,000 ש"ח שישולם לו כשכר עבודה). ביום 28 בפברואר 2021 הסתיימה ההתקשרות בין הצדדים.

הסכמי השקעה בחברה

6.37.27 לפרטים אודות הסכמי השקעה בחברה ראו סעיפים 3.6.6.1 ו-3.6.6.2 בפרק 3 לתשקיף.

הסכמי שיתוף פעולה 6.38

נכון למועד דוח זה החברה אינה צד להסכמי שיתוף פעולה כלשהם, למעט בקשר עם פיתוח אב הטיפוס (מכונת הפיילוט), כמפורט בסעיף 6.37 בפרק זה לעיל (הסכם שיתוף פעולה לפיתוח מכונה לייצור בדים אנטי-פתוגניים).

הליכים משפטיים 6.39

6.39.1 למועד הדוח החברה אינה צד לכל הליך משפטי מהותי.

6.39.2 ביום 23 ביולי 2020 התקבל אצל החברה מכתב של צד שלישי אשר מכר לחברה בעבר בד אנטי פתוגני, שמיוצר בטכנולוגיה שונה מזו של החברה. הצד השלישי טען כי החברה מנכסת לעצמה לכאורה את ייצור הבד ואת הטכנולוגיה לפיתוחו (בעוד שהבד, כאמור, יוצר בטכנולוגיה שונה מזו של החברה) וכי לא ציינה שמדובר בבד שיוצר על ידו. ביום 5 באוגוסט 2020 השיבה החברה למכתב תוך שהיא דוחה מכל וכל את טענות הצד השלישי. במכתב התשובה טענה החברה כי היא מחזיקה ברישיון שימוש בלעדי בטכנולוגיה ייחודית אשר מוגנת בפטנטים ברחבי העולם וכי הבד של הצד השלישי מיוצר בטכנולוגיה שונה. כן ציינה החברה, כי הבד נרכש מהצד השלישי באופן חד פעמי ונעשה בו שימוש מינימאלי לפרק זמן מוגבל ביותר. לאור כל האמור, דחתה כאמור החברה את טענות הצד השלישי.

6.39.3 ביום 12 בנובמבר 2020 התקבל בידי החברה מכתב מטעם ארגון American Type Culture Collection ("ATCC"), שכפי הנטען הינו מלכ"ר הפועל בתחום התקינה והאגירה של חומרים ביולוגיים (להלן: "המלכ"ר"). במכתב נטען על ידי המלכ"ר כי החברה הפרה לכאורה את הסימן "ATCC", שנטען על ידי המלכ"ר כי הוא סימן מסחר רשום בבעלות המלכ"ר, מכיוון שציינה באתר החברה באינטרנט ובפרסומים שונים כי מסכת המגן של החברה מאושרת על ידי ה-ATCC. במכתב לא הועלתה דרישה לפיצוי כספי. ביום 19 בנובמבר 2020 הגיבה החברה למכתב המלכ"ר. בתגובתה דחתה החברה את טענות המלכ"ר, ציינה כי היא עושה שימוש בפרסומיה בתוצאות בדיקה שבוצעה במעבדה הנושאת את השם הדומה (Analytical and Testing) ATCCR (Center of Capital Regions) וצירפה את תוצאת בדיקת המעבדה כאמור. כן הבהירה החברה, כי ככל שבפרסומיה נעשה שימוש בסימן ATCC חלף השם ATCCR, הרי שמדובר בטעות קולמוס והחברה תפעל לתקנה כנדרש. למועד הדוח, החברה מעריכה כי אין בנטען במכתב כדי ליצור לה חשיפה מהותית.

למועד הדוח, החברה מתמקדת ביעדים המפורטים להלן:

- 6.40.1 הוכחת היתכנות של כל הטענות הטכנולוגיות המהותיות.
- 6.40.2 הצלחה בביצוע פיילוטים לבחינת הטכנולוגיה עם חברות מובילות בשוקי היעד.
- 6.40.3 מסחור הטכנולוגיה בהצלחה בכל אחד משוקי היעד.
- 6.40.4 השלמתו בהצלחה של פיתוח אפליקציות נוספות, בדגש על חסינות מים, חסינות אש, וצביעה.
- 6.40.5 מיצוב ומיתוג החברה כמובילה העולמית בתחום הטיפוליים האפליקטיביים לטקסטיל.
- 6.40.6 מיצוב ומיתוג החברה כחברה ירוקה.
- 6.40.7 ייצוב והגדלת מחזור המכירות.
- 6.40.8 השגת אישורים רגולטוריים נדרשים למוצרי החברה בארה"ב, אירופה וישראל.

תחזיות והנחות החברה לעיל בקשר עם היעדים והאסטרטגיה העסקית בכל אחד מהתרחישים המפורטים בסעיף זה לעיל, ובכלל זה הנחות הבסיס, ובין היתר לפיתוח מוצרים הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך והם בבחינת חזון ויעדי החברה בעתיד לבוא. לחברה אין כל ודאות לגבי יכולתה לממש את החזון ולהשיג את היעדים הנ"ל, אשר במידה בלתי מבוטלת מבוססים על גורמים שמעצם טבעם אינם בשליטתה. לפיכך, הנתונים המובאים לעיל בעניין זה, שהינם כאמור בגדר הערכות בלבד, עשויים להשתנות על-פי צרכי החברה וסביבתה החיצונית וכן עשויים שלא להתממש, כולם או בחלקם, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, כמפורט לעיל, או עקב התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.41 **צפי להתפתחות בשנה הקרובה**

במהלך 12 החודשים הקרובים ממועד דוח זה בכוונת החברה להתמקד בפעולות הבאות:

- 6.41.1 השלמת שלב המחקר והפיתוח של פורמולציה/יות אנטי-פתוגניות/יות, ובכלל זה:
 - הוכחת יעילות הרג בקטריות ווירוסים ברמה של למעלה מ 3-Log.
 - הוכחת עמידות לכביסות תעשייתיות על פי פרוטוקולים מקובלים בשוקי היעד.
 - הוכחת עמידות מספקת לכביסות ביתיות בשימוש בנוזלי הכביסה הנמכרים ביותר בשוק.
 - הוכחת אי השפעה מהותית על תכונות הבד, ובכלל זה מגע יד, שינוי צבע בחשיפה לשמש, וכו'.
 - הוכחת עליונות בנטרול ריחות על פני מתחרים בשוק הביגוד והנעלת הספורט.
- 6.41.2 סיום פיתוח תהליך תעשייתי ומכונת "בטא":
 - סיום הנדסה וייצור של גרסת ה"בטא" של המכונה האולטרסוניית, בשיתוף פעולה עם השותף האסטרטגי Bruckner ובכלל זה:
 - א. טיוב איכות התהליך ברמה תעשייתית לאור פערים (לא מהותיים) בין התוצאות שהתקבלו ברמת מעבדה לתוצאות שהתקבלו ברמה תעשייתית, ב.
 - התאמת המכונה ויכולתה לטפל בכל סוג בד, ג. פיתוח והתאמה של הרכיבים האולטרסוניים,
 - ד. התאמת המכונה לרוחב תעשייתי, ו - ה. הטמעת אוטומציית תהליך מלאה. הגרסה החדשה של המכונה צפויה לשמש את החברה להקמת מרכזי "בטא" עם השותפים שייבחרו
 - סיום פיתוח תהליך תעשייתי עבור תרכובת כימית אנטי-פתוגנית אחת, או יותר, על גבי מכונת ה"בטא" בקו המו"פ של השותף האסטרטגי Bruckner.

6.41.3 הצלחה בפיילוטים מעבדתיים לבחינת האפליקציה האנטי-פתוגנית עם חברות מובילות בשווקי היעד השונים.

6.41.4 לאחר הצלחה בפיילוטים המעבדתיים הצלחה בפיילוטים תעשייתיים על גבי מכונת "בטא"

6.41.5 חתימה על הסכמים להקמת מרכזי "בטא" עם מספר שותפים שנבחרו לכך משוק התחבורה, הספורט, בתי המלון ובתי החולים, בהתאם ובכפוף להצלחת הפיילוטים

6.41.6 סיום תכנון, כתיבה, והגשת פרוטוקול הניסוי הקליני, הנדרש מהחברה במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי, לועדת הלסינקי, אישורו, וחתימה על הסכם עם בית חולים לצורך אירוח הניסוי הקליני.

6.41.7 חתימה על הסכם עם מכבסה תעשייתית לביצוע ניסוי לתיקוף עמידות האפליקציה האנטי-פתוגנית (בהתאם לתרכובת הכימית שתבחר). ניסוי זה יתבצע במקביל לניסוי הקליני.

6.41.8 השלמה בהצלחה של הוכחת ההיתכנות המעבדתית של האפליקציה לדחיית נוזלים וקבלת אישור רשמי מהשותף המסחרי שאכן התוצאות עמדו ביעדי הפרוייקט, וכן המשך מחקר ופיתוח של האפליקציה והתחלת תיעוש.

6.41.9 התחלת פרוייקטי מחקר ופיתוח על האפליקציות הבאות: א. חסינות אש, ב. צביעה, ג. ריכוך. חטיבת הטכנולוגיה בקשר עם שותפים אסטרטגיים מסחריים פוטנציאליים אשר מגלים עניין לשתף פעולה עם החברה ולתמוך בפיתוחים לעיל.

6.41.10 בניית אסטרטגיה ארוכת טווח לחטיבת המוצרים והמשך צמיחתה.

המידע המובא בסעיף זה לעיל באשר לצפי להתפתחות ב- 12 החודשים הבאים ממועד הדוח כולל מידע צופה פני עתיד כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. קשיי מימון, עיכוב בתהליכים שונים, שינוי במבנה השוק והתחרות בו וכד' עשויים להביא לשינוי בתוכניות המפורטות לעיל, והתוכניות המפורטות לעיל עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או שיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.43 לפרק זה להלן.

6.42 מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

6.42.1 האזורים הגיאוגרפיים העיקריים בהם פועלת החברה, נכון למועד הדוח, הינם: צפון ודרום אמריקה, אירופה, ישראל, אפריקה, אסיה ואוסטרליה.

6.42.2 למידע בנוגע להתפלגות הכנסות החברה לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 לפי איזורים גיאוגרפיים ראו לעיל בסעיף 6.19 לפרק זה.

6.42.3 חשיפה לסיכונים עקב הפעילות בחוץ לארץ

היות ולמועד הדוח עיקר פעילות מכירת מוצרי החברה (באמצעות האינטרנט) מתבצעת במט"ח, החברה חשופה לסיכונים של תנודות משמעותיות בשער החליפין של מטבעות. בנוסף, החברה עשויה להיות חשופה לעיתים למגבלות בייצוא מוצריה עקב הריחוק מהשווקים הרלוונטיים ועקב השבתה אפשרית של הנמלים ושידות התעופה, עניין העלול לפגוע ביכולתה של החברה לעמוד בהתחייבויותיה. החברה עושה מאמצים להחזיק מלאי מוצרים בסמיכות לשווקי היעד במחסנים קדמיים שונים לצורך הקטנת סיכון זה וצמצום עלויות ומשך משלוח המוצרים ללקוחותיה.

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

6.43.1 סיכונים מאקרו כלכליים

6.43.1.1 האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי: להאטה כלכלית ולאי ודאות כלכלית בשוק

הישראלי ו/או העולמי בכלל ובשווקים בהם פועלת החברה ו/או פוטנציאליים לפעילותה של החברה בעתיד עשויה להיות השפעה לרעה על ההיקפים שאותה יכולה החברה למכור בשווקים הספציפיים בהם מדובר ועל יכולתה של החברה לגייס הון ככל שתידרש לו.

6.43.1.2 חשיפה לשינויים בשערי מטבע זר: מרבית הכנסות החברה הינם בדולר ארה"ב ומרבית

חומרי הגלם שלה נרכשים בדולר ארה"ב. תנודות בשערי מטבע זר ובדולר ארה"ב בעיקר עשויות ליצור לחברה חשיפה מטבעית ולהשפיע על רווחיותה. נכון למועד הדוח, החברה אינה מבצעת גידור לשערי מטבע והיא מקבלת החלטות בתחום זה מדי פעם באופן ספציפי. ההחלטות מתקבלות על פי שיקול דעת ההנהלה.

6.43.1.3 המצב הביטחוני בישראל: לשינויים במצב הביטחוני והמדיני עשויה להיות השפעה על

פעילות החברה, שכן אלו עשויים, בין היתר, להביא לירידה ביכולתה של החברה לגייס הון נוסף הנדרש לפעילותה.

6.43.1.4 שיקולים פוליטיים: חלק מהשווקים אליהם מיועדים מוצרי החברה, רגיש לשיקולים

פוליטיים.

6.43.2 סיכונים ענפיים

6.43.2.1 תקינה ורגולציה: שינויים והתפתחויות בדרישות התקינה הרלוונטיות לפעילות החברה

ו/או אי עמידה של החברה בדרישות כאמור עשויים לגרום להטלת מגבלות ו/או לעיכובים במכירות ומחקר ופיתוח של מוצרים ו/או לגרום להפסקת שיווקם וכן לגרום לחברה הוצאות מהותיות.

6.43.2.2 דרישות הלקוחות, הרשויות ואישורים: שינויים החלים בדרישות הרגולטוריות

הבינלאומיות משפיעים על דרישות הלקוחות לגבי מוצרי החברה.

6.43.2.3 כח אדם מקצועי: פעילות החברה מתאפיינת ברמת ידע, מקצועיות ומומחיות בתחום

ברמה הגבוהה ביותר, וכן דורש כוח אדם מחקרי וניהולי איכותי בעל ניסיון ובקיאיות. יכולתה של החברה להמשיך במחקר ופיתוח של מוצרים מתקדמים טכנולוגית תלויה, בין השאר, ביכולתה להמשיך ולהעסיק כוח אדם מיומן כאמור.

6.43.2.4 תחרות: החברה חשופה לתחרות, כאמור בסעיף 6.12 לעיל, הן מצד גורמים הפועלים

היום בשוק והן מצד גורמים העוסקים במחקר ופיתוח של מוצרים העשויים להתחרות בעתיד במוצריה. ככל שמועד מסחור הטכנולוגיה ידחה, הסיכון לכניסת שחקנים חדשים אשר ינסו לפתח טכנולוגיה דומה גובר. על כן לראשוניות החדירה לשוק, כמפורט מטה בסעיף 6.43.3.2, נודעת חשיבות לצורך התמודדות עם תחרות קיימת ופוטנציאלית. כמו כן, בכוונת החברה להתמודד עם תחרות במספר דרכים, כדלקמן: (א) מיתוג, בידול

והגברת המודעות לטכנולוגיה של החברה אצל צרכני הקצה על ידי שיווק ישיר לצרכני הקצה ועל ידי ציון הטכנולוגיה במוצרי הקצה ובחומרים השיווקיים של המותגים / ספקי הטקסטיל הגדולים (למשל, "sonovia inside"); (ב) השקעות ליצירת נוכחות גבוהה בפלטפורמות הדיגיטליות השונות וכן בכנסים המובילים בתחום בעולם; (ג) יצירת קשר ישיר וחזק עם המותגים בשווקי היעד ועם יצרני הטקסטיל הגדולים ומתן מענה לצרכיהם; (ד) השקעות עתידיות בשירות ותמיכה בשווקי היעד תוך גיוס אנשי מקצוע מובילים בתחום; (ה) המשך השקעות מהותיות במחקר ופיתוח הטכנולוגיה על מנת לשמר קדמה טכנולוגית; (ו) המשך השקעות מהותיות במחקר ופיתוח טיפולים אפליקטיביים נוספים, כגון חסינות מים, חסינות אש, צביעה, ועוד, על מנת לספק ללקוחות סל מוצרים רחב; (ז) רישום פטנטים במקרים המתאימים.

סיכון נוסף הינו תחרות הנובעת מהעתקה של פיתוחי החברה ומוצריה על ידי צדדים שלישיים, לאור העובדה שהקניין הרוחני של החברה אינו מוגן ברישום. להערכת החברה, הידע והמומחיות שצברה עד כה מהווים אמצעי יעיל להתמודדות עם סיכון זה, כמפורט בסעיף 6.7.8.5 לעיל. בין היתר, פעילותה של החברה מבוססת על מורכבות טכנולוגית הנובעת מהצורך לפתח במקביל ובאופן משולב הן מכונה אולטרסונית לאשפרת טקסטיל, והן פורמולציות כימיות חדשניות, שבהזנתן למכונה זו בריכוזים ובתנאי התהליך האופטימליים, ייווצר טקסטיל אנטי פתוגני בעל עמידות גבוהה. מורכבות טכנולוגית זו מקשה על העתקה ובכך מקנה לחברה הגנה מפניה.

6.43.2.5 ריחוק משווקי היעד: ריחוק הקבוצה משווקי היעד והנטייה של אנשי עסקים להקטין את כמות הטיסות והנסיעות, בעיקר לישראל, מהווה קושי בתפקוד השוטף של הקבוצה ומצריך השקעת משאבים כספיים וכוח אדם נוספים.

6.43.2.6 מימון: פיתוח מוצרי החברה דורש נזילות גבוהה לטווח ארוך לשם השגת תוצאות עסקיות אפקטיביות. היעדר אמצעי מימון מספקים עלול לגרום לעיכוב ו/או אי מימוש תוכניות העסקיות של החברה ולצורך בגיוס הון נוסף.

6.43.2.7 סכנות סייבר: חלק ניכר מפעילות חטיבת המכירות מתבצע באמצעות פלטפורמות מסחר אלקטרוני. ישנם מספר עובדים בחברה להם קיימת חשיפה לניהול האתר ולפלטפורמות מסחר וסליקה נוספות. מחשבי החברה יושבים מאחורי חומת אש במשרדי החברה וכל עובדי החברה נדרשים לחתום על התחייבות לשמירה על סודיות. האתר מאובטח בתעודת SSL. סליקת האשראי מתבצעת על ידי הפניה או לעיתים iframe לאתרי חברות הסליקה (בלו סנאפ, טרנזילה, פייפל) אשר עומדות בתקן PCI-DSS כולל אימות התקן. למרות האמור לעיל – התקפת סייבר עלולה לגרום דליפת מידע למתחרים ובעקבות זאת לנזק כספי. כמו כן, מתקפת סייבר על אתר האינטרנט של החברה או על פלטפורמת המסחר של אמזון, באמצעותם מוכרת החברה מוצרים, עלולה להסב נזק לפעילות המכירות של חברה ככל שפעולתם התקינה של האתרים תשובש כתוצאה ממתקפה כאמור. נזק נוסף שעלול להיגרם לחברה כתוצאה ממתקפת סייבר הינו גניבת פרטים ואמצעי תשלום של לקוחות החברה הנמסרים על ידם לחברה בתהליך

הרכישה באתר החברה. אתר האינטרנט של החברה כולל פרוטוקול אבטחת מידע בסטנדרט הנדרש בתחום הסחר האלקטרוני, המתעדכן מעת לעת. לחברה אין שליטה על רמת האבטחה וההגנה באתר אמזון אולם, למיטב ידיעת החברה, מדובר ברמת אבטחה גבוהה ועד לא ידוע לחברה על שיבושים מהותיים ו/או מתמשכים בפעילות פלטפורמת המסחר של אמזון עקב מתקפת סייבר. למרות האמור לעיל – לא ניתן למנוע באופן מוחלט שיבושים בפעילות אתר האינטרנט של החברה ו/או בפעילות פלטפורמת המסחר של אמזון כתוצאה ממתקפת סייבר בעתיד.

6.43.3 סיכונים ייחודיים לחברה

6.43.3.1 חדירה לשוק מסורתי: החברה היא חברת מחקר ופיתוח אשר מפתחת ומשווקת מוצרים מתקדמים לשוק מאשפרי הטקסטיל העולמי, שוק מסורתי אשר אינו מורגל ברובו באימוץ פיתוחים טכנולוגיים. כחברה חדשה יחסית ישנו קושי לחדור לשוק קיים כמוצר שווה ערך או בעל ערך מוסף בהשוואה למוצרים קיימים שמשווקים על ידי חברות בינלאומיות גדולות.

6.43.3.2 אפקט הראשוניות: ככל שמסחור הטכנולוגיה יתעכב קיים סיכון שחברות מתחרות יצליחו לפתח טכנולוגיה דומה לזו של החברה ויתפסו חלק מנתח השוק הפוטנציאלי של החברה בשוקי היעד. לאור האמור, החברה שמה דגש על חדירה מהירה לשוקי היעד, תוך מינוף הקשרים שהיא מנהלת נכון למועד הדוח עם חברות הטקסטיל הגדולות בעולם והפיכתן ללקוחות / משתמשים.

6.43.3.3 צמיחה מהירה: לקוחות פוטנציאליים וחברות בינלאומיות גדולות מביעות עניין במסכות המגן של החברה הנמכרות על ידה למועד הדוח בכמויות מסחריות. כתוצאה מכך, החברה רוקמת קשרים עסקיים עם אותם לקוחות וחברות בינלאומיות. קשרים אלה מובילים לגידול בקצב המכירות וכתוצאה מכך גם גדל קצב הייצור. מצב זה של צמיחה מהירה של החברה עשוי לסכן מבחינה תפעולית ואחרת את החברה.

6.43.3.4 הסכם הרישיון עם ביראד: לביטול או סיום הסכם הרישיון עשויה להיות השלכה על יכולת החברה למסחר את הטכנולוגיה. יחד עם זאת, החברה סבורה כי הגיעה במהלך השנים להתקדמות טכנולוגית וידע שיאפשרו לה להמשיך ולפעול בתחומי הפעילות המתוארים בדוח זה. בהקשר זה יצוין, כי על פי חוות דעת חיצונית שניתנה לחברה, לחברה חופש פעולה (freedom to operate) לבצע את התהליך הכימי בו היא עושה שימוש בפועל נכון למועד הדוח, לצורך הטיפול האנטי פתוגני בטקסטיל בשיטה האולטרה-סונית, ואילו התביעות (claims) שהתקבלו במסגרת קבוצת הפטנטים הרשומים של בר אילן הכלולים בהסכם הרישיון ואשר נועדו להגן על תהליך הטיפול בטקסטיל בשיטה האולטרה סונית, אינם מהווים חסם לחופש פעולה זה. לפרטים נוספים אודות חוות הדעת הנ"ל ראו סעיף 6.37.10 לעיל.

6.43.3.5 אי הגעה לסף הטכנולוגי הדרוש למכירת הטכנולוגיה לשוקי היעד של חטיבת המחקר והפיתוח.

6.43.3.6 תלות בספקים: למועד הדוח קיימת לחברה תלות ב – Bruckner (יצרן מכונת הפילוט).

יחד עם זאת, אין מדובר בתלות מוחלטת שכן קיימים בשוק מספר יצרנים המסוגלים להיות תחליף ל Bruckner ולייצר עבור החברה מכונה התואמת למכונת הפיילוט ו/או לדגמי המכונות העתידיות עם קבלת מפרט המכונה מהחברה.

6.43.3.7 אי השגת אישורים רגולטוריים: ככל שהחברה לא תקבל את האישורים הרגולטוריים הנדרשים לתוצרי המחקר והפיתוח שלה (ובכלל זה לחומרים הפעילים בהם נעשה שימוש כחלק מתהליך האשפורה של הטקסטיל) עשוי הדבר להשפיע על פעילותה. יצוין לעניין זה, כי החומרים הפעילים העיקריים בהם עושה החברה שימוש למועד הדוח הינם חומרים מוכרים ונפוצים יחסית שלמועד הדוח נעשה בהם שימוש תעשייתי בשווקי היעד. כמו כן, ככל שלא ינתנו לחברה האישורים הרגולטוריים למוצריה ובכלל זה מסיכות המגן, בארה"ב, אירופה וישראל, כמפורט בסעיף 6.15.2 לעיל, עלול הדבר להגביל את שווקי היעד של המסיכות לשווקים בהם אישורים כאמור אינם נדרשים. בהתייחס למוצרים ובכלל זה מסיכות המגן, החברה מעריכה כי תשיג את רוב האישורים הרגולטוריים לגביהם הגישה בקשות וכי גם אם אישורים מסויימים לא ינתנו מסיבה כלשהי, לא יהיה בכך כדי לפגוע באופן מהותי בפעילות החברה וזאת לאור גודלו של שוק מוצרי הטקסטיל האנטי פתוגניים לשימוש רב פעמי בקרב הציבור הרחב בו פועלת החברה למועד הדוח ללא צורך באישורים נוספים.

למועד הדוח, זינק אוקסיד (אבץ-חמצני) אינו נמצא ברשימת החומרים הביוצידים המותרים לשיווק באיחוד האירופאי (ARTICLE 95 – BPR). לאור האמור, החברה מפתחת פורמולציות כימיות מבוססות חומרים ביוצידים מאושרים לשימוש באיחוד האירופאי שתשמנה כחלופות, ובהם בעיקר ננו כסף וזינק פריטיון. למועד הדוח, פורמולציות חלופיות אלו נבדקו ברמת מעבדה ונמצא כי קיימת היתכנות גבוהה לעשות בהן שימוש במוצרים בעלי תכונות ביוצידיות שמשוות החברה (כגון מסיכות מגן), וזאת ללא שינוי מהותי בעלויות הייצור או המוצר ו/או ביעילות הביוצידית של המוצר.

6.43.3.8 פיתוח חיסון למחלת הקורונה: פיתוח החיסון למחלת הקורונה ותחילת מתן חיסונים כאמור לאוכלוסיית העולם במהלך חודש דצמבר 2020, עשוי להשפיע על היקף המכירות של מוצרי החברה המיועדים להגנת הקהל הרחב (כיום בעיקר מסיכות מגן). להערכת החברה, צפויה ירידה בביקוש למסכות מגן בטווח הזמן הבינוני-ארוך. עם זאת, להערכת החברה הצורך בשימוש במסכות ואמצעי מגן אחרים יישאר בתודעה הציבורית העולמית במהלך השנים הקרובות למרות קיומו של חיסון בפני קורונה, וזאת, בין היתר, לאור החשש מחיידקים ווירוסים מחוללי מחלות אחרים ו/או ממוטציות של וירוס הקורונה שהתגלו במקומות שונים ברחבי עולם.

מידת ההשפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה	
סיכונים מקרו-כלכליים			
		X	האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי
	X		חשיפה לשינויים בשערי מטבע
		X	המצב הביטחוני בישראל
		X	שיקולים פוליטיים
סיכונים ענפיים			
X			תקינה ורגולציה
X			דרישות הלקוחות, הרשויות והאישורים
X			כוח אדם מקצועי
	X		תחרות
		X	ריחוק משווקי היעד
	X		מימון
		X	סכנות סייבר
סיכונים ייחודיים לחברה			
	X		חדירה לשוק מסורתי
	X		אפקט הראשוניות
		X	צמיחה מהירה
		X	הסכם הרישיון עם ביראד
	X		אי הגעה לסף הטכנולוגי הדרוש למכירת הטכנולוגיה לשווקי היעד של חטיבת המו"פ
		X	תלות בספקים
	X		אי השגת אישורים רגולטוריים
	X		פיתוח חיסון למחלת הקורונה

תאריך : 21 במרץ 2020

ורד פורת

דירקטורית חיצונית

יהושע הרשקוביץ

יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

סונוביה בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2020

- פרק ב' -

דוח הדירקטוריון

פרק ב' – דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

סונוביה בע"מ

דירקטוריון החברה מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון של סונוביה בע"מ (להלן: "החברה") על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 (להלן: "תקופת הדוח") בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידים) התש"ל-1970 (להלן: "התקנות").

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

החברה הינה "תאגיד קטן" כמשמעות המונח בתקנות. ביום 30 בספטמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה כי מתקיימים לגביה התנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" כאמור, כאשר במסגרת אישורו האמור, החליט דירקטוריון החברה לאמץ את כל ההקלות המפורטות בתקנה 5ד לתקנות וזאת החל (וכולל) מהדוח החציוני ליום 30 ביוני 2020 שצורף לתשקיף הנפקה ראשונה לציבור של החברה (כהגדרתו להלן) ובכלל זה: ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית; העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20%; העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%; פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם ("דוח גלאי")) ודיווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית. ביום 10 בדצמבר 2020 דיווחה החברה כי החל מתקופת הדיווח המתחילה ביום 1 בינואר 2021 היא תדווח לפי מתכונת דיווח חצי שנתית בהתאם להוראות תקנה 5ד(5) לתקנות. נכון ליום 1 בינואר 2021 החברה עומדת בתנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" בהתאם לתקנה 5ג לתקנות.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד

1. תיאור תמציתי של התאגיד וסביבתו העסקית

- 1.1. **התאגדות החברה:** החברה התאגדה כחברה פרטית בעירבון מוגבל ביום 29 בדצמבר 2013 בהתאם לחוק החברות תשנ"ט-1999.
- 1.2. **פרסום תשקיף:** ביום 29 בנובמבר 2020 פרסמה החברה תשקיף הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה וביום 6 בדצמבר 2020 פרסמה החברה הודעה משלימה במסגרת התשקיף (להלן ביחד: "התשקיף").¹
- 1.3. **רישום למסחר:** לאחר השלמת ההנפקה, ביום 10 בדצמבר 2020 נרשמו ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") והחל ממועד זה החברה הינה תאגיד מדווח, כמשמעות מונח זה בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.
- 1.4. **עיסוק החברה:** ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה עסקה ועוסקת במחקר ופיתוח לצורך מסחור פטנטים וידע בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש

¹ מס' האסמכתא של תשקיף להשלמה מיום 29 בנובמבר 2020 הינו 2020-01-121405; מס' האסמכתא של ההודעה המשלימה מיום 6 בדצמבר 2020 הינו 2020-01-124477. התשקיף, כהגדרתו לעיל, מובא בזאת על דרך ההפניה.

באנרגיה אולטרסונית (גלי אולטרה סאונד) תחת הסכם רישיון מסחור מאוני בר-אילן; במחקר ופיתוח לצורך מסחור ידע אשר נצבר על ידי החברה בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש באנרגיה אולטרסונית; ובמחקר ופיתוח לצורך מסחור ידע אשר נצבר על ידי החברה בתחום הקניית תכונות חסינות מים לטקסטיל.¹

1.5. **חטיבות החברה:** לחברה שתי חטיבות - החטיבה הטכנולוגית מפתחת טכנולוגיה ירוקה לביצוע טיפולים ייחודיים לטקסטיל ועתידה למסחר את הפיתוחים תחת "מודל HP", קרי מכירה קפיטלית חד פעמית של המכונה האולטרסונית הייעודית ומכירה חוזרת של הפורמולציות הכימיות אותן מפתחת החברה לשוק הטיפולים האפליקטיביים העולמי² למוצרי טקסטיל המוערך בכ-15.2 מיליארד דולר ארה"ב נכון לשנת 2019, וצפוי לצמוח בקצב של 5.5% בשנה לכ-21 מיליארד דולר אמריקאי בשנת 2025. חטיבת המוצרים אחראית על ייצור מוצרי קצה בתחום הטקסטיל, בהם מוטמעים תוצרי המופתחים על ידי החטיבה הטכנולוגית, ומכירתם בפלטפורמות אינטרנטיות במודל B2C (עיקרי) ובמודל B2B (משני). חטיבת המוצרים הוקמה במהלך הרבעון השני של שנת 2020 לאור התקדמות החברה בשלבי המחקר והפיתוח. בסמוך לאחר הקמתה, החלה חטיבת המוצרים בייצור, שיווק ומכירה של מוצרים המיועדים לציבור הרחב, המבוססים על הידע של החברה ושתוכננו לספק למשתמש הגנה מפני וירוסים ובקטריות ובכלל זה, מפני הידבקות במחלת הקורונה. למועד הדוח, לצד פעילות המחקר והפיתוח, עוסקת החברה בייצור, שיווק ומכירה של מסיכות מגן לפניים וכן בפיתוח של מוצרים נוספים כגון, ציפות לכריות, כיסויי מושבי רכב ואביזרי הגנה נוספים, הניתנים לכביסה ושימוש חוזר, עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי וויראלי, המיועדים לציבור הרחב.

1.6. **המענק האירופאי:** פיתוח האפליקציה האנטי-פתוגנית ממומן בחלקו על ידי מענק בסך של 2.4 מיליון אירו שהתקבל באוגוסט 2019 מהאיחוד האירופאי תחת תכנית ה-SME. המענק ניתן במטרה לתמוך בשלבי התיעוש והמסחור הראשוניים של אפליקציה אנטי-פתוגנית עמידה לכביסות תעשייתיות במטרה לסייע במניעת זיהומים נרכשים בבתי חולים הגובים את חייהם של מאות אלפי איש באירופה ובארה"ב מדי שנה ומסבים נזק כלכלי של למעלה ממאה מיליארד דולר בשנה למערכות הבריאות ולכלכלה. החברה צפויה להשלים בחודש נובמבר 2021 את שתי המשימות האחרונות במסגרת פרויקט המענק, הכוללות ניסוי קליני להוכחת יעילות הפחתת מקרי הזיהומים הנרכשים בבתי חולים בשימוש במוצרי טקסטיל (חלוקי חולים, מדי צוותים רפואיים, מצעים, וכו') בהם הוטמעה האפליקציה האנטי-פתוגנית של החברה; וכן ניסוי להוכחת עמידות האפליקציה האנטי-פתוגנית של החברה למחזור כביסות תעשייתיות מלא.

1.7. **תכנית Fashion for Good:** החברה הינה בוגרת תוכנית ההאצה המובילה בעולם בתחום הטקסטיל – "Fashion for Good – Plug and Play", אליה התקבלה בחודש מאי 2018 מתוך מאות חברות מתמודדות. החברה התקבלה גם ליוזמת ההמשך של התוכנית (להלן: "scaling program"), התומכת בקידום מסחור הטכנולוגיה של החברה מול החברות השותפות בתכנית, ביניהן חברות בינלאומיות מובילות כגון, (Adidas, PVH (Tommy Hilfiger, CK, Speedo), Chanel, Kering (Gucci, etc.), C&A, Bestseller ועוד. בחודש אוקטובר 2018 הושקעו בחברה

¹ החברה עתידה להתחיל מחקר ופיתוח להקניית תכונות נוספות לטקסטיל במהלך שנים עשר החודשים שלאחר מועד הדוח.

² במונחי מחירי מכירה של תרכובות הכימיה ללקוחות הפוטנציאליים שישמו את הטכנולוגיה של החברה.

במסגרת התוכנית 200 אלפי אירו, שלמיטב ידיעת החברה, עד כה, מתוך יותר מ- 150 חברות הזנק שהשתתפו בתוכנית, החברה הינה היחידה שקיבלה השקעה בהיקף הנ"ל. כמו כן, Fashion for Good השקיעה סכום נוסף של 30 אלפי דולר לתמיכה בפרויקט חסינות המים של החברה (ראו לעיל). תהליך בחינת הקבלה לתכנית ולתכנית ההמשך כלל בדיקת נאותות על ידי התכנית ושותפיה. להערכת החברה, הסיבה העיקרית לקבלת החברה לתכניות השונות ולהשקעה בחברה במסגרתן, הינה ההכרה כי לטכנולוגיה של החברה פוטנציאל בר-מימוש לבצע Disruption בתחום הטיפולים האפליקטיביים לטקסטיל שלמועד הדוח הינו מקור לזיהום סביבתי משמעותי, ולהפכו לתחום ידידותי יותר לסביבה תוך ייתור השימוש ב-Chemical binders, הפחתת כמויות הכימיקלים והמים הנדרשים לביצוע הטיפולים ומתן אפשרות לשימוש במרכיבים "ירוקים" יותר, תוך הגברת העמידות לכביסות והפחתה של זליגת הכימיקלים מהטקסטיל למשתמשי הקצה ולסביבה.

1.8. **שותף אסטרטגי:** הטכנולוגיה של החברה הינה שילוב של תוצרים ותהליכים כימיים ומכונה אולטרסונית ייעודית שמאפשרת את יישומם על גבי טקסטיל מסוגים שונים. על מנת להאיץ את פיתוחה של מכונה אולטרסונית תעשייתית ולהגדיל את החשיפה ללקוחות פוטנציאליים, התקשרה החברה בחודש ינואר 2018 בהסכם מחקר ופיתוח אסטרטגי עם חברת המכונות הגרמנית Bruckner Textile Machinery ("Bruckner"), אחת מהחברות המוכרות והמוערכות ביותר בעולם בתחום ההנדסה והייצור של מכונות לביצוע טיפולים אפליקטיביים לבדים (fabric finishing), לה נתח שוק מוערך של למעלה מ- 20% בשוק המטפלים האפליקטיביים לבדים. בחודש ינואר 2019 השלימה החברה בשיתוף Bruckner את פיתוח גרסה א' של המכונה התעשייתית, ולמועד הדוח פועלים הצדדים להשלמת שלב ההנדסה של גרסה ב' (גרסת "בטא") של המכונה. כמו כן, למועד הדוח, החלו החברה ו-Bruckner בדיונים מקדימים לגיבוש הסכם מסחרי ביניהם.

1.9. **חסינות מים:** ביום 11 בנובמבר 2020 חתמה החברה על הסכם שיתוף פעולה בתחום המחקר והפיתוח של אפליקציה להקניית דחיית נוזלים לטקסטיל עם חברה מסחרית מובילה עולמית מגרמניה ונמצאת במהלכו של פרויקט מו"פ בנושא. תהליך המו"פ כולל הקניית תכונות של חסינות מים לטקסטיל ללא שימוש במרכיב המזהם Fluorocarbon, בו נעשה כיום שימוש בתעשייה ואשר להערכת החברה צפוי להיות מוכרז כאסור לשימוש בשנים הקרובות. בחודש נובמבר 2020 השקיע האקסלרטור Fashion for Good בחברה 30 אלפי דולר אמריקאי המיועדים לפיתוח אפליקציית חסינות המים כאמור, כאשר הזכויות בקניין הרוחני שיווצר תחת הפרויקט יישאר בבעלות בלעדית של החברה. למועד הדוח, ביצעה החברה ניסויים ברמת מעבדה אשר הניבו תוצאות אינדיקטיביות ראשוניות חיוביות. הצלחה בפרויקט זה תהווה הוכחת היתכנות לחזון החברה כי ביכולתה לפתח באמצעות הפלטפורמה הטכנולוגית שלה מגוון טיפולים לטקסטיל שהינם ידידותיים יותר לסביבה בהשוואה לשיטות המסורתיות, וזאת ללא פגיעה בביצועים ואף שיפורם.

1.10. **מתווה מו"פ:** החברה פועלת לממש את חזונה ועתידה להתחיל פרויקטים נוספים בתחום המו"פ במהלך הרבעון השלישי לשנת 2021 בתחום של חסינות מים וצביעה. לחברה אינדיקציות כי לטכנולוגיה פוטנציאל להפחתה ניכרת של כמות המים והכימיקלים הנדרשים לביצוע טיפולים בטקסטיל להקניית תכונות אלו.

1.11. **פיילוטים:** למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטים עם חברות מערביות בינלאומיות מובילות משווקים שונים כגון, תחבורה, אופנת ספורט והלבשה תחתונה, הלבשה עילית, ועוד, במטרה

לבחון את איכות ויעילות האפליקציה האנטי-פתוגנית של החברה. הפיילוטים מבוצעים ברמה מעבדתית להוכחת היתכנות ראשונית. לאחר ובכפוף להצלחת הפיילוטים ברמה מעבדתית, בכוונת החברה לבצע פיילוטים ברמה תעשייתית על גבי המכונה האוטו-רסונית מסוג "בטא" (ראו לעיל), ולאחר ובכפוף להצלחת הפיילוטים ברמה תעשייתית צפויה החברה להקים מרכז/ "בטא" עם אחת, או יותר, מהחברות עמן היא מבצעת את הפיילוטים. הקמת מרכז/ "בטא" צפויה לצאת לפועל במהלך הרבעון השני לשנת 2022.

1.12. **מדד ת"א טק-עילית**: ביום 4 בפברואר 2021 צורפו מניות החברה למדד ת"א טק-עילית בבורסה בתל אביב ולפיכך, על החברה חלות ההקלות המפורטות בתקנה 5 לתקנות גם על פי תקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תאגיד שמניותיו כלולות במדד ת"א טק-עילית), תשע"ו-2016 (להלן: "**תקנות טק-עילית**"). תקופת ההקלות לפי תקנות טק-עילית הינה התקופה שממועד ההנפקה הראשונה לציבור של מניות החברה על פי התשקיף עד קרות אחד מאלה, לפי המוקדם: (1) תום השנה שבמהלכה יחלפו חמש שנים ממועד ההנפקה הראשונה לציבור של מניות החברה; (2) תום השנה שבמהלכה שווי השוק הממוצע של החברה בתשעים הימים שקדמו לתום אותה שנה, עלה על מיליארד ש"ח.

לפרטים נוספים אודות אירועים מהותיים שאירעו בתקופת הדוח ולתיאור עסקי החברה ותחומי פעילותה, ראו פרק א' לדוח זה - 'תיאור עסקי התאגיד' (להלן: "**פרק א'**").

2. התוצאות הכספיות

הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2020 ערוכים לפי תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן - תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע – 2010 (להלן: "**הדוחות הכספיים**").

להלן נתונים עיקריים מהדוחות הכספיים של החברה לימים 31.12.2019, 31.12.2020 (בדולר ארה"ב):

הסברי החברה	31.12.2019	31.12.2020	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב		
החל מחודש מרץ 2020, החברה החלה במכירת מוצרים ועקב כך חל גידול בהיקף פעילותה השוטפת. יתרת המזומנים ליום 31 בדצמבר 2020 כוללת תקבולים מגיוסי הון (כ-4 מיליון דולר בהנפקה פרטית וכ-11 מיליון דולר שהתקבלו מהנפקת מניות ראשונית לציבור). בנוסף תקבולים בגין מכירת מוצרים בהיקף של כ-9 מיליון דולר, זאת בניכוי תשלומים בגין פעילותה השוטפת.	709	17,768	מזומנים ושווי מזומנים
פקדון מוגבל בשימוש.	-	50	
החברה מוכרת מוצרים החל מתום חודש מרץ 2020, מדובר ביתרות בגין חברות כרטיסי אשראי וחברות סליקה.	-	530	לקוחות
יתרה זו כוללת בעיקר חייבים בגין מע"מ ומקדמות לספקים. הגידול נובע מהגידול בפעילות החברה בשנת 2020, עקב תחילת המכירות והקמת חטיבת המוצרים בנוסף להמשך פעילות הפיתוח הקיימת של החברה.	72	365	חייבים ויתרות חובה
החברה החלה במכירות מוצרים החל מחודש מרץ 2020. עד כה, לא היו לחברה יתרות מלאי מורכב בעיקר ממלאי חומרי גלם (בדים וחומרים ונלווים) ומלאי תוצרת גמורה (מסיכות).	-	349	מלאי
	781	19,062	סך נכסים שוטפים
הגידול נובע מהשקעות ברכוש קבוע בסך 82 אלפי דולר במהלך שנת 2020 - בעיקר בציוד מעבדה,	28	100	רכוש קבוע, נטו

מחשבים וריהוט, בניכוי פחת לתקופה.			
בגין הסכם שכירות לתקופה העולה על 12 חודשים החל מחודש אוקטובר 2019, בניכוי פחת לתקופה. הנכס מופחת על פני תקופת החכירה. פיקדון בגין שכירות משרדי החברה.	98	77	נכס בגין זכות שימוש
	-	9	פיקדונות מוגבלים בשימוש
החברה הכירה בנכס בלתי מוחשי בגין הסכומים ששולמו בפועל לביראד ¹ בגין קבלת רישיון שימוש בפטנט והרחבת הרישיון בשנת 2014 ו-2017. בנוסף, הוכר הערך המהוון של התשלומים השנתיים הקבועים אשר אינם מותנים בקרות אירועים עתידיים שישולמו במשך אורך החיים החזוי של ההתחייבות. החברה החלה בהפחתת הנכס עם תחילת המכירות הנובעת מזכות זו.	309	294	נכסים בלתי מוחשיים
	435	480	סך נכסים שאינם שוטפים
	1,216	19,542	סך נכסים
מדובר בהלוואת בעלים שהתקבלה במהלך השנים 2015 עד 2019. ההלוואה אינה נושאת ריבית וללא מועד פרעון. ההלוואה שקלית ומשוערכת לפי ש"ח דולר-ש"ח. בספטמבר 2020 הוחזרה ההלוואה במלואה.	450	-	הלוואה מבעל שליטה
מדובר בעיקר ביתרות ספקים והוצאות לשלם בגין הפעילות השוטפת של החברה. הגידול בשנת 2020 נובע מגידול בפעילות החברה שהחלה השנה, כולל, בין היתר: גידול במכירות, גידול בכ"א וגידול בהשקעות בפיתוח.	30	265	ספקים ונותני שירות אחרים
	250	1,060	זכאים ויתרות זכות אחרים
מדובר ביתרה בגין הסכם השקעה SAFE עם שתי קרנות הון סיכון מתום שנת 2019. ההשקעה הינה בסך כ-230 אלפי דולר (כ-200 אלפי אירו), אשר בחודש נובמבר 2020 הומרה למניות החברה בהתאם לתנאי ההסכם.	224	-	התחייבויות פיננסיות בגין הסכמי השקעה SAFE
מדובר בחלות שוטפת בגין הסכם שכירות לתקופה העולה על 12 חודשים החל מחודש אוקטובר 2019.	18	21	התחייבות בגין חכירה
מדובר בחלות שוטפת בגין התחייבות לביראד בגין הערך המהוון של התשלומים השנתיים הקבועים אשר אינם מותנים בקרות אירועים עתידיים שישולמו במשך אורך החיים החזוי של ההתחייבות. ראה גם התחייבויות לא שוטפות.	4	5	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
מדובר במענק מראש שהתקבל מהאיחוד האירופי (הוריון 2020) בחודש דצמבר 2020 בסך כ-795 אלפי דולר ובחודש יולי 2019 בסך כ-1.1 מיליון דולר, בניכוי הוצאות שנוצלו במהלך שנת 2019 ושנת 2020 בהתאם לתקציב והוכרו כקזוז מהוצאות מחקר ופיתוח.	932	913	מענק מראש מהאיחוד האירופי
	1,908	2,264	התחייבויות שוטפות
מדובר בהתחייבות לביראד בגין הערך המהוון של התשלומים השנתיים הקבועים אשר אינם מותנים בקרות אירועים עתידיים שישולמו במשך אורך החיים החזוי של ההתחייבות. השינוי נובע מתשלומים שוטפים שביצעו וריבית שנצברה.	213	208	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
בגין הסכם שכירות לתקופה העולה על 12 חודשים החל מחודש אוקטובר 2019, בניכוי תשלומים שוטפים והוצאות ריבית.	81	66	התחייבות בגין חכירה
	294	274	התחייבויות לא שוטפות
עיקר הקיטון בגירעון בהון ב-2020 נובע מרווח בגין פעילותה השוטפת של החברה, גיוסי הון ממשקיעים פרטיים ומהציבור.	(986)	17,004	סך הון עצמי (גירעון בהון)
	1,216	19,542	סך התחייבויות והון (בניכוי גירעון בהון)

¹ ביראד-חברה למחקר ופיתוח בע"מ, חברה בת של אוניברסיטת בר אילן, האחראית על מסחור הטכנולוגיות המפותחות במכוני המחקר והפיתוח של האוניברסיטה.

3. תוצאות הפעילות

להלן נתוני רווח והפסד לשנים 2018, 2019 ו-2020 (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי החברה	לשנת 2018	לשנת 2019	לשנת 2020	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב			
החברה מוכרת מסיכות מגן אנטי בקטריאליות ואנטי ויראליות החל מתום חודש מרץ 2020. מכירות החברה מתבצעות בעיקר באמצעות האינטרנט וכן, באמצעות מכירה למפיצים במדינות מתפתחות.	-	-	9,529	הכנסות ממכירות
עלות המכירות מורכבת בעיקר מרכישת חומרי גלם, עלויות ייצור אצל קבלני משנה ושילוח, זאת בניכוי שינוי במלאי לתקופה.	-	-	(2,208)	עלות המכירות
הרווח הגולמי של החברה ההסתכם ל-77% מהמכירות בתקופה.	-	-	7,321	רווח גולמי
הוצאות מחקר ופיתוח, נטו בעיקר: שכר עובדים, קבלני משנה, חומרים, החזר הוצאות לבריאה וכיוצ"ב, בקיזוז מענק שהתקבל מהאיחוד האירופי. בשנת 2020 הוצאות המחקר והפיתוח ברוטו הינן כ- 1,347 אלפי דולר, כאשר סך של כ- 815 אלפי דולר קוזז בגין ניצול חלק מהמענק מראש שהתקבל מהוריון. בשנת 2019 הוצאות המחקר והפיתוח ברוטו לכ- 991 אלפי דולר, כאשר סך של כ- 246 אלפי דולר קוזז בגין ניצול חלק מהמענק מראש שהתקבל מהוריון. הגידול בהוצאות מחקר ופיתוח נובעים מגידול בכ"א, קבלני משנה בתקופה ושל חומרים בשל גידול בפעילות הפיתוח שהחלה כבר במחצית השנייה של 2019.	360	745	532	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
חל גידול החל ממרץ 2020, עקב הקמת חטיבת המוצרים ותחילת מכירת מסיכות מגן. הוצאות אלו כוללות בעיקר: הוצאות שכר ונלוות בגין עובדים, עמלות סליקה, פרסום ושיווק במדיה.	-	-	4,956	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול בהוצאות הנהלה וכלליות נובע מגידול בכ"א והוצאות שכר ונלוות, גידול בהוצאות ביקורת ומשפטיות בשל תהליך הנפקת מניות החברה לציבור, גידול בביטוחים ואגרות. הוצאות הנהלה וכלליות לשנת 2019 כוללות בעיקר: שכר, הוצאות בגין יועצים, תשלום מבוסס מניות, משפטיות וביקורת ואחרות.	137	370	956	הוצאות הנהלה וכלליות
	(497)	(1,115)	877	רווח (הפסד) תפעולי
גידול בהכנסות מימון, נטו של החברה בגין הכנסות מהפרשי שע"ח (בשנת 2019 נרשמו הוצאות בגין הפרשי שער). מנגד הוצאות מימון הכוללות הטבה רעיונית בגין הלוואות בעלים, עמלות סליקה ובנקים,	(9)	(113)	103	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו

הוצאות ריבית בגין התחייבות לרישיון שימוש בפטנט. הגידול בשנת 2019 לעומת 2018 נובע בעיקר מ: (1) גידול בהטבה רעיונית בגין הלוואות בעלים בשל גידול ביתרת ההלוואה. (2) בשנת 2019 נרשמו הוצאות בגין הפרשי שער לעומת הכנסות ב-2018 מהפרשי שער. (3) הוצאות ריבית בגין חכירה שהוכרה לראשונה ב-2019.				
	(506)	(1,228)	980	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
עיקר הוצאות מסים על ההכנסה הינן עבור הוצאות שאינן מוכרות לצרכי מס בניכוי הפסדים מועברים משנים קודמות.	-	-	(551)	מסים על ההכנסה
	(506)	(1,228)	429	רווח (הפסד) כולל לשנה

בנוסף לנתונים שלעיל ולמוצג בדוחות הכספיים, החברה בחרה להציג בטבלה שלהלן התאמה לרווח (הפסד) הכולל של החברה בנטרול הוצאות תשלום מבוסס מניות (הוצאה לא תזרימית), אשר מייצג את ההפסד התפעולי התזרימי של החברה.

הסברי החברה	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב			
	(506)	(1,228)	429	רווח (הפסד) כולל לשנה
בגין תשלום מבוסס מניות	75	543	2,990	התאמות בגין יישום IFRS 2
	(431)	(685)	3,419	רווח (הפסד) מתואם לשנה

4. תוצאות הפעילות לפי מגזרי פעילות

החברה מדווחת בדוחותיה הכספיים על שני מגזרי פעילות, כדלקמן:

(1) מחקר ופיתוח של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל באמצעות שימוש בגלי אולטרסאונד (להלן: "חטיבת הטכנולוגיה").

(2) ייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל לשימוש רב פעמי בעלי תכונות אנטי בקטריאליות ואנטי ויראליות (להלן: "חטיבת המוצרים").

עד לחודש מרס 2020, כל פעילות הפיתוח של החברה היתה עבור חטיבת הטכנולוגיה.

הסעיף	2020	
	חטיבת מוצרים	חטיבת טכנולוגיה
סך הכנסות המגזר	9,529	9,529
רווח (הפסד) המגזר	2,364	(532)
הוצאות הנהלה וכלליות שלא יוחסו בין המגזרים		(955)
הכנסות מימון, נטו		103
רווח לפני מס	980	

הסעיף	לשנת 2020	לשנת 2019	לשנת 2018	הסברי החברה
	אלפי דולר ארה"ב			
תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות שוטפות (ששימשו לפעילויות שוטפות)	3,113	347	(361)	נובע בעיקר מהכנסות שנוצרו בחברה עקב הקמת חטיבת המכירות בקיזוז גידול בהוצאות התפעול של החברה עקב גידול בפעילות המו"פ, בכ"א והענקות לעובדים ונושאי משרה בחברה. כמו כן, ישנן יתרות לקוחות שטרם התקבלו בתקופה.
תזרימי מזומנים ששימשו לפעילויות השקעה	(141)	(29)	-	נובע מרכישת רכוש קבוע בתקופה ופיקדונות מוגבלים בשימוש.
תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות מימון	13,820	208	517	בשנת 2020 עיקר הגידול נובע מגיוסי הון ממשקיעים פרטיים ומהציבור בניכוי פירעון הלוואה מבעל שליטה, תשלומי קרן בגין חכירה ורישיון שימוש בפטנט.
עודף (גירעון) בהון חוזר	16,798	(1,127)	(559)	מורכב ממזומנים בניכוי הוצאות שוטפות לספקים ואחרים, ויתרה של מענק מראש מהאיחוד האירופי.

6. מקורות מימון

מקורות המימון של החברה בשנת 2020 היו בעיקר מגיוסי הון פרטיים וגיוס הון ציבורי במסגרת ההנפקה הראשונית לציבור, תקבולים מלקוחות בגין מכירת מוצרים ומענק שהתקבל מהאיחוד האירופי. לפרטים אודות מקורות המימון העיקריים של החברה ראו סעיף 6.33 לפרק א' לדוח זה. בנוסף למקורות המימון הקיימים, תמורת ההנפקה לציבור על פי התשקיף, משמשת את החברה למימוש האסטרטגיה העסקית שלה ולמימון פעילותה העסקית השוטפת.

7. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה

- 7.1 ביום 24 בנובמבר 2020 (טרם הנפקת מניותיה של החברה לראשונה לציבור) אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר האשם דלאשה כדירקטור בלתי תלוי של החברה.
- 7.2 ביום 26 בנובמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר אריה זמיר-זינגר כדירקטור בלתי תלוי של החברה.
- 7.3 ביום 26 בנובמבר 2020 חדל מר שי הרשקוביץ לכהן כדירקטור של החברה.
- 7.4 ביום 29 בנובמבר 2020 פרסמה החברה תשקיף מדף ותשקיף להשלמה של הנפקה ראשונה לציבור. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 29 בנובמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-121405). ביום 6 בדצמבר 2020 פרסמה החברה הודעה משלימה לתשקיף אשר במסגרתה הציעה החברה לציבור לרכוש ניירות ערך של החברה. לפרטים נוספים אודות ההודעה המשלימה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 בדצמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-124477).
- 7.5 ביום 7 בדצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה לציבור על פי התשקיף, במסגרתה קיבלה החברה מהציבור הזמנות לרכישת 3,825,142 יחידות הכוללות 3,825,142 מניות רגילות של החברה וזאת בתמורה לסך של כ- 35,000 אלפי ש"ח (ברוטו). ביום 10 בדצמבר 2020 נרשמו ניירות הערך של החברה למסחר בבורסה.
- 7.6 ביום 27 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה את מינויים ותנאי כהונתם של מר

- אריה זמיר זינגר ו-ורד פורת כדירקטורים חיצוניים בחברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה הכללית שפרסמה החברה ביום 22 בדצמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-131128) ודיווח מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011218) בדבר תוצאות האסיפה.
- 7.7. ביום 27 בינואר 2021 החל מר אריה זמיר זינגר לכהן כדירקטור חיצוני בחברה. לפרטים נוספים ראה דיווח מיידי של החברה מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011233).
- 7.8. ביום 27 בינואר 2021 החלה גבי ורד פורת לכהן כדירקטורית חיצונית בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011242).
- 7.9. ביום 21 במרץ 2021 החל מר דניאל שפירא לכהן כמבקר הפנימי של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 במרץ 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-040452).
- 7.10. בחודש פברואר 2021, לאור סיום העסקתו של עובד החברה, חולטו 41,939 כתבי אופציה (עובדים) שהוענקו לו ביום 30 בספטמבר 2020 כחלק מתנאי העסקתו.
- 7.11. ביום 17 במרס 2021, הסתיים הסכם התקשרות עם אחד מיועצי החברה וחולטו 47,318 כתבי אופציה (יועץ) שהוענקו לו במסגרת ההתקשרות עמו.
- 7.12. ביום 21 במרס 2021 אישר דירקטוריון החברה התקשרות בהסכם עם יועץ חיצוני לחברה לפיו, בכפוף לחלוף 12 חודשים מיום 14 בפברואר 2021 ולעמידה ביתר תנאי ההסכם, יהיה זכאי היועץ ל-5,000 כתבי אופציה לא סחירים של החברה במחיר מימוש של 20 ש"ח לכתב אופציה ולתקופת מימוש של 3 שנים. ככל שיתקיים התנאי להקצאת כתבי האופציה כאמור ליועץ, תפעל החברה להקצאתם בהתאם לדין ובכלל זה, קבלת אישור הבורסה לרישום למסחר של המניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה האמורים.
- 7.13. ביום 21 במרס 2021, אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון האצת הבשלה של 36 כתבי אופציות שהוענקו באוקטובר 2020 לנושאת משרה בחברה. בהתאם להאצה, הבשלת האופציות תהא ל-12 חודשים החל ממועד ההבשלה המקורי, חלף 36 חודשים.
- 7.14. בחודש פברואר 2021, בוטלה בהסכמה הענקת כתבי אופציה שבוצעה לעובד בספטמבר 2020. ביום 21 במרס 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקת של כתבי אופציה אלה (ללא שינוי בכמות) לעובד אחר של החברה, כאשר תקופת ההבשלה הינה ל-12 חודשים מיום 1 בפברואר 2021.

חלק ב': היבטי ממשל תאגידי

8. **תרומות**
בהתאם לתקנון החברה, החברה רשאית לתרום סכומים סבירים למטרות ראויות, אף אם התרומה איננה במסגרת השיקולים העסקיים של החברה. הדירקטוריון מוסמך לקבוע, לפי שיקול דעתו, את סכומי התרומות, את המטרות שלשמן יבוצעו, את זהות מקבל התרומה וכל תנאי אחר בקשר לכך. למועד הדוח, החברה לא קבעה מדיניות בנושא מתן תרומות ולא העבירה תרומות במהלך תקופת הדוח ועד למועד פרסומו. כמו כן, למועד הדוח אין לחברה התחייבויות למתן תרומות בתקופות עתידיות.
9. **מבנה ארגוני**
לפרטים אודות מצבת העובדים והנהלת החברה למועד הדוח ראו סעיף 6.30 לפרק א' לדוח זה.
10. **דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית**
דירקטוריון החברה קבע, כי מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית לא יפחת מאחד

11. למועד הדוח, החברה רואה בגב' ורד פורת המכהנת כדירקטורית חיצונית, כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית. לפרטים נוספים אודות הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות בדבר כישוריה, השכלתה ניסיונה והידע של הגב' פורת, אשר בהסתמך עליהם רואה בה החברה כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 לפרק ד' לדוח זה.

11. דירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח, החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים, כהגדרת המונח בסעיף 219(ה) לחוק החברות. למועד הדוח, רואה החברה בדירקטורים החיצוניים, אריה זמיר-זינגר וורד פורת, וכן במר האשם דלאשה, דירקטור בלתי תלויים. לפרטים נוספים אודות חברי הדירקטוריון ראו פרק ד' לדוח זה.

12. חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם

הגב' ליאת גולדהמר, סמנכ"לית הטכנולוגיה של החברה, הינה האחראית על ניהול הסיכונים בחברה. לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר להם עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות ראו סעיף 6.43 לפרק א' – תיאור עסקי התאגיד המובא על דרך ההפניה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ראה ביאור 4 לדוחות הכספיים. כמו כן, החברה אימצה את ההקלה לתאגיד קטן בדבר פטור מיישום הוראות התוספת השנייה בתקנות (פרטים בדבר חשיפה לסיכוני שוק ודרכי ניהולם, "דוח גלאי"), לתאגיד קטן אשר החשיפה שלו לסיכוני שוק הנובעים ממכשירים פיננסיים אינה מהותית.

13. תגמול נושאי משרה בכירה

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

14. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

14.1. שם מבקר הפנים בתאגיד: רו"ח דניאל שפירא.

14.2. תאריך תחילת הכהונה: מבקר הפנים מונה ביום 21 במרץ 2021 ומינויו אושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה.

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

14.4. דרך מינוי מבקר הפנים: דירקטוריון החברה וועדת הביקורת אישרו את מינוי המבקר בשים לב להכשרתו המקצועית, לניסיונו בעריכת ביקורת פנים ולהיכרותו עם עסקי החברה.

14.5. זהות הממונה על המבקר הפנימי: יו"ר דירקטוריון החברה הינו הממונה הארגוני על המבקר הפנימי, תוך תיאום עם ועדת הביקורת.

14.6. תכנית העבודה: החברה החלה להיות תאגיד מדווח ביום 10 בדצמבר 2020 ועל כן לא ערכה תוכנית ביקורת פנימית לשנת 2020. למועד הדוח טרם נערך סקר סיכונים וטרם נקבעה תוכנית הביקורת הפנימית לשנת 2021.

- 14.7. היקף העסקה: החברה החלה להיות תאגיד מדווח ביום 10 בדצמבר 2020 ועל כן לא בוצעו פעולות ביקורת פנים במהלך שנת 2020.
- 14.8. גמול מבקר הפנים: מבקר הפנים מונה ביום 21 במרץ 2021 ולפיכך, במהלך שנת 2020 לא שולם גמול למבקר פנים.
- 14.9. עריכת הביקורת: החברה החלה להיות תאגיד מדווח ביום 10 בדצמבר 2020 ועל כן בתקופת הדוח לא נערכה ביקורת פנים. על פי הודעת המבקר הפנימי, עבודת הביקורת הפנימית תבצע על פי תקנים מקצועיים מקובלים לביקורת פנימית, הנחיות מקצועיות ותדריכים, כפי שאושרו ופורסמו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל ועל פי חוק הביקורת הפנימית.
- 14.10. גישה למידע: למבקר הפנים תינתן גישה חופשית לכל נתוני החברה וכן גישה מתמדת ובלתי אמצעית לכל מידע שבבעלות החברה, לרבות לנתונים כספיים כאמור בסעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.
- 14.11. דו"ח המבקר הפנימי: כאמור לעיל, מאחר שהחברה החלה להיות תאגיד מדווח ביום 10 בדצמבר 2020, לא נערך דוח ביקורת פנים לשנת 2020.

15. גילוי בדבר רואה החשבון המבקר של החברה

- 15.1. זהות משרד רו"ח המבקר: משרד קסלמן וקסלמן רואי חשבון מרחוב המרד 25, תל אביב (מגדל הסחר) משמש כרואה החשבון המבקר של החברה החל מיום 5 בנובמבר 2020. בתקופה שבין 1 בינואר 2020 לבין 5 בנובמבר 2020 שימש משרד רואי החשבון שמואל פרץ ושות' רואי חשבון כרואה החשבון המבקר של החברה.
- 15.2. שכר טרחת רואי החשבון של החברה: להלן פירוט שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה עבור שירותי ביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים:

שנת 2019*		שנת 2020		
שכר כולל (באלפי ש"ח)	שעות עבודה	שכר כולל (באלפי ש"ח)	שעות עבודה	
100	1,000	90	400	שירותי ביקורת ומס
-	-	19	50	שירותים אחרים
100	1,000	111	450	סה"כ

* כולל שעות ושכר טרחה ביקורת עבור התשקיף. האסיפה הכללית של החברה מאשרת את מינויו של רו"ח המבקר של החברה ומסמיכה את הדירקטוריון לקבוע את שכרו. שכר הטרחה נקבע על ידי דירקטוריון החברה, לאחר משא ומתן עם ראוה החשבון המבקר, בהתאם להיקף שעות העבודה הנדרשות בהתבסס על היקף פעילות החברה ומורכבותה כמו גם בהתבסס על הגידול בהיקף העבודה של החברה. דירקטוריון החברה סבור כי לאור הערכת היקף עבודת הביקורת שנדרשה, ובהתאם להשוואת שכר טרחת רואי חשבון חיצוניים בחברות ציבוריות הדומות לחברה בכל הקשור לסוגן, גודלן, היקף ומורכבות פעילותן, הרי שהשכר הינו סביר ומקובל.

16. הליך אישור הדוחות הכספיים

בהתאם להוראות תקנה 33 לתקנות החברות (הוראות ותנאים לעניין הליך אישור הדוחות הכספיים), תש"ע-2010, לאור העובדה שהחברה עונה להגדרת "תאגיד קטן" ולאור העובדה שהחברה עומדת בתנאי התקנה דלעיל, וכן לאור ההקלות להן זכאית ושאותן אימצה החברה על פי תקנות טק-עילית, הדין באישור הדוחות הכספיים התקיים בדירקטוריון החברה בלבד.

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

17. אירועים חריגים או חד פעמיים

למעט כמפורט בפרק א' לדוח, לא אירעו אירועים חריגים או חד פעמיים בתקופת הדוח. לפרטים אודות התפרצות נגיף הקורונה והשפעותיו ראו ביאור 1 ג' לדוחות הכספיים וכן בפרק א'.

18. רכישות עצמיות

לחברה אין תכניות רכישה עצמית של ניירות ערך של החברה, כהגדרת המונח "רכישה" בתקנה 10(ב)(2)(ט) לתקנות הדוחות. בתקופת הדיווח ולמועד הדוח, לחברה אין תכנית רכישה עצמית כאמור בתוקף ולא דיווחה על תכניות לרכישה עצמית כאמור

19. אירועים מהותיים לאחר תאריך המאזן

לפרטים אודות אירועים מהותיים לאחר יום 31 בדצמבר 2020 ראו ס' 7 בפרק זה לעיל, ביאור 22 לדוחות הכספיים ופרק א' לדוח תקופתי זה.

20. הערכות שווי ואומדנים חשבונאיים

בתקופת הדוח לא בוצעו הערכות שווי מהותיות. לענין שימוש באומדנים חשבונאיים מהותיים והמדיניות החשבונאית בכללה, ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים.

21. מצבת התחייבויות לפי מועד פירעון

מצבת התחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2020 כוללת התחייבויות שוטפות שעומדות לפירעון במהלך העסקים הרגיל של החברה (עד שנה ממועד הדוח) וכן התחייבויות לא שוטפות בגין הסדרי חכירה והתחייבות בגין רישיון שימוש בפטנט לביראד.

ורד פורת, דירקטורית חיצונית

יהושע הרשקוביץ, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

תאריך: 21 במרץ 2021.

סונוביה בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2020

- פרק ג' -

דוחות כספיים

דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
דוח שנתי 2020

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
דוח שנתי 2020

תוכן העניינים

דף	
2	דוח רואה החשבון המבקר הדוחות הכספיים המאוחדים - בדולרים של ארה"ב (\$)
3	דוחות מאוחדים על המצב הכספי
4	דוחות מאוחדים על הרווח הכולל
5	דוחות מאוחדים על השינויים בהון
6-7	דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים
8-37	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים



דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

סונביה בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המוצגים של סונביה בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

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

לדעתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברה המאוחדת שלה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

תל-אביב,
21 במרס 2021

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
 דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2019	2020		
אלפי דולר ארה"ב			
			נכסים
			נכסים שוטפים:
709	17,768	5	מזומנים ושווי מזומנים
-	50		פקדון מוגבל בשימוש
-	530		לקוחות
72	365	6	חייבים ויתרות חובה
-	349	7	מלאי
<u>781</u>	<u>19,062</u>		
			נכסים שאינם שוטפים:
28	100	8	רכוש קבוע, נטו
98	77	9	נכס בגין זכות שימוש
-	9		פקדונות מוגבלים בשימוש
309	294	א12	נכסים בלתי מוחשיים
<u>435</u>	<u>480</u>		
<u>1,216</u>	<u>19,542</u>		סך נכסים
			התחייבויות, בניכוי גרעון בהון
			התחייבויות שוטפות:
450	-	א19	הלוואה מבעל שליטה
			זכאים ויתרות זכות:
30	265		ספקים ונותני שירותים
250	1,060	11	אחרים
224	-	ב13	התחייבויות פיננסיות בגין הסכמי השקעה SAFE
18	21	9	התחייבות בגין חכירה
4	5	א12	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
932	913	ב12	מענק מראש מהאיחוד האירופי
<u>1,908</u>	<u>2,264</u>		
			התחייבויות שאינן שוטפות:
213	208	א12	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
81	66	9	התחייבות בגין חכירה
<u>294</u>	<u>274</u>		
<u>2,202</u>	<u>2,538</u>		סך התחייבויות
		13	הון עצמי (גירעון בהון):
825	14,851		הון מניות ופרמיה
101	136		קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה
658	4,158		כתבי אופציה
(2,570)	(2,141)		יתרת הפסד
<u>(986)</u>	<u>17,004</u>		סך הון עצמי (גירעון בהון)
<u>1,216</u>	<u>19,542</u>		סך התחייבויות והון עצמי (גירעון בהון)

דנה יעקב-גרבלי
 סמנכ"לית כספים

יהושע הרשקוביץ
 מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 21 במרס 2021.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
 דוחות מאוחדים על הרווח הכולל

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			ביאור
2018	2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב			
-	-	9,529	הכנסות ממכירת מוצרים
-	-	(2,208)	14 עלות המכירות
-	-	7,321	רווח גולמי
360	745	532	15 הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
-	-	4,956	16 הוצאות מכירה ושיווק
137	370	956	17 הוצאות הנהלה וכלליות
(497)	(1,115)	877	רווח (הפסד) מפעולות
(29)	(113)	(98)	הוצאות מימון
20	-	201	הכנסות מימון
(9)	(113)	103	18 הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(506)	(1,228)	980	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
-	-	(551)	10 מסים על ההכנסה
(506)	(1,228)	429	רווח (הפסד) השנה – רווח (הפסד) כולל לשנה
			20 רווח (הפסד) למניה (בדולר)
(0.006)	(0.013)	0.045	בסיסי
(0.006)	(0.013)	0.031	מדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
 דוחות מאוחדים על השינויים בהון

סך הון עצמי (הגרעון בהון)	יתרת הפסד	כתבי אופציה	קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה	הון מניות ופרמיה	
אלפי דולר ארה"ב					
(179)	(836)	79	33	545	יתרה ליום 1 בינואר 2018
(506)	(506)				תנועה במהלך שנת 2018:
116		36		80	הפסד כולל לשנה
75		60		15	הנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
27			27		תשלום מבוסס מניות
(467)	(1,342)	175	60	640	הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
					יתרה ליום 31 בדצמבר 2018
(1,228)	(1,228)				תנועה במהלך שנת 2019:
125				125	הפסד כולל לשנה
543		483		60	הנפקת מניות וכתבי אופציה
41			41		תשלום מבוסס מניות
(986)	(2,570)	658	101	825	הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
					יתרה ליום 31 בדצמבר 2019
429	429				תנועה במהלך שנת 2020:
3,734		741		2,993	רווח כולל לשנה
10,528				10,528	הנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
2,992		2,795		197	מהוצאות הנפקה
272				272	הנפקת מניות לציבור, נטו מהוצאות הנפקה
-		(36)		36	תשלום מבוסס מניות
35			35		המרת הלוואות S.A.F.E
17,004	(2,141)	4,158	136	14,851	פקיעת כתבי אופציה
					הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
					יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

(המשך) - 1

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי דולר ארה"ב		
(361)	347	3,113
-	(29)	(82)
-	-	(59)
-	(29)	(141)
171	100	-
-	(9)	(450)
230	-	30
116	125	3,734
-	-	10,528
-	(7)	(4)
-	(1)	(18)
517	208	13,820
156	526	16,792
38	192	709
(2)	(9)	267
192	709	17,768

תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת (ששימשו לפעילות שוטפת), ראה נספח א'

תזרימי מזומנים מפעילות השקעה:

רכישת רכוש קבוע
פיקדונות מוגבלים
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה

תזרימי מזומנים מפעילות מימון:

קבלת הלוואה מבעל שליטה
החזר הלוואה לבעל שליטה
תמורה בגין הסכמי השקעה SAFE
תמורה מהנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
תמורה מהנפקת מניות לציבור, נטו
פירעון קרן התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון

גידול מזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה

רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים

יתרת מזומנים ושווי מזומנים לגמר השנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

2 - (סיום)

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי דולר		
(506)	(1,228)	429
-	6	46
75	543	2,992
18	110	(171)
<u>(413)</u>	<u>(569)</u>	<u>3,296</u>
-	-	(530)
(1)	(59)	(293)
-	-	(349)
53	76	1,046
-	932	(19)
<u>52</u>	<u>949</u>	<u>(145)</u>
-	(33)	(38)
-	(33)	(38)
<u>(361)</u>	<u>347</u>	<u>3,113</u>

נספח לדוח תזרימי המזומנים -

מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת:

רווח (הפסד) לשנה
התאמות בגין:
פחת והפחתות
תשלום מבוסס מניות לעובדים ונותני שירותים
הוצאות (הכנסות) מימון, נטו

שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות תפעוליים:

גידול ביתרת לקוחות
גידול בחייבים ויתרות חובה
גידול במלאי
גידול בזכאים ויתרות זכות
גידול (קיטון) במענק מראש מהאיחוד האירופי

מזומנים ששימשו לפעילות שוטפת:

ריבית ששולמה

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת (ששימשו לפעילות שוטפת)

מידע בדבר פעילויות מימון והשקעה שאינן כרוכות בתזרימי

מזומנים:

242

המרת הלואות SAFE למניות
הכרה בנכס בלתי מוחשי כנגד התחייבות בגין זכות לשימוש בפטנט
הכרה בנכס זכויות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה חדשה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי:

א. התאגדות ופעילות

סונוביה בע"מ (לשעבר- ננו טקסטיל בע"מ) (להלן - החברה) התאגדה בישראל ביום 29 בדצמבר 2013. ביום 28 במרס 2019, שונה שמה של החברה מננו טקסטיל בע"מ לסונוביה בע"מ. מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

החברה עוסקת בפיתוח וייצור של מוצרי טקסטיל אנטי בקטריאליים. במסגרת זו, עוסקת החברה במחקר ופיתוח של טכנולוגיה ייחודית הכוללת ייצור פורמולציות כימיות בעלות תכונות שונות (להלן - "אפליקציה" או "אפליקציות") והחדרתן באופן מכני למשטחים שונים כגון, בדים, עורות, פלסטיקה וכיו"ב, באמצעות תהליך פיזיקלי בשם "קוויטציה אולטראסונית" (להלן - הטכנולוגיה).

ביום 10 ביוני 2014, התקשרה החברה עם ביראד-חברה למחקר ופיתוח בע"מ, החברה האחראית על מסחור הטכנולוגיות המפותחות במכוני המחקר והפיתוח של אוניברסיטת בר-אילן (להלן - ביראד), ורכשה את זכויות המסחור בגין שני פטנטים הנוגעים לאפליקציות אנטי-בקטריאליות בשימוש בטכנולוגיה (להלן - הפטנטים), ראה פירוט בביאור 12א.

החל מהרבעון הראשון של שנת 2020, לאור התקדמותה בשלב המחקר והפיתוח, עוסקת החברה בייצור, שיווק ומכירה של מוצרים המיועדים לציבור הרחב, המבוססים על הטכנולוגיה של החברה אשר תוכננו לספק למשתמש הגנה מפני וירוסים ובקטריות, ובכלל זה מפני הידבקות במחלת הקורונה. החל ממועד זה החברה עוסקת גם בייצור, שיווק ומכירה של מסיכות מגן לפנים עמידות לכביסה (washable) עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי ויראלי, המיועדות לציבור הרחב.

ביום 24 באוגוסט 2020 הקימה החברה חברה בת בבעלות מלאה בדלאוור, ארצות הברית (להלן - "חברה הבת"). חברה הבת הוקמה לשם שיווק והפצה של מוצרי החברה בארצות הברית. נכון למועד דוח זה פעילות החברה אינה מהותית. (החברה יחד עם חברת הבת- החברה).

ב. מצבה הכספי של החברה

ליום 31 בדצמבר 2020, לחברה תזרים מזומנים חיובי מפעילות שוטפת. ליום 31 בדצמבר 2020 ולמועד דוח זה, להערכת הנהלת החברה יתרת המזומנים ותזרים המזומנים הצפוי של החברה, בהתבסס על צפי מכירות ותקבול נוסף בגין מענק מהאיחוד האירופי, הינו בהיקף מספק המאפשר לחברה לממש את תוכניתיה העסקיות לתקופה של לפחות 12 חודשים לאחר מועד פרסום הדוח.

ג. מידע כספי נפרד

החברה לא צירפה לדוחות כספיים אלה מידע כספי נפרד בשל זניחות תוספת המידע. החל מיום 24 באוגוסט 2020, המועד בו הוקמה חברה הבת, פעילות חברה הבת היתה זניחה ביחס לחברה וכן, היקף הנכסים, ההתחייבויות וההכנסות המנוהלים במסגרתה הינם זניחים ביחס להיקף הנכסים, ההתחייבויות וההכנסות המנוהלים בחברה. לפיכך, פרסום דוחות כספיים נפרדים לא יהווה תוספת מידע מהותי למשקיע הסביר.

ד. משבר נגיף הקורונה

התפשטות נגיף הקורונה (COVID-19) ברחבי העולם שהחלה בתום שנת 2019 השפיעה הן על הפעילות הריאלית והן על הפעילות הפיננסית בישראל ובעולם. התפשטות זו והתחלואה הובילה לעלייה בביקוש למוצרים אנטי בקטריאליים ואנטי ויראליים, עקב כך במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 החברה זיהתה הזדמנות זו והחלה בייצור, שיווק ומכירה של מוצרים המיועדים לציבור הרחב, המבוססים על הטכנולוגיה של החברה ושתוכננו לספק למשתמש הגנה מפני וירוסים ובקטריות, ובכלל זה מפני הידבקות במחלת הקורונה. בנוסף לכך, שוקים חדשים שעד כה לא הטמיעו טיפולים אפליקטיביים אנטי-בקטריאליים ואנטי-ויראליים, כגון שוק התחבורה היבשתית

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

והאווירית, בוחנים כיום טכנולוגיות שונות בתחום לצורך הטמעתן בקווי הייצור בעתיד הקרוב. יחד עם זאת, למגפת הקורונה השפעות מרחיקות לכת על כלכלות העולם ובפרט על הסחר העולמי, כאשר למועד דוח זה, קיימת האטה עולמית בצמיחה ובפעילות הכלכלית אשר עלולה להוביל לכדי מיתון עולמי. בנוסף, במהלך חודש דצמבר 2020 החל מתן חיסון קורונה לאוכלוסיית העולם ובכלל זה, לתושבי ישראל. למועד הדוח, למועד הדוח, אין לחיסון השפעה מהותית על פעילותה של החברה בתחום זה ובכלל זה, על קצב מכירת המוצרים. כמו כן, למועד הדוח, אין ביכולתה של החברה להעריך מה תהיינה ההשפעות ארוכות הטווח של חיסון הקורונה על קצב והיקף המכירות. להערכת החברה, על אף החיסון הצורך בשימוש במסכות מגן ובמוצרים המעניקים הגנה מפני בקטריות, וירוסים וזיהומים יישאר בתודעה הציבורית העולמית במהלך השנים הקרובות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, מציינים לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (International Financial Reporting Standards) שהם תקנים ופרשנויות אשר פורסמו על ידי המוסד הבינלאומי לתקינה בחשבונאות (International Accounting Standard Board) (להלן תקני ה-IFRS) וכוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. בהקשר להצגת דוחות כספיים אלה, יצוין כדלקמן:

- 1) עיקרי המדיניות החשבונאית, המתוארים להלן, יושמו באופן עקבי ביחס לכל השנים המוצגות, אלא אם צוין אחרת.
- 2) דוחות כספיים אלה נערכו בהתאם למוסכמת העלות ההיסטורית, בכפוף להתאמות בגין נכסים פיננסיים והתחייבויות פיננסיות המוצגים בשווי הוגן.
- 3) עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של החברה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או תחומים בהם יש להנחות מורכבות ולאומדנים השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת החברה.
- 4) תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.
- 5) החברה מנתחת את הוצאות שהוכרו על ההפסד הכולל לפי שיטת סיווג המבוססת על מאפיין הפעילות של הוצאות.

ב. תרגום יתרות ועסקות במטבע חוץ:

- 1) מטבע הפעילות ומטבע ההצגה פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של החברה וחברת הבת נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת (להלן - מטבע הפעילות). הדוחות הכספיים מוצגים בדולרים של ארה"ב, שהוא מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה.
- 2) עסקות ויתרות עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום השנה, נזקפים לרווח או הפסד בסעיף המימון.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ג. נכסים פיננסיים:

(1) מדיניות החברה ביחס לנכסים פיננסיים המיושמת החל מיום 1 בינואר 2018, לפי IFRS 9:

א) סיווג

נכסיה הפיננסיים של החברה מסווגים לקטגוריה של נכסים פיננסיים בעלות מופחתת. נכסים פיננסיים בעלות מופחתת הינם מכשירי חוב המוחזקים במסגרת מודל עסקי שמטרתו היא להחזיק נכסים פיננסיים על מנת לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

הנכסים הפיננסיים בעלות מופחתת של החברה כלולים בסעיף "חייבים ויתרות חובה" ובסעיף "מזומנים ושווי מזומנים" המופיעים בדוח על המצב הכספי.

ב) הכרה ומדידה

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים נרשמות בספרי החברה במועד סליקת העסקה שהינו המועד בו הנכס נמסר לחברה או נמסר על ידי החברה.

ההשקעות מוכרות לראשונה בשווי הוגן בתוספת עלויות עסקה, ונמדדות בתקופות עוקבות בעלות מופחתת, על בסיס שיטת הריבית האפקטיבית. נכסים פיננסיים נגרעים כאשר הזכויות לקבלת תזרימי מזומנים מהם פקעו או הועברו, והחברה העבירה באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות בגין הבעלות על נכסים אלה.

ד. התחייבויות פיננסיות:

(1) הלואה מבעל שליטה

ההלואה מבעל השליטה, העומדת לפירעון לפי דרישה, מוכרת בערכה המלא ומסווגת במסגרת התחייבויות השוטפות. החברה מכירה בהוצאות מימון כנגד קרן הון מעסקות עם בעל שליטה בגין ההטבה הגלומה בהלוואה ביחס לריבית השוק. ההלוואה הוחזרה במלואה בחודש ספטמבר 2020, ראה ביאור 21ג'.

(2) התחייבויות פיננסיות בגין הסכמי השקעה SAFE

החברה סווגה השקעות אלו כהתחייבות פיננסית בעלות מופחתת, זאת לאור העובדה כי בקרות אירוע שאינו בשליטת החברה, תידרש החברה להשיב את מלוא ההשקעה במזומן או בכמות לא קבועה של מניות, לבחירת המשקיע. בחודש ספטמבר 2020 הומרה ההתחייבות הפיננסית למניות החברה בהתאם לבקשת המשקיע, ראה ביאור 13ב3.

(3) התחייבויות פיננסיות אחרות

התחייבויות פיננסיות אלה, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד הכרה הראשונית נמדדות ההתחייבויות הפיננסיות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. הלוואות מסווגות כהתחייבויות שוטפות, אלא אם לחברה יש זכות בלתי מותנית לדחות את סילוק ההלוואות למשך 12 חודשים לפחות לאחר תום תקופת הדיווח, שאז הן מסווגות כהתחייבויות בלתי שוטפות.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ה. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים בקופה, ופיקדונות בתאגידים בנקאיים לזמן קצר שתקופת ההפקדה שלהן לא עולה על 3 חודשים אשר אינם מוגבלים בשימוש.

ו. הון המניות

מניות רגילות של החברה מסווגות כהון מניות.

עלויות תוספתיות המיוחסות במישרין להנפקת מניות מוצגות בהון כניכוי, נטו ממס, מתקבולי ההנפקה.

ז. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה, ומוצג בניכוי פחת שנצבר ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו. העלות כוללת בנוסף למחיר הרכישה, את כל העלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הפריט למיקום ולמצב הדרושים לכך שהפריט יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה. הפחתות וירידות ערך בגין הרכוש הקבוע נזקפות לרווח או הפסד. הפחת מחושב לפי שיטת הקו הישר, כדי להפחית את עלות פריטי הרכוש הקבוע לערך השייר שלהם על-פני אומדן אורך החיים השימושיים שלהם, כדלהלן:

%	
7-15	ריהוט וציוד משרדי
15	ציוד מעבדה
33	מחשבים וציוד היקפי

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת חוזה השכירות או אורך החיים המשוער של השיפורים, לפי הנמוך מבניהם.

ח. חכירות

מדיניות החברה ביחס לחכירות שבהן החברה היא החוכרת המיושמת החל מיום 1 בינואר 2019, לפי IFRS 16:

החברה מעריכה, בעת ההתקשרות בחוזה, האם החוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה. חוזה הוא חכירה או כולל חכירה אם החוזה מעביר את הזכות לשלוט בשימוש בנכס מזוהה לתקופת זמן עבור תמורה. החברה מעריכה מחדש אם חוזה הוא חכירה או אם הוא כולל חכירה רק אם התנאים של החוזה השתנו.

במועד ההכרה לראשונה, מכירה החברה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, אשר כוללים, בין היתר, את מחיר המימוש של אופציות הארכה אשר וודאי באופן סביר שתמומשנה.

במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהתקבלו, ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לחברה.

תשלומי חכירה משתנים שאינם תלויים במדד או בשער אינם נכללים בחישוב ההתחייבות בגין חכירה, ומוכרים ברווח או הפסד בתקופה שבה התרחש האירוע או התנאי שהפעיל תשלומים אלה.

מכיוון ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

תקופת החכירה הינה התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו, וכן תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה לא תממש אופציה זו.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת החברה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוחכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

תשלומים בגין חכירות לטווח קצר של ציוד וכלי רכב וכן תשלומים בגין חכירות שבהן נכס הבסיס הינו בעל ערך נמוך מוכרים בשיטת הקו הישר על פני תקופת החכירה, כהוצאה ברווח או הפסד. חכירות לטווח קצר הן חכירות שבהן תקופת החכירה היא 12 חודשים או פחות.

החברה החליטה ליישם את ההקלה המעשית לפיה חכירות לטווח קצר (חכירות אשר תקופת החכירה שלהם מסתיימת תוך 12 חודש) יטופלו כהוצאה על בסיס קו ישר על פני יתרת תקופת החכירה או על בסיס שיטתי אחר.

מדיניות החברה ביחס לחכירות שבהן החברה היא החוכרת עד ליום 31 בדצמבר 2018, לפי IAS 17:

החברה סיווגה הסכמי חכירה אשר במסגרתם עיקר הסיכונים והתשואות הנובעים מהבעלות על הנכס החכור נשמרים בידי המחכיר, כהסכמי חכירה תפעולית. תשלומים בגין הסכמי חכירה שסווגו כחכירה תפעולית נזקפו לרווח או הפסד על בסיס שיטת הקו הישר על פני תקופת החכירה.

ט. נכסים בלתי מוחשיים:

1) רישיון שימוש בפטנט

רישיון השימוש בפטנט נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה, הכוללת את הסכום המהווה של תשלומים בלתי מותנים אותם התחייבה החברה לשלם לבעל הפטנט, ראה ביאור 12 א'. נכס בלתי מוחשי זה יופחת החל מהמועד בו ניתן יהיה להשתמש בזכות הנובעת מהרישיון.

2) הוצאות מחקר ופיתוח

הוצאה בגין מחקר מוכרת כהוצאה בעת התהוותה. עלויות המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח מוכרות כנכסים בלתי-מוחשיים כאשר מתקיימים התנאים הבאים:

- קיימת היתכנות טכנית להשלמת הנכס הבלתי מוחשי, כך שהוא יהיה זמין לשימוש;
- בכוונת ההנהלה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למכור;
- ניתן להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למכור אותו;
- ניתן להמחיש את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות;
- משאבים מתאימים- טכניים, כספיים ואחרים- זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו; ו-

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

- ניתן למדוד באופן מהימן את היציאה שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי במהלך פיתוחו.

הוצאות אחרות בגין פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בתקופה מאוחרת יותר. עד ליום 31 בדצמבר 2020, לא עמדה החברה בתנאים להיוון הוצאות פיתוח כנכסים בלתי מוחשיים.

י. ירידת ערך של נכסים לא-כספיים

ירידה בערכם של נכסים בני-פחת נבחנת, במידה שחלו אירועים או שינויים בנסיבות, המצביעים על כך שערכם בספרים לא יהיה בר השבה. סכום ההפסד המוכר בגין ירידת ערך שווה לסכום בו עולה ערכו של נכס בספרים על הסכום בר השבה שלו. סכום בר השבה של נכס הוא הגבוה מבין שווי ההוגן של הנכס, בניכוי עלויות מכירה, לבין שווי השימוש שלו. לצורך בחינת ירידת ערך, מחולקים הנכסים לרמות הנמוכות ביותר, בגין קיימים תזרימי מזומנים מזהים נפרדים (יחידות מניבות מזומנים). נכסים לא-כספיים, אשר חלה ירידה בערכם, נבחנים לצורך זיהוי ביטול אפשרי של ירידת הערך שהוכרה בגינם בכל תאריך דוח על המצב הכספי.

יא. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים בשווי ההוגן, כאשר קיים ביטחון סביר (reasonable assurance) כי המענק יתקבל, וכי החברה תציית לכל התנאים הנלווים אליו.

מענקים המתייחסים לעלויות מוכרים ברווח או הפסד על בסיס שיטתי על פני התקופות שבהן החברה מכירה בעלויות המתייחסות (שבגין המענקים מיועדים לתת פיצוי) כהוצאות.

יב. ספקים

יתרות הספקים כוללות התחייבויות של החברה לשלם עבור טובין או שירותים שנרכשו מספקים במהלך העסקים הרגיל.

יג. מסים שוטפים ונדחים

הוצאות המס כוללות מסים שוטפים ומסים נדחים. המסים מוכרים ברווח או הפסד, למעט מסים הקשורים בפרטים שנזקפו לרווח כולל אחר או להון, אשר מוכרים גם הם ברווח כולל אחר או בהון, בהתאמה. הסכום שנזקף כמסים שוטפים מחושב על בסיס חוקי המס שנחקקו, או שחקיקתם הושלמה למעשה לתאריך הדוח על המצב הכספי. הנהלת החברה בוחנת מדי תקופה את היבטי המס החלים על הכנסתה החייבת לצורכי מס, בהתאם לדיני המס הרלבנטיים, ויוצרת הפרשות בהתאם לסכומים הצפויים להיות משולמים לרשויות המס

החברה מכירה במסים נדחים, על בסיס שיטת ההתחייבות, בגין הפרשים זמניים בין הסכומים של הנכסים וההתחייבויות, הכלולים בדוחות הכספיים, לבין הסכומים שיובאו בחשבון לצורכי מס. כמו כן, מסים נדחים אינם מוכרים, אם הפרשים הזמניים נוצרים בעת ההכרה הראשונית בנכס או בהתחייבות, שלא במסגרת צירוף עסקים, אשר במועד העסקה אין להם כל השפעה על הרווח או ההפסד - בין אם החשבונאי או זה המדווח לצורכי מס. סכום המסים הנדחים נקבע בהתאם לשיעורי המס (וחוקי המס) שנחקקו או שחקיקתם הושלמה למעשה נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי וצפויים לחול כאשר נכסי המסים הנדחים ימומשו או כשהתחייבויות המסים הנדחים ייושבו. ההכרה בנכסי מסים נדחים נעשית בגין הפרשים זמניים הניתנים לניכוי לצורכי מס, בגבולות סכום הפרשים, שצפוי כי ניתן יהיה לנצלם בעתיד כנגד הכנסות חייבות במס.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יד. הטבות עובד:

1) הטבות עובדים לאחר סיום העסקה

החברה מפעילה מספר תוכניות הטבות לעובדים לאחר סיום העסקה, המהוות תוכניות להפקדה מוגדרת.

תכנית הפקדה מוגדרת היא תכנית להטבות עובד לאחר סיום העסקה במסגרתה החברה מבצעת הפקדות קבועות לישות נפרדת ובלתי תלויה כך שלחברה אין כל מחויבות, משפטית או משתמעת, לבצע הפקדות נוספות, במצב שבו לא יהיה די בנכסי הישות הנפרדת כדי לשלם לכל העובדים את ההטבות בגין שירותי העבודה בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

תכניות ההטבה לעובדים ממומנות באמצעות תשלומים, המועברים לחברות ביטוח או לקרנות פנסיה המנוהלות בנאמנות.

ההפקדות כאמור מוכרות כהוצאות בגין הטבות עובד במקביל לקבלת השירות מהעובדים שבגינו הם זכאים להפקדה.

2) דמי חופשה והבראה

במסגרת החוק, זכאי כל עובד לימי חופשה ודמי הבראה, כאשר שניהם מחושבים על בסיס שנתי. הזכאות מתבססת על משך תקופת העסקה. החברה זוקפת התחייבות והוצאה בגין דמי חופשה והבראה, בהתבסס על ההטבה שנצברה עבור כל עובד.

טו. תשלום מבוסס מניות

החברה מפעילה תוכנית לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולק במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות) של החברה. שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים מהעובדים בתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח על הרווח (הפסד) הכולל. סך הסכום הנזקף כהוצאה בדוח על הרווח (הפסד) הכולל נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות.

תנאי הבשלה שאינם תנאי שוק נכללים בין ההנחות המשמשות לאמידת מספר האופציות הצפויות להבשיל. סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות. בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל, בהתבסס על תנאי ההבשלה שאינם תנאי שוק, ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, בדוח על הרווח (הפסד) הכולל, ובהתאמה מקבילה בהון.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

החברה מפעילה תוכניות לתשלום מבוסס מניות לנותני שירותים, המסולק במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מיועצים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות) של החברה. שוויים ההוגן של השירותים המתקבלים נמדד לפי שוויים ההוגן של השירותים לאורך תקופת השירות ובתמורה להענקת האופציות מוכר כהוצאה בדוח על הרווח (הפסד) הכולל. תנאי הבשלה שאינם תנאי שוק נכללים בין ההנחות המשמשות לאמידת מספר האופציות הצפויות להבשיל. סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות. בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל, בהתבסס על תנאי ההבשלה שאינם תנאי שוק, ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, בדוח על הרווח (הפסד) הכולל, ובהתאמה מקבילה בהון.

בעת מימוש האופציות, החברה מנפיקה מניות חדשות. התקבולים, בניכוי עלויות עסקה שניתן ליחסן במישרין, נזקפים לפרמיה על מניות.

טז. רווח (הפסד) למניה

חישוב הרווח או ההפסד הבסיסי למניה מבוסס ככלל, על הרווח או ההפסד הניתן לחלוקה לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה.

בחישוב הרווח או ההפסד המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או ההפסד, המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה, ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור, בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות.

המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

יז. הכנסות

החברה מכירה בהכנסה כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורה בהתאם להסכם המכירה. עבור כל מחויבות ביצוע, החברה קובעת, במועד ההתקשרות בחוזה, אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן או בנקודת זמן. מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים: (א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה; (ב) ביצועי החברה יוצרים או משפרים נכס אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו; או (ג) ביצועי החברה אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לחברה, ולחברה יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד. ככל שמחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן, היא מוכרת בנקודת זמן. הכנסות החברה מוכרות בנקודת זמן.

החברה מייצרת ומוכרת מוצרים לשוק הפרטי בעיקר באמצעות מכירה באינטרנט. הכנסות בגין מכירות שבוצעו באמצעות האינטרנט מוכרות כאשר המוצרים נשלחים ללקוח. התשלום בגין עסקאות אלה מתבצע באמצעות כרטיס אשראי.

מכירת סחורות למפיצים מוכרת כאשר החברה מסרה את המוצרים למפיץ, כאשר לסיטונאי שיקול דעת מלא בנוגע לערוץ המכירה ומחיר המכירה של המוצרים, ולא קיימת מחויבות שלא קוימה, שיכולה להשפיע על קבלת המוצרים על ידי המפיץ. מסירת הסחורות לא מתרחשת, עד אשר המוצרים נשלחו למיקום המוגדר, סיכונאי התיישנות ואובדן הועברו למפיץ, וכן המפיץ קיבל את המוצרים בהתאם לחוזה המכירה, תנאי הקבלה פקעו או שלחברה ראיות אובייקטיביות שכל הקריטריונים לקבלה מולאו.

המכירות מוכרות לפי סכום התמורה לו החברה מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת הסחורות שהובטחו ללקוח למעט סכומים אשר נגבו עבור צדדים שלישיים, כגון מיסי מכירה מסוימים. ההכנסות מוצגות נטו ממע"מ. המכירות אינן כוללות מרכיב מימוני, מכיוון שהן מתבצעות עם תקופת אשראי קצרה משנה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. מלאי

המלאי נמדד לפי העלות או שווי מימוש נטו, כנמוך שבהם.

העלות נקבעת על בסיס ממוצע משוקלל נע. עלות מוצרים קנויים ותוצרת בתהליך כוללת עלויות חומרי גלם, קבלני משנה, עלויות ישירות אחרות ועלויות תקורה קבועות בייצור, בהתבסס על קיבולת נורמלית (Normal capacity) של מתקני הייצור.

שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל, בניכוי אומדן העלויות השלמה ואומדן העלויות הדרושות לביצוע המכירה.

יט. דיווח מגזרי

מגזרי פעילות מדווחים לפי אותו בסיס המשמש לצרכי דיווח פנימיים המוגש למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי בחברה, אשר אחראי על הקצאת משאבים לתחומי הפעילות של החברה והערכת הביצועים שלהם. ראה ביאור 19.

כ. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים אשר עדיין אינם בתוקף ואשר החברה לא בחרה ביישומם המוקדם

תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (להלן - התיקון ל-1 IAS)

התיקון ל-1 IAS מבהיר את ההנחיות בנוגע לסיווג התחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התיקון מבהיר, בין היתר כי:

(1) התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות יש זכות מהותית (substantive right) לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח. כמו כן, התיקון מבהיר כי כוונת הישות בנוגע למימוש הזכות אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות, ומבטל את ההתייחסות לקיומה של זכות בלתי מותנית.

(2) זכות מהותית כאמור קיימת רק במידה והישות עומדת בתנאים הרלוונטיים בתאריך המאזן.

(3) "סילוק" ההתחייבות כולל סילוק בדרך של תשלום מזומן, משאבים כלכליים אחרים או מכשירים הוניים של הישות. עם זאת, זכות המרה בגין מכשיר המיר אשר סווגה להון אינה משפיעה על סיווגה של ההתחייבות בגין המכשיר.

התיקון ל-1 IAS ייושם באופן רטרואספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2023 או לאחריו. בהתאם להוראות התיקון, יישומו המוקדם אפשרי ליישום לראשונה של התיקון ל-1 IAS לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

החברה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. האומדנים וההנחות, שבגינם ישנו סיכון משמעותי לביצוע התאמות מהותיות בערכם בספרים של נכסים והתחייבויות במהלך שנת הכספים הבאה, מפורטים להלן.

היוון עלויות פיתוח

כאמור בביאור 2ט', עלויות פיתוח יהוונו רק אם התקיימו התנאים המפורטים בביאור האמור. היוון העלויות יהיה מבוסס על שיקול דעתה של ההנהלה כי אכן החברה עומדת בתנאים להיוון. להערכת הנהלת החברה נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 לא התקיימו התנאים האמורים לעיל, ולכן לא הונו עלויות פיתוח.

אומדן שיעור הריבית להלוואת הבעלים

החברה טיפלה בהלוואות הבעלים כנושאות הטבה הונית. לפיכך, אמדה את שיעור הריבית אותה היא הייתה נדרשת לשלם אילו ההלוואות היו מתקבלות מצדדים שלישיים שאינם קשורים לחברה. שיעור הריבית כאמור, נאמד על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי בכ-10.9% (שנתי).

שווי הוגן של תשלומים מבוססי מניות

שווי הוגן של מכשירים הוניים של החברה אשר הוקצו לעובדים ונותני שירותים שהוקצו טרם ההנפקה הראשונית ("IPO"), נקבע באמצעות שימוש בשיטות להערכת שווי. החברה מפעילה שיקול דעת, לצורך בחירת שיטות הערכה שונות ולצורך הנחת הנחות, המבוססות בעיקרן על תנאי השוק הקיימים בכל תאריך דוח על המצב הכספי. באשר לפרמטרים ששימשו את החברה למדידת שווי הוגן ראה ביאור 13ב ו-13ג.

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

א. ניהול סיכונים פיננסיים:

(1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילות החברה חושפת אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכונים אשראי וסיכון נזילות. תוכניתה הכוללת של החברה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ושואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של החברה..

ניהול הסיכונים מתבצע על-ידי הנהלת החברה בהתאם למדיניות המאושרת על-ידי מועצת המנהלים. הנהלת החברה מזהה ומעריכה את הסיכונים הפיננסיים.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(א) סיכון אשראי

סיכון אשראי נובע בעיקרו מיתרות המזומנים ושווי מזומנים של החברה. יתרות המזומנים ושווי מזומנים של החברה מופקדות בעיקר בתאגידים בנקאיים גדולים בעלי דירוג גבוה (ilAA+/Stable , ilAAA/Stable).

(ב) סיכון נזילות

ניהול זהיר של סיכון הנזילות מחייב קיום מספק של מזומנים ומסגרות אשראי זמינות למימון הפעילות. החברה שומרת על רמה מספקת של מזומנים, בהתחשב בתחזית תזרימי המזומנים הנדרשים למימון פעילותה, על מנת למזער את סיכון הנזילות אליו היא חשופה.

באשר למצב הכספי של החברה ולתוכניתיה של הנהלת החברה - ראה ביאור 1ב.

(2) ניהול הון

יעדי ניהול סיכונים ההון של החברה הינם לשמר את יכולתה של החברה להמשיך ולפעול כעסק חי במטרה להעניק תשואה לבעלי המניות והטבות לבעלי עניין אחרים, ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון. החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה, לרבות הנפקת מניות חדשות.

(3) אומדני שווי הוגן

להלן ניתוח של המכשירים הפיננסיים הנמדדים בשווי הוגן, לפי שיטות הערכה. הרמות השונות הוגדרו כדלקמן:

- מחירים מצוטטים (בלתי מותאמים) בשווקים פעילים בהם נסחרים נכסים או התחייבויות זהים (רמה 1).
- נתונים שאינם מחירים מצוטטים, שנכללו ברמה 1, אשר ניתנים לצפייה לגבי הנכס או ההתחייבות, בין אם במישרין (כלומר כמחירים) ובין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים) (רמה 2).
- נתונים לגבי הנכס או ההתחייבות שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (נתונים שאינם ניתנים לצפייה) (unobservable inputs) (רמה 3).

שווי הוגן של מכשירים פיננסיים הנסחרים בשווקים פעילים מבוסס על מחיר השוק המצוטט נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. שוק נחשב פעיל אם המחירים המצוטטים זמינים בנקל ומתעדכנים באופן סדיר על ידי בורסה, סוחרים, ברוקרים, גופים ענפיים, גופים המספקים שירותי תמחור או רשויות פיקוח ממשלתיות, ואם המחירים בשוק זה נקבעים על בסיס עסקות בשוק המתבצעות בפועל ובאופן סדיר בין צדדים בלתי קשורים.

נכון ליום 31 בדצמבר 2020 ו-2019 לחברה לא קיימים נכסים ו/או התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח והפסד. היתרות בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2020 ו-2019 של הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, חייבים ויתרות חובה, זכאים ויתרות זכות, תואמים או קרובים לשווי הוגן שלהם.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

ב. מכשירים פיננסיים לפי קבוצות:

מדיניות החשבונאית לטיפול במכשירים פיננסיים יושמה עבור הפריטים הבאים:

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
נכסים פיננסיים בעלות מופחתת	
אלפי דולר ארה"ב	
709	17,768
-	59
55	207
764	18,034

נכסים:
מזומנים ושווי מזומנים
פקדון מוגבל בשימוש
חייבים ויתרות חובה (למעט הוצאות מראש
ומקדמות לספקים)

ליום 31 בדצמבר	
2019	2020
התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת	
אלפי דולר ארה"ב	
450	-
224	-
217	213
99	87
280	1,325
1,270	1,625

התחייבויות:
הלוואה מבעל שליטה, ראה ביאור 21ג
התחייבות בגין הסכם השקעה SAFE, ראה
ביאור 3ב13.
התחייבות בגין זכות שימוש בפטנט
התחייבות בגין חכירה
ספקים וזכאים אחרים

ג. התחייבויות פיננסיות לפי מועד פירעון:

יותר מ-5 שנים	בין 2 שנים ל-5 שנים	בין שנה ל-2 שנים	פחות משנה
אלפי דולר ארה"ב			
-	46	26	26
350	105	35	35
-	-	-	1,325
350	151	61	1,387
-	67	24	24
385	105	35	35
-	-	-	450
-	-	-	224
-	-	-	1,325
385	172	59	2,058

יתרה ליום 31 בדצמבר
2020:
התחייבויות בגין חכירה
התחייבות בגין רישיון
שימוש בפטנט
ספקים וזכאים אחרים
יתרה ליום 31 בדצמבר
2019:
התחייבויות בגין חכירה
התחייבות בגין רישיון
שימוש בפטנט
הלוואה מבעל שליטה
התחייבות בגין הסכם
השקעה
SAFE
ספקים וזכאים אחרים

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

ד. שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

סך הכל	התחייבויות בגין חכירות	התחייבויות פיננסיות אחרות לזמן ארוך	הלוואה מבעל שליטה
		אלפי דולר	
548	-	221	327
100	-	-	100
(50)	(6)	(35)	(9)
102	102		
107	3	31	73
(41)	-	-	(41)
766	99	217	450
(509)	(24)	(35)	(450)
78	12	31	35
(35)	-	-	(35)
300	87	213	-

יתרה ליום 1 בינואר 2019

שינויים במהלך שנת 2019:

תזרימי מזומנים שהתקבלו

תזרימי מזומנים ששולמו

התחייבויות שנוספו בגין חכירה

סכומים שנזקפו לרווח או הפסד

סכומים שנזקפו לקרן הון בגין עסקאות

עם בעל שליטה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2019

שינויים במהלך שנת 2020:

תזרימי מזומנים ששולמו

סכומים שנזקפו לרווח או הפסד

סכומים שנזקפו לקרן הון בגין עסקאות

עם בעל שליטה

יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

פירוט לפי מטבעות:

31 בדצמבר	
2019	2020
אלפי דולר ארה"ב	
173	14,437
52	2,499
484	832
709	17,768

בשקלים

בדולר ארה"ב

אחר

סונוביה בע"מ
(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:

א. ההרכב:

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב		
55	206	מוסדות - מע"מ
2	-	הוצאות מראש
-	154	מקדמות לספקים
15	5	אחרים
<u>72</u>	<u>365</u>	

ב. ערכם בספרים של החייבים ויתרות החובה מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019, להערכת החברה סיכון האשראי של יתרות החייבים ויתרות חובה האחרים (למעט הוצאות מראש) לא עלה באופן משמעותי ממועד ההכרה לראשונה. כתוצאה, ההפרשה להפסד בגין יתרות אלה נמדדה בסכום השווה להפסדי אשראי חזויים בתקופת 12 חודשים. יתרת ההפרשה להפסדי אשראי נכון לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 בגין יתרות אלו הינה זניחה.

החברה אינה מחזיקה בבטוחה כלשהי בגין יתרות חובה אלה.

ביאור 7 - מלאי:

31 בדצמבר		
2020		
אלפי דולר ארה"ב		
101		מלאי חומרי גלם
-		מלאי בתהליך
<u>248</u>		מלאי תוצרת גמורה
<u>349</u>		יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 8 - רכוש קבוע:

הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו, לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם בשנים 2020 ו-2019 הינן:

יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2020	פחת שנצבר			העלות			
	יתרה לגמר השנה	תוספת במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
אלפי דולר ארה"ב							
13	4	4	*	17	2	15	שיפורים במושכר
5	1	*	*	6	4	2	ריהוט וציוד משרדי
62	4	4	*	66	56	10	ציוד מעבדה
20	2	2	*	22	21	2	מחשבים וציוד היקפי
<u>100</u>	<u>11</u>	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>111</u>	<u>82</u>	<u>29</u>	

* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך):

יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2019	פחת שנצבר			העלות			
	יתרה לגמר השנה	תוספת במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	יתרה לגמר השנה	תוספות במשך השנה	יתרה לתחילת השנה	
	אלפי דולר ארה"ב						
15	*	*	-	15	15	-	שיפורים במושכר
13	*	*	-	13	13	-	ריהוט וציוד משרדי
1	*	*	-	1	1	-	מחשבים וציוד היקפי
<u>28</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>-</u>	<u>29</u>	<u>29</u>	<u>-</u>	

* מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר.

ביאור 9 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה:

כאמור בביאור 2'ח', החל מיום 1 בינואר 2019, החברה מיישמת את תקן IFRS 16. במסגרת הסכמי החכירה החברה חונרת מצד שלישי משרדים ברמת גן לצורך פעילותה השוטפת. תוקף הסכם החכירה מחודש ספטמבר 2019 ועד לחודש ספטמבר 2021. החברה קיבלה מהמחכיר אופציה להארכת הסכם החכירה לתקופת שכירות של עד 3 שנים, ובלבד שתודיע על כך למחכיר לא יאוחר מ-60 ימים לפני תום תקופת החכירה.

א. נכסים בגין זכות שימוש:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
-	98	יתרה ליום 1 בינואר
102	-	תוספות
(4)	(21)	הוצאות פחת
<u>98</u>	<u>77</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

ב. התחייבויות בגין דמי חכירה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר		
-	99	יתרה ליום 1 בינואר
102	-	תוספות
(6)	(24)	תשלומים בגין חכירה
2	6	הוצאות ריבית
1	6	הפרשי שער
<u>99</u>	<u>87</u>	יתרה ליום 31 בדצמבר

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - מסים על ההכנסה:

א. מיסוי החברה

הכנסות החברה חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות שחל על החברה בישראל הינו 23%.

רווחי הון בידי החברה חייבים במס לפי שיעור מס החברות הרגיל החל בשנת המס.

ב. מיסוי חברה הבת מחוץ לישראל

חברות בנות שמקום איגודן הוא מחוץ לישראל, נישמות לפי חוקי המס בארצות מושבן, למעט חברות המוגדרות כ"חברה נשלטת זרה" על פי פקודת מס הכנסה. שיעורי המס עיקריים שחלו בשנת 2020 על החברה הבת המאוגדת מחוץ לישראל בדלאוור, ארצות הברית הינו 21%.

ג. חוקי עידוד בישראל

הטבות במס מתוקף החוק לעידוד השקעות הון, תשי"ט-1959 (להלן - החוק לעידוד השקעות הון):

במסגרת החוק לעידוד השקעות הון נקבעו בעבר מספר מסלולי הטבות לפיהם זכאיות חברות להטבות מס שונות בתוקף המעמד של "מפעל מאושר" או "מפעל מוטב" שניתן לחלק ממפעליהן / לחלק ממתקני הייצור שלהן / ולהטבות נוספות בתוקף מעמדן כ"חברת משקיעי חוץ" כמשמעותו בחוק לעידוד השקעות הון.

במסגרת חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2011, שפורסם בחודש בדצמבר 2010, תוקן גם החוק לעידוד השקעות הון (להלן - התיקון לחוק). במסגרת התיקון לחוק נקבעו מסלולי הטבות חדשים, חלף המסלולים הקיימים בחוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו, כדלהלן: מסלול מענקים למפעלים באזור פיתוח א' ושני מסלולי הטבות מס חדשים ("מפעל מועדף" ו"מפעל מועדף מיוחד"), שעיקרם החלת שיעור מס אחיד על כלל ההכנסות המועדפות של החברה כהגדרתן בתיקון לחוק.

בהתאם למתווה הקיים בתיקון לחוק, יכולה חברה הזכאית להטבות על פי החוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו לבחור להכנס לתחולת התיקון לחוק בכל שנה, החל מהשנה הראשונה לתחולתו (שנת 2011), וליהנות החל מאותה שנה מהטבות המס על פי המסלולים שנקבעו בתיקון לחוק. בחירת החברה להכנס לתחולת התיקון לחוק הינה ללא זכות חזרה, והחל מאותה שנה היא לא תהיה זכאית יותר להטבות המס שהוקנו לה בהתאם למסלולי ההטבות שנקבעו בחוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו. חברה שלא בוחרת להכנס לתחולת התיקון לחוק תמשיך ליהנות מהטבות המס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו, וזאת עד לתום תקופת ההטבות כמשמעותה בחוק.

במסגרת חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי התקציב לשנות התקציב 2017 ו-2018), התשע"ז-2016, הוספו שני מסלולי הטבות חדשים המיועדים לתעשייה עתירת הידע "מפעל טכנולוגי מועדף" ו"מפעל טכנולוגי מועדף מיוחד".

עבור חברות שחלות לגביהן הטבות המס במסלול של "מפעל מועדף", שיעור המס שיחול על הכנסות מועדפות של חברות שמפעליהן מצויים באזור פיתוח א' הינו 7.5% ושיעור המס שחל על הכנסות מועדפות של חברות שמפעליהן מצויים באזור אחר הינו 16%.

ליום 31 בדצמבר 2020, החברה בוחנת את עמידתה בתנאים להחלת הטבות המס ואת שיעור המס האפקטיבי המשוקלל שיחול על החברה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ד. הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות

נכסי מסים נדחים בגין הפסדים לצורכי מס להעברה לשנים הבאות מוכרים במידה שמימוש הטבת המס המתייחסת באמצעות קיומה של הכנסה חייבת עתידית הינו צפוי.

ליום 31 בדצמבר 2019 לחברה הפסדים לצורכי מס המועברים לשנים הבאות בסך 1,406 אלפי דולר. ליום 31 בדצמבר 2020, החברה צופה כי היא תנצל את יתרת ההפסד המועבר לאותו מועד.

ה. שומות מס

בהתאם, על פי הוראות הדין, שומות עצמיות שהוגשו על ידי החברה עד לשנת 2015 נחשבות כסופיות.

ו. מסים על ההכנסה הכלולים בדוחות רווח או הפסד לתקופות המוצגות

(1) להלן מובאת התאמה בין סכום המס "התיאורטי", שהיה חל אילו כל ההכנסות היו מתחייבות במס לפי השיעורים הרגילים החלים על חברות בישראל (ראו סעיף א לעיל), לבין סכום המס שנזקק בדוחות רווח או הפסד לשנה המדווחת:

31 בדצמבר 2020 אלפי דולר ארה"ב	
980	רווח לפני מסים על ההכנסה, כמדווח בדוחות רווח או הפסד
225	המס התיאורטי בגין רווח זה
694	גידול במסים הנובע מהפרשים תמידיים – הוצאות שאינן מוכרות לצרכי מס
(323)	קיטון במסים הנובע מניצול בשנה המדווחת של הפסדים לצורכי מס משנים קודמות שבגינם לא נזקפו מסים נדחים בעבר
(3)	גידול (קיטון) במסים הנובע משיעורי מס שונים לגבי חברות בנות זרות
(42)	אחרים
551	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020

ביאור 11 - זכאים ויתרות זכות - אחרים:

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב		
18	277	עובדים ונלוות
42	9	מוסדות – מס הכנסה
15	10	צדדים קשורים
-	551	הפרשה למס
175	213	הוצאות לשלם
250	1,060	

ערכם בספרים של הזכאים ויתרות זכות מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – התקשרויות:

א.

הסכם רישיון שימוש בפטנט

ביום 10 ביוני 2014, נחתם הסכם רישיון שימוש בפטנט עם בר אילן חברה למחקר ופיתוח בע"מ (להלן - ביראד) וביום 30 באפריל 2017 נחתם תיקון להסכם זה (להלן - ההסכם). במסגרת ההסכם, ניתן לחברה רישיון לעשות שימוש מסחרי בחלק מהפטנטים והידע שבבעלות ביראד בתחום הטקסטיל האנטי-בקטריאלי. הרישיון שניתן לחברה הינו רישיון ייחודי התקף לכל העולם המקנה לחברה זכות לפתח, לייצר, להשתמש, לשווק ולמכור מוצרי טקסטיל רב פעמיים הניתנים לשימוש חוזר (Non-Disposable), הכוללים מצעים, בדים, ריפודים, טקסטיל לשימוש ביתי ו/או ביגוד. זכויות הפטנט מגינות על תהליך אנטי בקטריאלי ייחודי בתהליך הייצור אשר נמצא בבעלות אוניברסיטת בר-אילן.

הסכם הרישיון יהיה בתוקף עד למועד המאוחר מבין (א) מועד הפקיעה של זכויות הפטנט לבין (ב) 15 שנים מיום המכירה המסחרית הראשונה, אלא אם הסכם הרישיון יבוטל על ידי אחד מהצדדים על פי הוראות הסכם הרישיון. בתמורה לקבלת הרישיון, החברה התחייבה לשלם לביראד את הסכומים הבאים:

- 1) סכום חד פעמי, שאינו ניתן להשבה, לקבלת הזכות לרישיון בסך 35 אלפי דולר. בתיקון להסכם כמתואר לעיל, החברה שילמה סכום חד פעמי נוסף בסך כ-28 אלפי דולר תמורת הרחבת תחולת הרישיון כך שיכלול גם את אזור צפון אמריקה.
 - 2) תשלום שנתי בסך 20 אלפי דולר עד לשנת 2017 ובהתאם לתיקון להסכם משנת 2017, התשלום השנתי החל משנת 2018 הינו 35 אלפי דולר בשנה. תשלום זה ניתן לקיזוז כנגד כל סוג של תשלומי תמלוגים בגין מוצרים שנמכרו באותה שנה שבה העמלה שולמה.
 - 3) תמלוגים בגובה 3% מהכנסות החברה ממכירת מוצרים שיוצרו באמצעות זכויות הפטנט.
- החברה מחויבת לשפות את ביראד בגין עלויות הכנת מסמכים, רישום פטנט והוצאות אחרות נוספות בקשר עם זכויות הפטנט.
- הסכם זה של החברה מותנה בעמידתה במספר אבני דרך שנקבעו. במידה שהחברה לא תעמוד באותן אבני דרך מבלי לספק לביראד תכנית פעולה סבירה לעמידה באותם יעדים, רשאית ביראד לבטל את הסכם הרישיון של החברה.
- ביום 29 באוקטובר 2020 נחתם תיקון שני להסכם הרישיון למסחור פטנטים וידע בין החברה לבין ביראד. במסגרת התיקון להסכם הורחב היקף המוצרים אותם רשאית החברה לייצר, לשווק ולמכור תחת הסכם הרישיון וכן עודכנו היעדים (אבני הדרך) בהם על החברה לעמוד במסגרת ההסכם ובכלל זה, אושרה עמידתה של החברה בחלק מהיעדים והוארך המועד לעמידה ביתר היעדים.
- במועדי חתימת ההסכם והתיקון להסכם, החברה הכירה בנכס בלתי מוחשי בגין הסכומים ששולמו בפועל באותם מועדים, בצירוף הערך המהוון של התשלומים השנתיים הקבועים אשר אינם מותנים בקורות אירועים עתידיים, אלא בחלוף הזמן, שישולמו במשך אורך החיים החזוי של ההתחייבות, לפי שיעור היוון של כ-14%. נכס זה מופחת החל מהמועד בו ניתן יהיה להשתמש בזכות הנובעת מהרישיון. בשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020, החברה הכירה בהוצאות הפחתה בסך של 21 אלפי דולר.
- עם תחילת המכירות בתום חודש מרס 2020, החברה מחויבת בתשלום תמלוגים לביראד בגובה 3% מהכנסות החברה ממכירת מוצרים שיוצרו באמצעות זכויות הפטנט. בהתאם למכירות בפועל לתקופה, בניכוי הוצאות שילוח וסכום התשלום השנתי הקבוע.
- בשנת 2020, שולמו לביראד סך של 143 אלפי דולר בגין תמלוגים. ליום 31 בדצמבר 2020, החברה כללה בדוחותיה הכספיים התחייבות בגין תמלוגים לביראד בסך כולל של כ-123 אלפי דולר, בהתאם למכירות בפועל לתקופה, בניכוי סכום התשלום השנתי הקבוע.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 12 – התקשרויות (המשך):

ב. מענק מהאיחוד האירופי

בחודש יולי 2019, אושר לחברה מענק מהאיחוד האירופי במסגרת תכנית Instrument SME 2020 Horizon. התקציב שאושר לחברה במסגרת התוכנית הינו בסך של כ- 3,741 אלפי דולר (3,361 אלפי אירו) למשך תקופה 24 חודשים, כאשר שיעור המענק יעמוד על עד 70% מהתקציב, כך שסכום המענק המירבי שאושר הינו בסך של כ- 2,618 אלפי דולר (2,352 אלפי אירו) אשר יועבר לחברה בשלוש פעימות, עם השלמת מחויבויות החברה.

עם חתימת ההסכם, קיבלה החברה סך של כ-1,178 אלפי דולר (1,058 אלפי אירו). בחודש דצמבר 2020 קיבלה החברה סכום נוסף בסך של כ-795 אלפי דולר (656 אלפי אירו). בשנים 2020 ו-2019 נוצל מתוך המענק שהתקבל סך של 814 אלפי דולר ו-246 אלפי דולר, בהתאמה, אשר הוכר בקיזוז מהוצאות מחקר ופיתוח.

ג. בשנת 2017, נחתם הסכם שירותים עם יועץ לפיו תמורת שירותיו החברה תעניק ליועץ כתיב אופציה בתמורה לשירותים שיוענקו על ידי היועץ. הנהלת החברה לא קיבלה את מלוא השירותים מיועץ זה ולכן, לא הקצתה עבורו מניות. בשנת 2020, החברה חתמה על הסכם פשרה עם נותן השירותים לפיו החברה תשלם סך של כ-63 אלפי דולר (200 אלפי ש"ח) בגין השירותים. עד ליום 31 בדצמבר 2020, שולם סך של 35 דולר והיתרה שולמה בחודש ינואר 2021.

ד. ביום 14 במאי 2020, חתמה החברה על הסכם הפצה עם חברת הפצה לפיו ניתנו לה זכויות הפצה בלעדיות של מסיכות המגן בבוליביה, פרו ואורוגוואי. על פי ההסכם, החברה תספק למפיץ מוצרים והוא יהיה אחראי לשיווק והפצה במדינות אלו. בתמורה לזכויות ההפצה הבלעדיות באזור זה, הספק התחייב להזמין מהחברה כמות מינימלית של מוצרים לפי מחיר המכירה שנקבע בהסכם.

ה. ביום 1 ביוני 2020, חתמה החברה על הסכם הפצה עם מפיץ, לפיו ניתנו למפיץ זכויות הפצה בלעדיות של מוצרי החברה במספר מדינות באפריקה. על פי ההסכם, החברה תספק למפיץ מוצרים והוא יהיה אחראי לשיווק והפצה במדינות אלו. בתמורה לזכויות ההפצה הבלעדיות באזור זה, הספק מתחייב להזמין מהחברה כמות מינימלית של מוצרים לפי מחיר המכירה שנקבע בהסכם.

ו. ביום 7 ביולי 2020, חתמה החברה על הסכם הפצה עם מפיץ, לפיו ניתנו למפיץ זכויות הפצה בלעדיות של מוצרי החברה בקזחסטן, כאשר ההסכם מחרג עסקאות B2B אשר זכויות ההפצה בגינן נותרות בידי החברה. על פי ההסכם, החברה תספק למפיץ ערכת מוצר להרכבה עצמית ("Kit") והוא יהיה אחראי להשלמת הייצור, שיווק והפצה באזור זה. בתמורה לזכויות ההפצה הבלעדיות באזור זה, הספק מתחייב להזמין מהחברה כמות מינימלית של מוצרים לפי מחיר המכירה שנקבע בהסכם.

ז. ביום 13 באוגוסט 2020, חתמה החברה על הסכם הפצה עם מפיץ, לפיו ניתנו למפיץ זכויות הפצה בלעדיות של מוצרי החברה באנגליה ללקוחות B2B בלבד. על פי ההסכם, החברה תספק למפיץ מוצרים והוא יהיה אחראי לשיווק והפצה באזור זה. בתמורה לזכויות ההפצה הבלעדיות באזור זה, הספק מתחייב להזמין מהחברה כמות מינימלית של מוצרים לפי מחיר המכירה שנקבע בהסכם.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון:

א. הון המניות:

הון המניות של החברה לימים 31 בדצמבר 2020 ו-2019 מורכב ממניות רגילות כדלקמן:

מספר המניות			
מונפק ונפרע		רשום	
31 בדצמבר		31 בדצמבר	
2019*	2020	2019	2020
9,064,648	14,954,164	300,000,000	300,000,000

ללא ערך נקוב

*לאחר איחוד הון.

מניות הרגילות מקנות לבעליהן זכות הצבעה והשתתפות באספות בעלי המניות, זכות לקבלת רווחים וזכות להשתתף בעודפי הרכוש בעת פירוק החברה.

ביום 5 בנובמבר 2020 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה ביצוע איחוד של הון המניות המונפק והנפרע של החברה ביחס של 1:10, באופן שכל 10 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב תאוחדנה ל-1 מניה רגילה ללא ערך נקוב, ללא שינוי בהון הרשום של החברה.

ב. גיוסי הון:

(1) ביום 25 בינואר 2018, חתמה החברה על הסכם השקעה עם משקיע פרטי בסך של 102 אלפי דולר, תמורת חבילה הכוללת: 1,200,000 (לפני איחוד הון) מניות רגילות ו-1,200,000 כתבי אופציה לרכישת 1,200,000 מניות רגילות (לפני איחוד הון) במחיר מימוש של 0.085 דולר למניה. האופציה תקפה למשך שלוש שנים ממועד ההקצאה. השווי ההוגן של כתבי האופציה נמדד לפי מודל בלק אנד שולס והסתכם ל-36 אלפי דולר. ביום 2 באוקטובר 2020, בהתאם להסכם שנחתם עם המשקיע, כתבי האופציה פקעו.

(2) ביום 2 באוגוסט 2018, חתמה החברה על הסכם השקעה עם משקיע פרטי בסך של 14 אלפי דולר, תמורת חבילה הכוללת: 164,706 מניות רגילות (לפני איחוד הון) ו-164,706 כתבי אופציה לרכישת מניות רגילות במחיר מימוש של 0.085 דולר למניה. ביום 15 באוקטובר 2020, פקעו כל כתבי האופציה, בהתאם להסכם עם המשקיע.

(3) בחודש אוקטובר 2018, חתמה החברה על הסכמי השקעה מסוג SAFE עם שתי קרנות הון סיכון התומכות בחברות הזנק בסכום כולל של 200 אלפי אירו (כ-115 אלפי דולר כל אחד לפי שע"ח 1.15) בתמורת לזכות המרה למניות החברה שאינה מוגבלת בזמן, בהתאם לתנאים להלן:

(א) במקרה של סבב גיוס בחברה בסכום העולה על 1 מיליון דולר, ההשקעה תומר באופן אוטומטי למניות החברה לפי שווי גיוס, כנמוך מבין, 7 מיליון דולר לבין שווי שנקבע בסבב הגיוס בהנחה של 20%.

(ב) בקרות אירוע הנזלה כפי שנקבע בהסכם, הנפקה או שינוי שליטה, טרם אירוע כמתואר בסעיף א' לעיל, יהיו המשקיעים זכאים לבחור בין קבלת החזר השקעתם

במזומן לבין המרה למניות רגילות לפי שווי חברה של 7 מיליון דולר.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

במקרה של חדלות פירעון, טרם אירוע כמתואר בסעיף א' לעיל, זכות ההמרה תפקע והמשקיע יהיה זכאי להחזר ההשקעה בעדיפות על יתר בעלי המניות.

השקעה זו סווגה בסכומה המלא כהתחייבות פיננסית, במסגרת ההתחייבויות השוטפות, וזאת לאור העובדה כי החברה עשויה להידרש להשיב סכום זה, במזומן או בכמות לא קבועה של מניות, בקרות אירועים שאינם בשליטתה העשויים להתרחש בכל עת.

ביום 11 בנובמבר 2020, חתמה החברה על הסכם השקעה SAFE נוסף עם אחת מהקרנות הון סיכון בסך 30,000 דולר בתמורת לזכות המרה למניות החברה בהתאם לתנאים של ההשקעה לעיל, למעט שווי הגיוס שנקבע לפי 30 מיליון דולר.

ביום 19 בנובמבר 2020 הודיעו קרנות הון הסיכון כי הן מעוניינות להמיר את ההשקעות לעיל. טרם ההנפקה הראשונית לציבור ("IPO") בהתאם לתנאי ההסכמים, החברה הנפיקה לקרנות אלו, 462,546 מניות החברה, לאחר איחוד ההון.

(4) בחודש יוני 2019, חתמה החברה על הסכמי השקעה עם מספר משקיעים בסך כולל של 125 אלפי דולר תמורתם הקצתה החברה למשקיעים 1,539,103 מניות רגילות (לפני איחוד הון), במחיר של 0.081 דולר למניה.

(5) ביום 3 במרס 2020, חתמה החברה על הסכם השקעה עם משקיע פרטי בסך כולל של 10 אלפי דולר, תמורת 73,220 מניות רגילות (לפני איחוד הון) במחיר של 0.137 דולר למניה.
ביום 25 במרס 2020, חתמה החברה על הסכם השקעה נוסף עם משקיע זה להשקעה נוספת של 10 אלפי דולר, תמורת 58,625 מניות רגילות (לפני איחוד הון) במחיר של 0.171 דולר למניה.

(6) ביום 2 בנובמבר 2020, חתמה החברה על הסכמי השקעה עם 5 משקיעים נוספים (להלן - "ההנפקה הפרטית") בסך כולל של כ- 1.8 מיליון דולר (6 מיליון ש"ח), תמורתם הקצתה החברה 655,739 מניות רגילות ו-655,739 כתבי אופציה לא סחירים של החברה (לאחר איחוד הון) במחיר מימוש של 9.15 ש"ח לכתב אופציה. תקופת המימוש של כתבי האופציה הינה 36 חודשים ממועד ההקצאה.

בימים 23 ו-24 בנובמבר 2020 חתמה החברה על הסכמי השקעה נוספים עם 31 משקיעים פרטיים (להלן: "הנפקה פרטית נוספת") בסך כולל של כ- 6.6 מיליון ש"ח תמורתם החברה תקצה 720,212 מניות רגילות (לאחר איחוד הון), במחיר של 9.15 ש"ח למניה.

בגין הסכמי השקעה אלו, הוכרו הוצאות הנפקה בגין הסכם תיווך בסך כולל של כ- 75 אלפי דולר (250 אלפי ש"ח) כקיטון מהפרמיה.

(7) בחודש דצמבר 2020, השלימה החברה הנפקה ראשונית (IPO), במסגרתו גייסה החברה באמצעות הנפקה ציבורית סכום ברוטו של כ-10.8 מיליון דולר (35 מיליון ש"ח) הנפיקה החברה 3,825,142 מניות רגילות (לאחר איחוד הון) במחיר של 9.15 ש"ח למניה.

הוצאות ההנפקה הסתכמו לסך כולל של כ- 221 אלפי דולר (720 אלפי ש"ח) אשר הוכרו כקיטון מהפרמיה.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

ג. אופציות שהוענקו לעובדים:

- 1) ביום 29 בדצמבר 2019, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 5,100,000 כתבי אופציה (לפני איחוד הון) לשני נושאי משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.03 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של אופציות אלו נפרסת על פני 4 שנים, בשמונה מנות שוות אשר יבשילו כל 6 חודשים החל ממועד תחילת ההעסקה של כל אחד מהעובדים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה. עוד נקבע בהסכם כי בקרות "עסקה", כהגדרתה בהסכם כהנפקה ראשונית לציבור (IPO) או עסקת מיזוג, תקופת ההבשלה תואץ למועד העסקה. השווי ההוגן של כל כתב אופציה, במועד ההענקה, חושב על פי מודל בלק אנד שולס. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקה זו מסתכם ל- 306 אלפי דולר. ביום 12 בדצמבר 2020, עם השלמת ה-IPO הואצה הבשלתן של כתבי האופציה שטרם הובשלו למועד זה.
- 2) ביום 29 בדצמבר 2019, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 3,400,000 כתבי אופציה למנכ"ל החברה (לפני איחוד הון). כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.05 דולר לכל כתב אופציה. כתבי האופציה הובשלו במועד ההענקה והן ניתנות למימוש במשך 5 שנים ממועד ההענקה. השווי ההוגן של כל כתב אופציה, במועד ההענקה, חושב על פי מודל בלק אנד שולס. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקה זו מסתכם ל- 154 אלפי דולר.
- 3) ביום 1 במרס 2020, חתמה החברה על הסכם ההעסקה עם נושא משרה, במסגרתו אושרה הענקה של 700,000 כתבי אופציה (לפני איחוד הון). כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.03 דולר לכל כתב אופציה לפני איחוד הון. כתבי האופציה יובשלו הבשלה חודשית על פני ארבע שנים, כאשר תקופת ההבשלה תחל תוך 6 חודשים ממועד ההענקה. כתבי האופציה ניתנים למימוש במשך חמש שנים ממועד ההקצאה של כל מנה. הענקה זו אושרה על ידי דירקטוריון החברה ביום 30 בספטמבר 2020.
- 4) ביום 1 בפברואר 2020, חתמה החברה על הסכם ההעסקה עם מנכ"ל החברה לשעבר, במסגרתו אושרה הענקה של 3,500,000 כתבי אופציה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.03 דולר לכל כתב אופציה (לפני איחוד הון). כתבי האופציה יובשלו הבשלה חודשית על פני שלוש שנים. כתבי האופציה ניתנות למימוש במשך חמש שנים ממועד ההענקה. במקרה של סיום העסקה, האופציות יהיו ניתנות למימוש כנומך מבין שנתיים ממועד סיום העסקה וחמש שנים ממועד הענקה. בתום חודש מאי 2020, הסתיימה העסקתו של עובד זה, וכתבי האופציה שטרם הובשלו חולטו.
- 5) ביום 30 בספטמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 8,713,917 כתבי אופציה (לפני איחוד הון). לעובדים ונושאי משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.075 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה רבעונית של מנות שוות על פני 3 שנים החל ממועד תחילת ההעסקה של כל אחד מהעובדים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.
- 6) ביום 28 באוקטובר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 370,484 כתבי אופציה (לפני איחוד הון). לעובד. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.075 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה שנתית של מנות שוות על פני 4 שנים החל ממועד תחילת ההעסקה של העובד. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.

(7) ביום 28 באוקטובר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 367,350 כתבי אופציה (לפני איחוד הון). לנושא משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.075 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה חודשית של מנות שוות על פני 3 שנים החל ממועד תחילת ההעסקה. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.

להלן ההנחות לחישוב שווין ההוגן של אופציות אלו למועד אישור ההענקה על ידי הדירקטוריון בהתאם מודל בלק אנד שולס:

2019	2020	
1.6%	0.3%	ריבית חסרת סיכון
0%	0%	דיבידנד צפוי
48.4%	48.4%	תנודתיות צפויה
5-6	5	אורך חיים חזוי (שנים)

ד. מניות שהוענקו לעובדים:

- (1) בחודש אוקטובר 2020, אושר על ידי דירקטוריון החברה הענקה של מניות לעובד החברה, כמענק חתימה חד פעמי, זאת בהתאם להסכם העסקה שנחתם עם העובד. שווי ההענקה נמדד במועד הענקה לפי מחיר המניה באותו מועד.
- (2) בחודש אוקטובר 2020, בהתאם להסכם העסקה עם עובד החברה אושרה העל ידי דירקטוריון החברה הענקה של 350,000 מניות החברה (לפני איחוד הון) כמענק חתימה חד פעמי. בנוסף, החברה תעניק לעובד מידי רבעון מניות רגילות של החברה בשווי של כ- 13 אלפי דולר (45 אלפי ש"ח) כחלק משכר עבודה לו זכאי העובד בגין עבודתו בחברה. חישוב כמות המניות המוקצות יעשה במועד ההקצאה מעת לעת, על פי השווי הממוצע של מניית החברה בשלושת החודשים שקדמו למועד ההקצאה. ביום 24 בנובמבר 2020 הקצתה החברה לעובד 4,918 מניות רגילות של החברה עבור התקופה שהתחילה ב-1 בספטמבר 2020 והסתיימה ב-30 בנובמבר 2020. שווי ההענקה נמדד במועד הענקה לפי מחיר המניה באותו מועד.

ה. תשלום מבוסס מניות ליועצים ונותני שירותים:

- (1) בחודש אוקטובר 2014, נחתם הסכם שירותים עם נותן שירותים בתחום ניהול הכספים לפיו תמורת שירותי הנהלת חשבונות החברה תשלם ליועץ 1 אלפי דולר בחודש, כאשר חצי מהסכום ישולם במזומן וחציו ישולם באמצעות הנפקה מניות השוות לסך של 500 דולר עבור כל חודש. הסכם השירותים הופסק במהלך שנת 2020, כאשר ממועד תחילת ההסכם ועד למועד סיומו, הקצתה החברה לנותן השירותים 82,400 מניות החברה (לאחר איחוד הון).
- (2) ביום 1 בינואר 2017, נחתם הסכם שירותים עם יועץ בתחום המחקר והפיתוח אשר ישמש כ- Advisory Board של החברה. תמורת השירותים החברה תעניק ליועץ כתבי אופציה בשווי של 25 אלפי דולר לשנה. כתבי האופציה ניתנים למימוש למניות החברה, ללא תוספת מימוש. שווין ההוגן של כתבי האופציה הוערך לפי שווי השירותים. הסכם היעוץ הסתיים בחודש נובמבר 2020. בהתאם להסכם ועד מועד סיום ההסכם, הוענקו ליועץ 103,804 מניות החברה (לאחר איחוד הון).
- (3) ביום 12 בינואר 2018, נחתם הסכם שירותים עם יועץ נוסף בתחום המחקר והפיתוח אשר ישמש כ- Advisory Board של החברה. תמורת השירותים החברה

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

תעניק ליועץ כתבי אופציה בשווי של 60 אלפי דולר לשנה (5,000 אלפי ש"ח לחודש). כתבי האופציה ניתנים למימוש למניות החברה, ללא תוספת מימוש. שווי ההוגן של כתבי האופציה הוערך לפי שווי השירותים. הסכם מתן השירותים הסתיים ביום 12 ביולי 2018. עד למועד סיום ההסכם, קיבל היועץ 35,004 מניות (לאחר איחוד הון).

(4) בחודש אוקטובר 2018, חתמה החברה על הסכמי השקעה SAFE עם שתי קרנות מובילות, כמתואר בביאור 12ב'4. בנוסף להסכם ההשקעה, נחתם באותו מועד, עם כל אחת מהקרנות הסכם למתן שירותים להכרות עם משקיעים ופיתוח עסקי שיינתן על ידי הקרן לחברה, בתמורה החברה תקצה לכל אחת מהקרנות מניות בשווי כולל של כ-65 אלפי דולר. במועד חתימת ההסכם, הוקצו לכל אחת מהקרנות 782,268 מניות (לפני איחוד הון). תמורת השירותים הוכרה על פני תקופת השירות בהתאם לשוויים ההוגן של השירותים.

(5) ביום 10 בפברואר 2019, נחתם הסכם שירותים עם יועץ נוסף בתחום המחקר והפיתוח אשר ישמש כ- Advisory Board של החברה. תמורת השירותים החברה תשלם ליועץ סכום של 1,200 דולר לשעת ייעוץ. בנוסף, החברה העניקה ליועץ 443,130 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות החברה, ללא תוספת מימוש (לפני איחוד הון). שווי ההוגן של כתבי האופציה הוערך לפי מחיר המניה במועד ההענקה. בחודש נובמבר 2020, הסתיים הסכם הייעוץ וכתבי האופציה שטרם הובשלו למועד זה חולטו וכתבי האופציה שהובשלו עד אותו מועד בסך 19,359 (לאחר איחוד הון) מומשו למניות החברה.

(6) ביום 16 במאי 2019, חתמה החברה על הסכם עם מפיץ מניות, לפיו בגין כל השקעה שתגיע מידי החברה הוא יהיה זכאי למניות בשווי 10% מסכום ההשקעה. בחודש יוני 2019, עקב השקעה שבוצעה על ידי חברה קנדית בסך 25 אלפי דולר כמתואר בביאור 13ב'5 לעיל, הוקצו למפיץ 30,775 מניות (לפני איחוד הון) לפי שווי של 2,500 דולר.

(7) ביום 16 ביוני 2019, חתמה החברה על הסכם עם יועץ למתן שירותי הכרות עם משקיעים תמורתם החברה תעניק ליועץ מניות בשווי 10 אלפי דולר, המהווים 123,101 מניות למועד ההסכם (לפני איחוד הון).

(8) ביום 28 באוקטובר 2020, חתמה החברה על הסכם שירותי עיצוב גרפי לאתר האינטרנט של החברה עם נותן שירותים בהיקף כולל של 225 שעות תמורת 75 דולר ארה"ב לשעה. על פי ההסכם התמורה תשלום באמצעות הנפקה של 5,260 מניות רגילות ללא ערך נקוב של החברה (לאחר איחוד הון). ביום 24 בנובמבר 2020 הקצתה החברה לנותן השירותים את המניות בהתאם להסכם. שווי המניות הוערך לפי שווי השירותים שניתנו על ידי נותן השירותים בסך 16 אלפי דולר.

(9) ביום 24 בנובמבר 2020, חתמה החברה על הסכמי שירותים בתחום הפרסום והשיווק עם שני נותני שירותים לפיו החברה תקצה לכל אחד מנותני השירותים 63,091 כתבי אופציה לא סחירים של החברה (סה"כ 126,182 כתבי אופציה) למשך 12 חודשים (להלן- "תקופת ההסכם"), כאשר במהלך תקופת ההסכם תבשיל בסיומו של כל חודש כמות של 1/12 מסך כתבי אופציה שהוקצו לכל אחד מנותני השירותים. תוספת המימוש של כתבי האופציה שהוקצו לנותני השירותים הינה 9.15 ש"ח לכתב אופציה ותקופת המימוש הינה 60 חודשים שתחילתם במועד ההקצאה. שווי הענקה הוערך לפי שווי השירותים שניתנו על ידי נותן השירותים בסך 240 אלפי ש"ח (כ-73 אלפי דולר), לכל נותן שירותים.

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

ו. להלן כתבי האופציות שהוענקו לעובדים יועצים ונותני שירותים:

2019			2020			
ממוצע משוקלל של יתרת אורך חיים חוזי	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות*	ממוצע משוקלל של יתרת אורך חיים חוזי	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות*	
דולר ארה"ב	דולר ארה"ב		דולר ארה"ב	דולר ארה"ב		
שנים	שנים		שנים	שנים		
-	-	-	5.7	0.38	850,000	קיימות במחזור לתחילת השנה
5.7	0.38	850,000	7.12	0.7	1,491,357	הוענקו
-	-	-	4.97	0.3	(311,111)	חולטו
5.7	0.38	850,000	5.98	0.56	2,030,246	קיימות במחזור לתום שנה
5.7	0.4	690,625	5.10	0.46	1,146,792	ניתנות למימוש בתום השנה

* לאחר איחוד הון.

נכון ליום 31 בדצמבר 2018, לא הוענקו אופציות לעובדים.

ביאור 14 – עלות המכירות:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020 אלפי דולר ארה"ב	
50	הוצאות שכר עבודה ונלוות
1,445	קניות חומרי גלם וייצור
108	תשלום מבוסס מניות
612	משלוחים ללקוחות
267	תמלוגים לבריאד
75	אחרות
(349)	שינוי במלאי
2,208	

ביאור 15 - הוצאות מחקר ופיתוח:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב			
-	71	346	הוצאות שכר עבודה ונלוות
-	-	15	פחת והפחתות
230	457	448	קבלני משנה ויועצים
60	408	313	תשלום מבוסס מניות
34	30	-	נסיעות לחו"ל
-	10	215	חומרים ומתכלים
36	15	10	אחרות
-	(246)	(815)	בניכוי - מענק שהתקבל מהאיחוד האירופי
360	745	532	

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 16 – הוצאות מכירה ושיווק:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2020
אלפי דולר ארה"ב
781
1,373
2,460
254
67
21
4,956

הוצאות שכר עבודה ונלוות
פרסום וקידום מכירות
תשלום מבוסס מניות
עמלות גביה
יועצים ונותני שירותים
אחרות

ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי דולר ארה"ב		
-	104	209
33	29	308
57	49	63
-	-	53
15	135	111
32	53	212
137	370	956

הוצאות שכר ונלוות
ביקורת ומשפטיות
שירותים מקצועיים
שכירות
תשלום מבוסס מניות
אחרות

ביאור 18 - הכנסות (הוצאות) מימון:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2018	2019	2020
אלפי דולר ארה"ב		
(2)	(5)	(27)
(27)	(41)	(35)
-	(2)	(6)
-	(26)	(30)
-	(39)	-
(29)	(113)	(98)
20	-	201
20	-	201
(9)	(113)	103

הוצאות מימון:
עמלות בנקים וסליקה
הוצאות ריבית בגין הלואה מבעל שליטה
הוצאות ריבית בגין חכירה
הוצאות ריבית אחרות
הפרשי שער, נטו
סך הוצאות מימון

הכנסות מימון:
הפרשי שער, נטו
סך הכנסות מימון
הכנסות (הוצאות) מימון, נטו

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - מידע מגזרי:

- א. ההנהלה קבעה את מגזרי הפעילות של החברה בהתבסס על המידע אשר נסקר על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי של החברה, שהינו מנכ"ל החברה, למטרת הקצאת המשאבים למגזרים והערכת הביצועים שלהם.
- ב. החברה מדווחת בדוחותיה הכספיים על שני מגזרי פעילות כדלקמן: (1) מחקר ופיתוח של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל באמצעות שימוש בגלי אולטרסאונד (להלן - חטיבת הטכנולוגיה) (2) ייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל לשימוש רב פעמי בעלי תכונות אנטי בקטריאליות ואנטי ויראליות (להלן- חטיבת המוצרים).
- עד לחודש מרס 2020, כל פעילות הפיתוח של החברה היתה עבור חטיבת הטכנולוגיה ולא היו הכנסות ממכירת מוצרים.
- ביצועי מגזרי הפעילות נבחנים על בסיס מדידת הרווח לפני מס המגזר, הכולל את הכנסות החברה מפעילות כל מגזר בניכוי עלויות המתייחסות באופן ישיר לכל מגזר. הוצאות הנהלה וכלליות והוצאות או הכנסות מימון אשר אינן ניתנות לייחוס באופן ישיר אינן נכללות בתוצאות כל אחד ממגזרי הפעילות.

ג. תוצאות המגזרים ל-12 החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2020:

מוצרים	טכנולוגיה	סך הכל
אלפי דולר ארה"ב		
9,529	-	9,529
2,365	(532)	1,833
		(956)
		103
		980

סך הכנסות המגזר

רווחי (הפסדי המגזר)

הוצאות הנהלה וכלליות שלא יוחסו בין המגזרים

הכנסות מימון, נטו

רווח לפני מס

הכנסות החברה נובעות ממכירות ישירות ללקוח (B2C) ומכירות סיטונאיות (B2B). הרוב המוחלט של הכנסות ליום 31 בדצמבר 2020 נובע ממכירות ישירות.

להלן פילוח הכנסות חטיבת המוצרים לפי אזור גיאוגרפי ל-12 החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2020:

מוצרים	אלפי דולר ארה"ב
צפון אמריקה	6,311
ישראל	1,261
אירופה	1,249
דרום אמריקה	195
שאר העולם	513
סך ההכנסות לתקופה	9,529

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 20 - רווח (הפסד) למניה:

הרווח (הפסד) הבסיסי למניה מחושב על-ידי חלוקת הרווח (הפסד) המיוחס לבעלי מניות החברה בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות, כולל מניות רגילות שיופקו בעת מימוש אופציות ללא תוספת מימוש.

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב			
(506)	(1,228)	429	רווח (הפסד) לשנה
8,804,889	9,099,245	9,536,610	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות *
(0.06)	(0.13)	0.045	רווח (הפסד) בסיסי למניה (דולר ארה"ב)
8,804,889	9,099,245	13,903,44	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הפוטנציאליות *
(0.06)	(0.13)	0.031	רווח (הפסד) מדולל למניה (דולר ארה"ב) * לאחר איחוד הון.

לימים 31 בדצמבר 2019 ו-31 בדצמבר 2018 נתוני ההפסד המדולל למניה זהים לנתוני ההפסד הבסיסי למניה, מאחר שהשפעת הכללתן של מניות מדוללות פוטנציאליות אינה מדללת.

ביאור 21 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

"בעל עניין" - כהגדרת מונח זה בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

"צד קשור" - כהגדרת מונח זה ב-IAS 24.

אנשי המפתח הניהוליים של החברה (Key management personnel הנכללים, יחד עם גורמים אחרים, בהגדרת "צד קשור" האמורה ב IAS 24) כוללים את בעלי השליטה וחברי הדירקטוריון.

א. עסקות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2018	2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב			
-	78	412	שכר ומשכורת לבעלי עניין המועסקים/שהועסקו בחברה
-	2	3	מספר העובדים
27	41	35	הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
-	-	1,813	תשלום מבוסס מניות

ב. יתרות עם בעלי עניין:

31 בדצמבר		
2019	2020	
אלפי דולר ארה"ב		
450	-	הלוואה מבעל שליטה (ראה סעיף ג' להלן)
15	28	צדדים קשורים
465	28	

סונוביה בע"מ

(לשעבר – ננו טקסטיל בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 21 - עסקות ויתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. יתרות עם בעלי עניין:

החל משנת 2015 ועד ליום 31 בדצמבר 2019, התקבלו הלוואות מבעל השליטה בסך כולל של 450 אלפי דולר, אשר בהתאם להסכמת הצדדים, אינן צמודות ואינן נושאות ריבית.

ההלוואה מבעל השליטה העומדת לפירעון לפי דרישה מוכרת בערכה המלא ומסווגת במסגרת ההתחייבויות השוטפות. החברה מכירה בהוצאות מימון כנגד קרן הון מעסקות עם בעל שליטה בגין ההטבה הגלומה בהלוואה ביחס לריבית השוק. ריבית השוק הוערכה בשיעור של כ- 10.9% על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי תלוי. סך הריבית שנזקפה לקרן הון בשנים 2019 ו-2018 הינה 35 אלפי דולר, 41 אלפי דולר, ו- 27 אלפי דולר, בהתאמה.

בחודש ספטמבר 2020, יתרת הלוואת הבעלים בסך 450 אלפי דולר הוחזרה במלואה לבעל השליטה.

ד. הענקת כתבי אופציה לבעלי עניין

במסגרת ההענקה המתוארת בביאור 5,13, 559,182 כתבי אופציה הוענקו לבעלי עניין.

ביאור 22 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי:

- א. בחודש פברואר 2021, לאור סיום העסקה עם אחד העובדים, חולטו 41,939 כתבי אופציות שהוענקו ביום 30 בספטמבר 2020.
- ב. ביום 17 במרס 2021, הסתיים הסכם התקשרות עם אחד מיועצי החברה, כמתואר בביאור 13ה'9. עם סיום ההסכם, חולטו 47,318 כתבי אופציה.
- ג. ביום 21 במרס 2021 אישר דירקטוריון החברה התקשרות בהסכם עם יועץ חיצוני לחברה לפיו, בכפוף לחלוף 12 חודשים מיום 14 בפברואר 2021 ולעמידה ביתר תנאי ההסכם, יהיה זכאי היועץ ל-5,000 כתבי אופציה לא סחירים של החברה במחיר מימוש של 20 ש"ח לכתב אופציה ולתקופת מימוש של 3 שנים. ככל שיתקיים התנאי להקצאת כתבי האופציה כאמור ליועץ, תפעל החברה להקצאתם בהתאם לדין ובכלל זה, קבלת אישור הבורסה לרישום למסחר של המניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה האמורים.
- ד. ביום 21 במרס 2021, אישר דירקטוריון החברה האצת הבשלה של 36 כתבי אופציות שהוענקו באוקטובר 2020 לנושאת משרה. בהתאם להאצה, הבשלת האופציות תהא ל-12 חודשים החל ממועד ההבשלה המקורי, חלף 36 חודשים.
- ה. בחודש פברואר 2021, בוטלה בהסכמה הענקת אופציות שבוצעה לעובד בספטמבר 2020. ביום 21 במרס 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקה של כתבי אופציות אלו לעובד אחר, כאשר תקופת ההבשלה הינה ל-12 חודשים מיום 1 בפברואר 2021.

סונוביה בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2020

- פרק ד' -

פרטים נוספים על התאגיד

סונוביה בע"מ | דוח תקופתי לשנת 2020

פרק ד' – פרטים נוספים על התאגיד

שם החברה :	סונוביה בע"מ (להלן: "החברה")
מס' התאגיד ברשם החברות :	514997741
כתובת (תקנה 25א):	רח' הבונים 1, רמת גן
אתר אינטרנט :	www.sonoviatech.com/he
כתובת דואר אלקטרוני :	dana@a2z-finance.co.il
טלפון :	077-9400370
פקסימיליה :	077-3353914
תאריך המאזן (תקנה 9) :	31 בדצמבר 2020
שנת הדוח (תקנה 7) :	2020
מועד הדוח :	21 במרץ 2021

הערות ומבוא

לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ("הדוחות הכספיים"), המהווים חלק בלתי נפרד מדוח זה; הדוחות הכספיים נחתמו ובוקרו כדין על ידי רואה החשבון המבקר של החברה.

תקנה 8: תיאור עסקי החברה

תיאור עסקי החברה מפורט בפרק א' לדוח זה.

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

החברה לא ביצעה הערכת שווי מהותיות או מהותיות מאוד בשנת הדוח ולמועד הדוח.

תקנה 9: דוחות כספיים

הדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020, ערוכים בהתאם לכללי דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) וכן לפי הוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010 ומבוקרים כדין, לרבות חוות דעת רואה החשבון המבקר של החברה, מצורפים כפרק ג' לדוח זה.

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

החברה אינה מצרפת לדוח התקופתי דוח שנתי בדבר הערכת הדירקטוריון וההנהלה את אפקטיביות הבקרה הפנימית, בהתאם להקלה ל"תאגיד קטן" לפי תקנה 5ד(4) לתקנות ההקלות.

תקנה 19: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

לפרטים אודות דוח של החברה בדבר מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון ראו דיווח החברה מיום 22 במרץ 2020 (מספר אסמכתא: 2021-01-040950).

תקנה 10: דוח הדירקטוריון על מצב עניני התאגיד

לפרטים אודות דו"ח הדירקטוריון על מצב עניני התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2020 ראו פרק ב' לדוח זה.

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד חציוניים

שנת 2020	חציון 2	חציון 1	
9,529	7,801	1,728	הכנסות ממכירות
(2,208)	(1,932)	(276)	עלות המכירות
7,321	5,869	1,452	רווח גולמי
532	375	157	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
4,956	4,518	438	הוצאות מכירה ושיווק
956	747	209	הוצאות הנהלה וכלליות
877	229	648	רווח (הפסד) תפעולי
103	172	(69)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(551)	(551)	-	מסים על ההכנסה
429	(150)	579	רווח (הפסד) כולל לשנה

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

בחודש דצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור ורישום למסחר של מניותיה בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ (להלן: "הבורסה") על פי תשקיף להשלמה¹ (להלן: "התשקיף") והודעה משלימה (להלן: "ההודעה המשלימה")².

במסגרת התשקיף ייעדה החברה את תמורת ההנפקה לשם הגדלת בסיס ההון של החברה אשר ישמש לקידום עסקיה ופיתוחה של החברה, פעילות המחקר והפיתוח של החברה וכן פיתוח מוצרים חדשים. בנוסף, יועדה תמורת ההנפקה להרחבת מערך השיווק והמכירות של החברה. בהתאם ליעדים שנקבעו בתשקיף, לאחר ההנפקה ולמועד הדוח השקיעה החברה מתוך תמורת ההנפקה בתכנון, הנדסה, עיצוב וייצור של מכוונות אולטרסוניות מעבדתיות; תכנון הנדסי ועיצובי של מכוונת פיילוט אולטרסונית תעשייתית מסוג "בטא" אשר תשרת את החברה בהקמת מרכזי "בטא" מסחריים; המשך פיתוח ותיעוש

¹ תשקיף להשלמה מיום 29 בנובמבר 2020; אסמכתא מס' 2020-01-121405.

² הודעה משלימה מיום 6 בדצמבר 2020; אסמכתא מס' 2020-01-124477.

הפורמולציה האנטי-פתוגנית על בסיס תחמוצת אבץ (ZnO); מחקר ופיתוח ברמת מעבדה של פורמולציות אנטי-פתוגניות נוספות על בסיס כסף ו Zinc Pyrithione; מחקר ופיתוח ברמת מעבדה של אפליקציה לחסינות מים; מימון בדיקות מעבדה לבחינת אפקטיביות האפליקציות הסונו-כימיות השונות ועמידותן לכביסות; ומימון העלויות הכרוכות בבחינות מקדימות עם יועצים לטובת קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשוקי היעד.

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

יעוד תמורת ההנפקה על פי התשקיף	תאריך היעד על פי התשקיף ועלות מוערכת (באלפי דולר ארה"ב)	עדכון יעדי תמורת ההנפקה על פי התשקיף
השלמת התכנון ההנדסי והעיצובי של מכונת הפיילוט התעשייתית	במהלך רבעון 1 של שנת 2021 בהשקעה מוערכת של כ-200 אלפי דולר	היעד והמועד המשוער להשלמתו: תכנון והנדסה של מכונת הפיילוט התעשייתית, גרסה 2 (גרסת "בטא"). המועד המשוער להשלמת היעד לפי התשקיף נדחה ברבעון אחד מאחר שדרוש לחברה ולשותף האסטרטגי זמן נוסף על מנת לסיים את תכנון המכונה. <u>עלות מוערכת: ללא שינוי.</u>
פיתוח הפורמולציה והתהליך של האפליקציה האנטי-פתוגנית ברמה תעשייתית	במהלך רבעון 3 של שנת 2021 בהשקעה מוערכת של כ-1 מיליון דולר	היעד והמועד המשוער להשלמתו: סיום פיתוח פורמולציה/יות אנטי-פתוגנית/יות ותהליך ברמה תעשייתית המספקים עמידות לכביסות תעשייתיות ולכביסות ביתיות ברמה מספקת. המועד משוער להשלמת הפיתוח נדחה ברבעון אחד היות והחברה נדרשת לזמן נוסף על מנת לסיים את עבודת המחקר והפיתוח, הן על הפורמולציה מבוססת תחמוצת האבץ והן על הפורמולציות החדשות מבוססות הכסף וה Zinc pyrithione ולהביאן לרמת עמידות לכביסות מסחרית. <u>עלות מוערכת: ללא שינוי.</u>
קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשוקי היעד	בין רבעון 4 שנת 2021 לבין רבעון 1 לשנת 2022 בהשקעה מוערכת של 300 אלפי דולר	היעד והמועד המשוער להשלמתו: המועד המשוער להשלמת היעד נדחה לתקופה של בין 9-12 חודשים לאור פיתוח פורמולציות נוספות מבוססות חומרים ביוצידיים לאחר מועד התשקיף הדורשות אישורים רגולטוריים נוספים; ולאור החלטה לדחות את הגשת הבקשות עד לאחר השלמת פיילוטים קיימים ברמה מעבדתית וברמה תעשייתית והגעה למוצרים סופיים המאושרים למסחר על ידי הלקוחות הפוטנציאליים. למיטב ידיעת החברה, בשלב הפיילוטים השונים (בטא) ישנו אישור לעשות שימוש בחומרים הביוצידיים והאחרים היות ושלב זה נחשב לשלב מחקרי. <u>עלות מוערכת: ארה"ב - כ-500 אלפי דולר. באירופה כ-500 אלפי דולר (סה"כ 1 מיליון דולר).</u>
ביצוע ניסוי קליני קטן היקף במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי	במהלך רבעון 3 לשנת 2021 בהשקעה מוערכת של 150 אלפי דולר	היעד והמועד המשוער להשלמתו: לאור מגיפת הקורונה והעומסים על בתי החולים נדרשה לחברה ארכה של 6 חודשים להשלמת פרויקט המענק האירופאי במסגרתו היא נדרשת לבצע את הניסוי הקליני. ארכה כאמור ניתנה לחברה וכעת הצפי להשלמת הניסוי הקליני הינו חודש נובמבר 2021. <u>עלות מוערכת: ללא שינוי.</u>
הקמת מרכזי "בטא", קרי, מסחר בהיקף קטן ומבוקר של הטכנולוגיה	במהלך רבעון 2 לשנת 2022 בהשקעה מוערכת של 250 אלפי דולר	למועד הדוח, החברה פועלת לערכית ניסויים במסגרת המחקר והפיתוח של האפליקציות הסונו-כימיות. היעד והמועד המשוער להשלמתו: ללא שינוי. <u>עלות מוערכת: ללא שינוי.</u>

לפירוט ייעודים נוספים לתמורת ההנפקה ובכלל זה, סיום פיתוח פורמולציות אנטי-פתוגניות מבוססות כסף ו-Zinc Pyrithione, שלב מעבדה, ומעבר לתיעוש; הוכחת היתכנות על אפליקציה לחסינות מים; פרויקט מו"פ להוכחת היתכנות על אפליקציה להקניית תכונות חסינות אש לטקסטיל; פרויקט מו"פ להוכחת היתכנות על אפליקציה לצביעת בדים וסיום ייצור והפעלה של מכונת פיילוט מסוג "בטא", ראו סעיף 6.14.19 בפרק א' לדוח זה.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות מהותיות לתאריך הדוח

למועד הדוח, לחברה חברה בת אמריקאית בשליטתה המלאה של החברה. למועד הדוח, החברה לא ביצעה השקעות בחברה הבת. כמו כן, למועד הדוח, לחברה אין חברות קשורות.

תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות קשורות בתקופת הדוח

לא רלוונטי.

תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וחברות כלולות והכנסות מהן

החברה הבת החלה פעילותה בתום חודש דצמבר 2020 ולא היתה לה פעילות מהותית בשנת 2020.

תקנה 14: רשימת הלוואות

למועד הדוח החברה אינה מעניקה הלוואות.

תקנה 20: מסחר בבורסה

ביום 10 בדצמבר 2020 נרשמו למסחר בבורסה 14,954,164 מניות רגילות של החברה בהתאם לתשקיף וההודעה המשלימה.

למיטב ידיעת החברה, בתקופת הדוח ולמועד הדוח לא הופסק המסחר בניירות הערך של החברה.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

תקנה 21(א): להלן יפורטו התגמולים שהעניקה החברה בשנת הדוח לבעלי עניין ולבעלי התגמולים הגבוהים מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, בקשר עם כהונתם בחברה או בתאגיד בשליטתה, כפי שהוכרו בדוחות הכספים של החברה (באלפי דולר ארה"ב):

סה"כ (באלפי דולר)	תגמולים אחרים* (באלפי דולר) ריבית/ דמי שכירות/ אחר	תגמולים* בעבור שירותים (באלפי דולר)						פרטי מקבל התגמולים				
		אחר	עמלה	דמי יעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות **	מענק	שכר	שיעור החזקה בהון התאגיד	היקף המשרה	תפקיד	שם
שנת 2020												
129							129		100%	יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל	יהושע הרשקוביץ	
1,204					1,049		155		100%	מנהל תפעול ומכירות	שי הרשקוביץ	
894					765		129	-	100%	סמנכ"ל חטיבת המוצרים	אסף לוי	
144				129	15			-	100%	סמנכ"לית טכנולוגיה	ליאת גולדהמר	
129					7		122	-	100%	מנהל פיתוח עסקי	רועי הירש	

* במונחי עלות לחברה.

** הוצאות בגין תשלום מבוסס מניות חושבו לפי שווי הוגן של ההענקה למועד הענקת האופציות ומוכר בפריסה על פני תקופת ההבשלה. ההוצאות בטבלה זו כוללות הוצאות שנרשמו בדוחותיה הכספיים של החברה באותה השנה.

פירוט בהתייחס לתגמולים המפורטים בטבלה שלעיל:

מר יהושע הרשקוביץ – יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל (1)

מר הרשקוביץ הינו בעל השליטה בחברה למועד הדוח ומכהן בה כיו"ר הדירקטוריון וכמנכ"ל. בהתאם לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה מיום 5 בנובמבר 2020 (טרם הפיכת החברה לתאגיד מדווח), החל מיום 1 באוקטובר 2020 ולמועד הדוח, עבור תפקידו כמנכ"ל ויו"ר דירקטוריון פעיל של החברה בהיקף משרה מלאה זכאי מר הרשקוביץ לשכר חודשי בסך 49 אלפי ש"ח (כולל סכום גלובאלי עבור שעות נוספת), חניה, ארוחות ותנאים סוציאליים כמקובל ובכלל זה 16 ימי חופשה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, תגמולים ופיצויים (ביטוח מנהלים או קופת גמל בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין). סיום יחסי העבודה יהיה בהתאם לדין במתן הודעה

מוקדמת בת 30 יום על ידי החברה או מר הרשקוביץ, לפי העניין. בנוסף, כולל ההסכם המחאת זכויות קניין רוחני של מר הרשקוביץ לחברה וכן התחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות. בהתאם להסכם, מר הרשקוביץ יהיה זכאי למלוא הגמול החודשי על פי ההסכם, וזאת גם אם יכהן כמנכ"ל בלבד או כיו"ר פעיל בלבד של החברה.

(2) מר שי הרשקוביץ – מנהל תפעול ומכירות

מר שי הרשקוביץ מכהן כמנהל תפעול ומכירות בחברה והינו בנו של מר יהושע הרשקוביץ. החל מיום 1 באפריל 2020 ולמועד הדוח, זכאי מר שי הרשקוביץ לשכר חודשי (ברוטו) בשיעור של 40 אלפי ש"ח בהיקף משרה מלאה (כולל תשלום גלובאלי עבור שעות נוספות). כן זכאי מר שי הרשקוביץ לדמי נסיעות, ארוחות, 16 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, תגמולים ופיצויים (ביטוח מנהלים או קופת גמל בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין) וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה תפריש 7.5% מהמשכורת והעובד 2.5% מהמשכורת עד התקרה הפטורה ממס בהתאם לדין, וככל שהפרשת החברה תחרוג מהתקרה הפטורה ממס, תעביר החברה למר הרשקוביץ את ההפרש מבלי שזה ייחשב כשכר עבודה לצורך חישוב פיצויי פיטורין). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 30 ימים וכן סעיפים בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי תחרות. בנוסף, בהחלטת דירקטוריון החברה מיום 30 בספטמבר 2020 (שאושרה ביום 26 בנובמבר 2020) הוקצו למר שי הרשקוביץ 279,591 כתבי אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 10:1) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה. על פי תנאיהם, כתבי האופציה יבשילו על פני 3 שנים החל מיום 1.9.2020, ב-12 מנות שוות ועוקבות מידי 3 חודשים. תוספת המימוש לכל כתב אופציה הינה 0.75 דולר ארה"ב וסה"כ כ-209,693 דולר. מר הרשקוביץ התחייב שלא לבצע כל פעולה בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל. למועד הדוח, מתקיימים בין החברה לבין מר שי הרשקוביץ יחסי עובד-מעביד אך הוא נמנה על בעלי השליטה בחברה כמפורט בתקנה 21א להלן.

(3) מר אסף לוי - סמנכ"ל חטיבת מוצרים

מר אסף לוי מכהן כסמנכ"ל חטיבת המוצרים של החברה והינו חתנו של מר יהושע הרשקוביץ. בתמורה לעבודתו זכאי מר לוי לשכר חודשי (ברוטו) בשיעור של 40 אלפי ש"ח בהיקף משרה מלאה (כולל תשלום גלובאלי עבור שעות נוספות). כן זכאי מר לוי לדמי נסיעות, ארוחות, 16 ימי חופשה בשנה, דמי הבראה ודמי מחלה על פי דין, תגמולים ופיצויים (ביטוח מנהלים או קופת גמל בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין) וקרן השתלמות בכפוף להוראות מס הכנסה (החברה תפריש 7.5% מהמשכורת והעובד 2.5% מהמשכורת עד התקרה הפטורה ממס בהתאם לדין, וככל שהפרשת החברה תחרוג מהתקרה הפטורה ממס, תעביר החברה למר לוי את ההפרש מבלי שזה ייחשב כשכר עבודה לצורך חישוב פיצויי פיטורין). בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת של 30 ימים וכן סעיפים בדבר המחאה של זכויות קניין רוחני והתחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות. בנוסף, בהחלטת דירקטוריון החברה מיום 30 בספטמבר 2020 (שאושרה ביום 26 בנובמבר 2020) הוקצו למר לוי 279,591 כתבי אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 10:1) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה. על פי תנאיהם, כתבי האופציה יבשילו על פני 3 שנים החל מיום 1.4.2020, ב-12 מנות שוות ועוקבות מידי 3 חודשים. תוספת המימוש לכל כתב אופציה הינה 0.75 דולר ארה"ב וסה"כ כ-209,693 דולר. מר לוי התחייב שלא לבצע כל פעולה

בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל. למועד הדוח, מתקיימים בין החברה לבין מר אסף לוי יחסי עובד-מעביד אך הוא נמנה על בעלי השליטה בחברה כמפורט בתקנה 21א להלן.

(4) ליאת גולדהמר – סמנכ"ל טכנולוגיה

גבי גולדהמר מכהנת כסמנכ"ל טכנולוגיה של החברה. בתמורה לשירותיה, זכאית גבי גולדהמר לגמול חודשי (ברוטו) בשיעור של 35 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ עבור היקף משרה מלאה. כן זכאית גבי גולדהמר ל-22 ימי חופשה בשנה ולהחזר הוצאות הקשורות במתן שירותיה לחברה. בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת הדדית של 60 ימים וכן סעיפים בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי תחרות לתקופה של 12 חודשים לאחר סיום ההעסקה. ביום 29 בדצמבר 2019 הוקצו לגבי גולדהמר 255,000 כתבי אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 10:1) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה. כתבי האופציה יבשילו על פני 4 שנים החל מיום 15.6.2017, ב-8 מנות שוות מידי 6 חודשים. תוספת המימוש לכל כתב אופציה הינה 0.3 דולר ארה"ב ובסה"כ 76,500 דולר. תקופת המימוש הינה 5 שנים מהמועד בו יובשלו כל כתבי האופציה שהוקצו לגבי גולדהמר או 90 יום ממועד סיום ההעסקה, מכל סיבה, לפי המוקדם מביניהם. יצוין, כי בהתאם להסכם ההעסקה, כתוצאה מהנפקתן לראשונה של מניות החברה לציבור במסגרת התשקיף, הואצה הבשלתם של כל כתבי האופציה שהוקצו לגבי גולדהמר ושטרם הבשילו עד לאותו מועד. בנוסף, כולל הסכם ההעסקה התחייבות של גבי גולדהמר שלא לבצע כל פעולה בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל.

(5) מר רועי הירש – סמנכ"ל פיתוח עסקי

מר הירש מכהן כסמנכ"ל פיתוח עסקי של החברה. בתמורה לשירותיו, זכאי מר הירש לשכר חודשי (ברוטו) בשיעור של 29 אלפי ש"ח עבור היקף משרה מלאה ולתנאים סוציאליים על פי דין. בהסכם נקבעה תקופת הודעה מוקדמת הדדית של 60 ימים וכן סעיפים בדבר המחאתן לחברה של זכויות קניין רוחני, שמירה על סודיות ואי תחרות לתקופה של 12 חודשים לאחר סיום ההעסקה. ביום 29 בדצמבר 2019 הוקצו למר הירש 255,000 כתבי אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 10:1) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה. כתבי האופציה יבשילו על פני 4 שנים החל מיום 1.1.2017, ב-8 מנות שוות מידי 6 חודשים. תוספת המימוש לכל כתב אופציה הינה 0.3 דולר ארה"ב ובסה"כ 76,500 דולר. תקופת המימוש הינה 5 שנים מהמועד בו יובשלו כל כתבי האופציה שהוקצו למר הירש או 90 יום ממועד סיום ההעסקה, מכל סיבה, לפי המוקדם מביניהם. יצוין, כי בהתאם להסכם ההעסקה, כתוצאה מהנפקתן לראשונה של מניות החברה לציבור במסגרת התשקיף, הואצה הבשלתם של כל כתבי האופציה שהוקצו למר הירש ושטרם הבשילו עד לאותו מועד. בנוסף, כולל התחייבות של מר הירש שלא לבצע כל פעולה בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל.

מדיניות תגמול לנושאי משרה

ביום 28 באוקטובר 2020 (טרם הפיכתה לתאגיד מדווח) אימצה החברה מדיניות תגמול לנושאי משרה של החברה, שצורפה כנספח 8.2 לתשקיף (להלן: "מדיניות התגמול"). מדיניות התגמול נכנסה לתוקף במועד רישום מניות החברה לראשונה למסחר בבורסה, ביום 10 בדצמבר 2020. בהתאם לתקנות החברות (הקלות לעניין החובה לקבוע מדיניות תגמול), התשע"ג-2013, מדיניות התגמול תקפה למשך 5 שנים ממועד רישומן למסחר של מניות החברה בבורסה כאמור.

גמול דירקטורים

הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות הדירקטורים החיצוניים ולמעט מר יהושע הרשקוביץ, יו"ר הדירקטוריון,³ זכאים לגמול שנתי וגמול השתתפות בגובה ה"סכום הקבוע" כמפורט בתוספת השנייה והתוספת השלישית, לפי העניין, לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 (להלן: "תקנות הגמול"). כל הדירקטורים המכהנים בחברה, לרבות יו"ר דירקטוריון החברה, מר יהושע הרשקוביץ, שהינו בעל שליטה בחברה למועד הדוח, זכאים כחלק מתנאי כהונתם לביטוח, שיפוי ופטור כמקובל בחברה ובהתאם למדיניות התגמול שלה.

החברה החלה להיות תאגיד מדווח בחודש דצמבר 2020. בשנת 2020 לא שולם גמול לחברי הדירקטוריון של החברה בגין כהונתם כדירקטורים, להוציא תגמולים ששולמו למר יהושע הרשקוביץ בגין כהונתו כיו"ר פעיל וכמנכ"ל החברה, כמפורט בתקנה 21 לעיל.

תקנה 21(ב): לא ניתנו תגמולים לנושאי משרה בכירה לאחר שנת הדיווח ולפני מועד הגשת הדוח בקשר עם כהונתם או העסקתם בשנת הדיווח אשר לא הוכרו בדוחות הכספים של החברה לשנת הדיווח.

תקנה 21א: השליטה בתאגיד

למועד הדוח, בעל השליטה בחברה הינו מר יהושע הרשקוביץ, המחזיק ב- 6,601,891 מניות רגילות של החברה, המהוות כ-44.15% מהונה המונפק והנפרע (כ-37.39% בדילול מלא), באמצעות חברת שי ספיר השקעות בע"מ שבשליטתו. למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, מר הרשקוביץ מחזיק ב-99% מהון המניות המונפק והנפרע וב-50 מתוך 60 מניות הנהלה של שי ספיר השקעות בע"מ. יתרת המניות הרגילות (בשיעור 1%) ומניות הנהלה (10 מניות הנהלה) בשי ספיר השקעות בע"מ מוחזקות על ידי הגב' זיקלין הרשקוביץ, רעייתו של מר הרשקוביץ. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח לא קיימים בחברה הסכמי הצבעה. כמו כן, מר שי הרשקוביץ, בנו של בעל השליטה, מחזיק ב-279,591 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו לו במסגרת הסכם העסקתו כעובד החברה ומר אסף לוי, חתנו של בעל השליטה, מחזיק ב-279,591 כתבי אופציה לעובדים שהוקצו לו במסגרת הסכם העסקתו כעובד החברה.⁴ לאור האמור, וכל עוד עיסוקם של ה"ה שי הרשקוביץ ואסף לוי בחברה הינו מקור הכנסתם העיקרי, רואה בהם החברה מחזיקים במשותף עם בעל השליטה במניות החברה (בהתייחס למניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה של החברה המוחזקים על ידם ולמניות נוספות של החברה שתוחזקנה על ידם בעתיד, אם וככל שתוחזקנה) וכפועל יוצא, כבעלי שליטה במשותף בחברה.

³ לתנאי כהונתו של מר יהושע הרשקוביץ כיו"ר דירקטוריון פעיל ומנכ"ל החברה ראו תקנה 21 לעיל.

⁴ לפרטים אודות תנאי העסקתם של ה"ה שי הרשקוביץ ואסף לוי ראו תקנה 21 לעיל.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעלי השליטה בחברה או שלבעלי השליטה בחברה יש ענין אישי באישורה (להלן: "עסקאות עם בעל השליטה"), שהחברה התקשרה בה בשנת הדוח או במועד מאוחר לסוף שנת הדוח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

(1) הסכם בין החברה לבין בעל השליטה בנוגע לתנאי העסקתו בחברה כנושא משרה בכירה (יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל) – לפרטים אודות ההסכם ראו תקנה 21 לפרק זה לעיל.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בתאריך הדוח

נכון למועד פרסום הדוח		כתבי אופציה	מניות רגילות	בעל עניין/נושא משרה	שם
שיעור החזקה					
בהון ובהצבעה (בדילול מלא)	בהון והצבעה				
37.58%	44.15%	-	6,601,891	בעל ענין	שי ספיר השקעות בע"מ(1)
1.59%		279,591	-	בעל ענין	שי הרשקוביץ(2)
1.59%		279,591	-	בעל עניין	אסף לוי(3)
2.83%	3.33%	-	497,927	בעלת עניין	אקסלנס השקעות בע"מ (4)
1.70%	2.00%	-	299,031	בעלת עניין	הפניקס אחזקות בע"מ (4)
0.37%	0.44%	-	65,574	בעלת עניין	פארטו אופטימום, שותפות מוגבלת (5)
4.67%	5.48%	-	819,672	בעלת עניין	פסגות בית השקעות בע"מ- גמל ופנסיה (5)
4.67%	5.48%	-	819,673	בעלת עניין	י.ד. מור השקעות בע"מ (6)
0.40%	-	70,000	-	נושא משרה	אהרון גרזון
1.45%	-	255,000	-	נושאת משרה	ליאת גולדהמר
1.45%	-	255,000	-	נושא משרה	רועי הירש
0.30%	0.11%	36,735	16,393	נושאת משרה	דנה יעקב גרבלי
58.29%	60.99%	1,175,917	9,120,161		סה"כ

פרטים בנוגע להחזקות בעלי עניין:⁵

- (1) חברה בשליטתו של מר יהושע הרשקוביץ. לפרטים נוספים ראו תקנה 21 לעיל.
- (2) מר שי הרשקוביץ הינו בנו של מר יהושע הרשקוביץ.
- (3) מר אסף לוי הינו חתנו של מר יהושע הרשקוביץ.

⁵ לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 6 בינואר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-002355).

(4) למיטב ידיעת החברה, נכון למועד הדוח, כפי שנמסר לה על ידי בעלת העניין, המחזיקה הינה חברה בקבוצת דיווח מוסדית אשר כוללת חברות בקבוצת אקסלנס וכן חברות בקבוצת הפניקס. לפי הודעת בעלת העניין בקבוצת הדיווח המוסדית כוללת את אחזקות Belemus Lux S.a.r.l (B234.618) שהתאגדה בלוקסמבורג (בעלת השליטה בהפניקס אחזקות בע"מ) ו/או הפניקס אחזקות בע"מ (להלן: "הפניקס") (בעלת השליטה באקסלנס השקעות בע"מ) (ח.צ. 520017450) ו/או אקסלנס השקעות בע"מ (ח.צ. 520041989) (להלן: "הקבוצה"). בעלי השליטה ב Belemus Lux S.a.r.l הינם: CP III Cayman GP Ltd, Matthew Lewis (Lee) Sachs ו-Botein. לפירוט בדבר החזקות בקבוצת הפניקס אשר הינה "מחזיקה ביחד" עם החזקות בקבוצת אקסלנס, ראו מחזיק 5 להלן. להלן פרטים נוספים למיטב ידיעת החברה בנוגע להחזקות בניירות הערך של אקסלנס המופיעות תחת חברות לניהול קרנות להשקעות משותפות באמנות, כפי שנמסרו לחברה על ידי בעלת העניין: מניות-ההחזקות המופיעות תחת קרנות הנאמנות כוללות החזקות של אקסלנס השקעות קסם קרנות נאמנות. אחזקות הקבוצה בניירות הערך של הפניקס, כוללת בין היתר החזקות באמצעות חשבון נוסטרו ו/או חשבונות ביטוח חיים משתתף ברווחים ו/או חשבונות לניהול קופות גמל או חברות לניהול קופות גמל ו/או באמצעות שותפויות ייעודיות המחזיקות בניירות ערך עבור עמיתי הפניקס. לפירוט בדבר החזקות אקסלנס השקעות בע"מ (קרנות נאמנות), אשר הינה "מחזיקה ביחד" עם החזקות הפניקס, ראו מחזיק 4 לעיל. להלן פרטים נוספים למיטב ידיעת החברה בנוגע להחזקות בניירות הערך של הפניקס המופיעות תחת קופות גמל וחברות לניהול קופות גמל, כפי שנמסרו לחברה על ידי בעלת העניין: מניות - ההחזקות המופיעות תחת קופות הגמל כוללות החזקות של שותפות מניות ישראל (להלן: "השותפות"). שיעורי ההחזקה של בעלות הזכויות בשותפות הינם כמפורט להלן: הפניקס פנסיה וגמל 46.58%, מבטח-משתתף 53.42%. השותפות הינה שותפות שנרשמה ברשם השותפויות, וכל בעלות הזכויות בה הינן חברות בקבוצת הדיווח המוסדית בקבוצה. השותפות עצמה אינה חברה לניהול קופות גמל. בהתאם להסכם השותפות בין בעלות הזכויות בשותפות, שיעור ההחזקה של בעלות הזכויות בשותפות משתנה באופן תדיר, בהתאם למנגנון הקבוע בהסכם השותפות.

(5) למיטב ידיעת החברה, נכון למועד דוח זה, כפי שנמסר לה על ידי בעלת העניין, המחזיקה הינה בעלת עניין לנוכח החזקה במניות החברה ביחד עם פסגות בית השקעות בע"מ - גמל ופנסיה, שהינה, על פי הודעתה לחברה, חברה בקבוצת דיווח מוסדית. למיטב ידיעת החברה, נכון למועד דוח זה, כפי שנמסר לה על ידי בעלת העניין, קרנות Apax Europe VII-A L.P.; Apax Europe VII-B L.P ו- Apax Europe VII-1 L.P (להלן יחדיו: "קרנות Apax Europe VII"), שהינן קרנות השקעה זרות, מחזיקות בעקיפין, במצטבר, במלוא (100%) הון המניות של פסגות בית השקעות בע"מ (באמצעות Himalaya AP.PS Ltd. וחברות החזקות שונות שהינן, בעקיפין, נשלטות, מנוהלות ו/או מיועצות על ידי Apax Partners Europe Mangers Ltd. APEM ("APEM")). בהתאם להסכמי ניהול בין קרנות Apax Europe VII לבין APEM, APEM מונתה כמנהל ההשקעות של קרנות Apax Europe VII, ביחס להשקעות שונות, לרבות פסגות בית השקעות בע"מ. בעלי המניות של APEM הינם ה"מרטין הלוסה וניקו הנסן (אשר מכהנים גם כדירקטוריון APEM), כאשר כל אחד מה"ה הלוסה והנסן, מחזיק ב- 50% מהון המניות ובזכויות ההצבעה ב- APEM. כמפורט לעיל, נכון למועד דוח זה, כפי שנמסר לה על ידי בעלת העניין, פסגות בית השקעות בע"מ מחזיקה במניות החברה ביחד עם פארטו אופטימוס, שותפות מוגבלת.

(6) י.ד. מור השקעות בע"מ ("מור השקעות") היא חברה ציבורית בשליטתם המשותפת של ה"ה אלי לוי (ת.ז. 039038260)* ; יוסף לוי (ת.ז. 055311187); מיכאל מאירוב (ת.ז. 031720915); דותן מאירוב (ת.ז. 037560158); בנימין מאירוב (ת.ז. 051376754) ויוסף מאירוב (ת.ז. 052364395)**. מור קופות גמל בע"מ (ח.פ. 514956465) היא חברה בבעלותה של מור השקעות, אשר מחזיקה ב- 85% מהונה המונפק והנפרע של מור קופות גמל. למבנה ושיעורי ההחזקות של/בקבוצת מור השקעות, ראו דיווחיה המיידים והתקופתיים, בכתובת: <https://maya.tase.co.il/company/1692?view=reports>.

[*] אלי לוי מחזיק במור השקעות באופן ישיר, וכן על-ידי חברה בבעלותו המלאה (100%), אלדוט בע"מ (ח.פ. 515616761);

[**] יוסף מאירוב מחזיק במור השקעות במישרין, וכן על-ידי חברה בהחזקה משותפת שלו ושל ה"ה דותן מאירוב ומיכאל מאירוב, ב.י.מ. השקעות בע"מ (ח.פ. 515566750); מיכאל מאירוב ודותן מאירוב מחזיקים במור השקעות באמצעות ב.י.מ. השקעות בע"מ (ח.פ. 515566750), בלבד.

תקנה 24א: הון המניות הרשום, הון המניות המונפק וניירות ערך המירים למועד פרסום הדוח

הון רשום: 300,000,000 מניות רגילות ללא ערך נקוב.

הון מונפק: 14,954,164 מניות רגילות ללא ערך נקוב.

ניירות ערך המירים: 2,613,205 כתבי אופציה (לא סחירים) המירים לעד 2,613,205 מניות רגילות של החברה.

מניות רדומות: נכון למועד הדוח אין בחברה מניות רדומות כלשהן.

תקנה 24: מרשם בעלי המניות

סוג נייר	מס' נייר ערך בבורסה	שם המחזיק	כמות
מניות רגילות ללא ערך נקוב כ"א	1170539	מזרחי טפחות חברה לרישומים בע"מ, מספר חברה: 510422249	14,954,164

לפרטים נוספים אודות מרשם ניירות הערך של החברה ראה דיווח מיידי של החברה מיום 6 בינואר 2021 (אסמכתא מס' 2021-01-002355).

תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות חברי הדירקטוריון של החברה למועד הדוח:⁶

שם פרטי ושם משפחה:	יהושע הרשקוביץ
תפקיד:	יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל.
תחילת כהונה:	יו"ר – 29.12.2013, מנכ"ל – 1.5.2020 באסיפה בעלי מניות החברה מיום 5 בנובמבר 2020 הוארך מינויו של מר הרשקוביץ כיו"ר דירקטוריון החברה עד לתום האסיפה הכללית השנתית השלישית של בעלי מניות החברה שתתקיים לאחר האסיפה הנ"ל.
מספר זיהוי:	52607298
תאריך לידה:	17.10.1954
מען להמצאת כתבי בי דין:	שביל האורן 17, נהריה.
אזרחות:	ישראלית / רומנית.
חבר בוועדות הדירקטוריון:	לא.
דירקטור חיצוני:	לא.
דירקטור בלתי תלוי:	לא.
האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:	כן, אביו של מר שי הרשקוביץ; חמו של מר אסף לוי. בעל שליטה בחברה במשותף עם מר שי הרשקוביץ ומר אסף לוי. לפרטים ראו תקנה 21א לעיל.
השכלה:	תעודה מקצועית, שוק ההון, אוניברסיטת בר אילן.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	דירקטור בבטאלין תרפיוטיקס בע"מ, דירקטור בסונוביה, דירקטור בשי ספיר השקעות, דירקטור במשאבי טבע.
תאגידים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם התאגיד:	דירקטור בבטאלין תרפיוטיקס בע"מ, דירקטור בסונוביה, דירקטור בשי ספיר השקעות, דירקטור במשאבי טבע.
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית	בעל כשירות מקצועית.
האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:	לא.
האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל עניין בחברה:	מכהן כמנכ"ל החברה וכיו"ר דירקטוריון פעיל.

שם פרטי ושם משפחה:	האשם דלאשה
תפקיד:	דירקטור בלתי תלוי.
תחילת כהונה:	24.11.2020
מספר זיהוי:	050460716
תאריך לידה:	28.4.1952
מען להמצאת כתבי בי דין:	בועיינה-נוגידאט.
אזרחות:	ישראלית.
חבר בוועדות הדירקטוריון:	לא.

⁶ למצבת דירקטורים ונושאי משרה עדכנית של החברה למועד הדוח ראו דיווח מיידי של החברה מיום 21 במרץ 2021 (אסמכתא מס' 2021-01-040455).

לא.	דירקטור חיצוני:
כן.	האם החברה רואה את הדירקטור כדירקטור בלתי תלוי:
לא.	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת ירושלים.	השכלה:
עו"ד עצמאי.	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
אין.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם התאגיד:
בעל כשירות מקצועית.	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית
לא.	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:
לא.	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל עניין בחברה:

אריה זמיר זינגר	שם פרטי ושם משפחה:
דירקטור חיצוני	תפקיד:
27 בינואר 2021 ⁷	תחילת כהונה:
068879139	מספר זיהוי:
19.7.1956	תאריך לידה:
ז'בוטינסקי 49, נהריה	מען להמצאת כתבי בי דין:
ישראלית	אזרחות:
לא.	חבר בוועדות הדירקטוריון:
מיועד לכהן כדירקטור חיצוני בחברה לאחר הפיכתה לציבורית, בכפוף למינוי כדן.	דירקטור חיצוני:
כן.	האם החברה רואה את הדירקטור כדירקטור בלתי תלוי:
לא.	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
תואר ראשון במנהל עסקים, אוניברסיטת לטביה.	השכלה:
דירקטור ובעלים, אריו שרותי איכות בע"מ, חברה להבטחת ובקרת איכות.	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
דירקטור באריו שרותי איכות בע"מ.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם התאגיד:
בעל כשירות מקצועית.	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית
לא.	האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:
לא.	האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל עניין בחברה:

ורד פורת	שם פרטי ושם משפחה:
דירקטורית חיצונית.	תפקיד:
27 בינואר 2021	תחילת כהונה:
22424105	מספר זיהוי:
30.6.1966	תאריך לידה:
תמיר 31, תל אביב.	מען להמצאת כתבי בי דין:
ישראלית.	אזרחות:
וועדת תגמול; וועדת ביקורת.	חברה בוועדה או ועדות של הדירקטוריון:
כן.	דירקטורית חיצונית:
כן.	האם החברה רואה את הדירקטורית כדירקטורית בלתי תלוי:
לא.	האם הדירקטורית הינה בת משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
תואר ראשון בכלכלה – אוניברסיטת ת"א; תואר שני במנהל עסקים (התמחות במימון) – אוניברסיטת ת"א.	השכלה:
בנקאות להשקעות-ליווי ויעוץ לקרנות וחברות (עצמאית).	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
סיגמא בית השקעות בע"מ.	תאגידיים אחרים בהם מכהנת כדירקטורית, או מכהנת כיחידה המכהנת כדירקטורית מטעם התאגיד:
בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית.	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית

⁷ כיהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה טרם הפיכתה לתאגיד מדווח החל מיום 26 בנובמבר 2020 ועד למינויו כדירקטור חיצוני.

כ.ן.	האם החברה רואה את הדירקטורית כבעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:
ל.א.	האם הדירקטורית עובדת של החברה, של חברה בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל עניין בחברה:

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה

להלן פרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה, שאינם מכהנים כדירקטורים:

שם פרטי:	אהרון גרזון
תפקיד:	סמנכ"ל מחקר ופיתוח
תחילת כהונה:	1 במרץ 2020
מספר זיהוי:	319215125
תאריך לידה:	02-09-1958
אזרחות:	ספרדית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	B.Sc. in Chemistry and Pharmacy ,Catholic University of Louvain, Brussels. Ph.D. in Medicinal Chemistry, Catholic University of Louvain.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	כימאי ראשי, מנהל מו"פ

שם פרטי:	ליאת גולדהמר
תפקיד:	סמנכ"לית טכנולוגיה
תחילת כהונה:	15 ביוני 2017
מספר זיהוי:	025403882
תאריך לידה:	19.12.1973
אזרחות:	ישראלית
האם בעלת עניין בחברה או בת משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	Textile engineer, Shenkar College, MSc Global Textile Marketing, Reutlingen University and Philadelphia University
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	יועצת בתחום הטקסטיל, סמנכ"לית טכנולוגיה

שם פרטי:	אסף לוי
תפקיד:	סמנכ"ל חטיבת המוצרים
תחילת כהונה:	1 באפריל 2020
מספר זיהוי:	301785796
תאריך לידה:	12.11.1989
אזרחות:	ישראלית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	חתנו של מר יהושע הרשקוביץ; גיסו של מר שי הרשקוביץ. בעל שליטה בחברה במשותף עם מר יהושע הרשקוביץ ומר שי הרשקוביץ. לפרטים ראו תקנה 21א לעיל.
השכלה:	תואר ראשון כפול בכלכלה ומדעי כדור הארץ, האוניברסיטה העברית.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	אנליסט בחברת שי ספיר השקעות, יועץ לחברות סטארט-אפ שונות, פיתוח עסקי, בניית אסטרטגיה עסקית, גיוס הון והכנת חברות להנפקה. אנליסט בחברת לגוס יועצים- אנליסט. מנכ"ל פנטזי נטוורק.

שם פרטי:	רועי הירש
תפקיד:	סמנכ"ל פיתוח עסקי
תחילת כהונה:	1 בינואר 2017
מספר זיהוי:	039203641
תאריך לידה:	09.04.1983
אזרחות:	ישראלית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	בוגר מנהל עסקים וחשבונאות (BA), המסלול האקדמי המכללה למנהל; בעל רישיון רואה חשבון

מוסמך.	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
יועץ בתחום המיזוגים ורכישות, מנהל פיתוח עסקי; סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה.	

שם פרטי:	דנה יעקב- גרבלי
תפקיד:	סמנכ"לית כספים
תחילת כהונה:	1 בספטמבר 2020
מספר זיהוי:	041705419
תאריך לידה:	09.11.1983
אזרחות:	ישראלית
האם הינה בעלת עניין בחברה או בת משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	בוגרת מנהל עסקים וחשבונאות (BA), המסלול האקדמי המכללה למנהל; תואר מוסמך במנהל עסקים ומימון (MBA), המסלול האקדמי המכללה למנהל, בעלת רישיון רואה חשבון מוסמך.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	שותפה בחברת A2Z Finance, סמנכ"ל כספים אנטרה ביו בע"מ, סמנכ"ל כספים ביומילק בע"מ, מנהלת בכירה ביקורת ב-PwC Israel

שם פרטי:	שי הרשקוביץ
תפקיד:	מנהל תפעול ומכירות
תחילת כהונה:	1 באוגוסט 2019
מספר זיהוי:	3020566727
תאריך לידה:	13.10.1988
אזרחות:	ישראלית / אמריקאית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	בנו של מר יהושע הרשקוביץ; גיסו של מר אסף לוי. בעל שליטה בחברה במשותף עם מר יהושע הרשקוביץ ומר אסף לוי. לפרטים ראו תקנה 21א לעיל.
השכלה:	תואר ראשון במנהל עסקים (BA), המרכז הבינתחומי הרצליה, תואר מוסמך במנהל עסקים (MBA), המסלול האקדמי המכללה למנהל.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	דירקטור בחברת בטאלין תרפיוטיקס.

שם פרטי:	דניאל שפירא
תפקיד:	מבקר פנימי
תחילת כהונה:	21 במרץ 2021
מספר זיהוי:	052755998
תאריך לידה:	21.7.1954
אזרחות:	ישראלית
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד:	לא
השכלה:	בוגר כלכלה וחשבונאות, אוניברסיטת בר אילן.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מבקר פנימי של חברות ישראליות הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בנאסד"ק ובאירופה.

נושאי משרה שכהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדוח ועד למועד הדוח

מר שי הרשקוביץ חדל לכהן כדירקטור ביום 26 בנובמבר 2020, טרם הפיכת החברה לתאגיד מדווח.

תקנה 26ב: מורשי חתימה עצמאיים

למועד הדוח, לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, למעט מר יהושע הרשקוביץ ומר שי הרשקוביץ שכל אחד מהם הינו מורשה חתימה אלקטרונית יחיד מטעם החברה בהתאם לתקנות ניירות ערך (חתימה ודיווח אלקטרוני), תשס"ג-2003.

תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

משרד קסלמן וקסלמן מרחוב המרד 25, מגדל הסחר, תל אביב.
למיטב ידיעת החברה, משרד רואה החשבון המבקר או מי משותפיו אינם בעלי עניין או בני משפחה של בעל עניין או של נושא משרה בכירה בחברה. במסגרת האסיפה השנתית של בעלי מניות החברה מיום 5 בנובמבר 2020 (טרם הפיכת החברה לתאגיד מדווח), הוארכה כהונת רואה החשבון המבקר עד לאסיפה השנתית הבאה ודירקטוריון החברה הוסמך לקבוע את שכרו.

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון

ביום 5 בנובמבר 2020, טרם הפיכתה של החברה לתאגיד מדווח, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את שינוי תקנון החברה. לפרטים אודות תקנון החברה המעודכן ונכון למועד הדוח ראו דיווח מיידי של החברה מיום 10 בדצמבר 2020 הוא המועד בו החלה החברה להיות תאגיד מדווח (אסמכתא מס': 2020-01-126544). יצוין, כי לא חלו שינויים בתקנון החברה לאחר המועד בו החלה החברה להיות תאגיד מדווח.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

א. המלצות הדירקטוריון בפני האסיפה הכללית והחלטות הדירקטוריון שאינן טעונות אישור האסיפה הכללית בדבר:

1. תשלום דיבידנד או ביצוע חלוקה בדרך אחרת או חלוקת מניות הטבה: אין.
2. שינוי ההון הרשום או המונפק של התאגיד:
 - 2.1. ביום 29 בנובמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה הנפקה לציבור של 3,825,142 מניות רגילות ללא ערך נקוב במסגרת התשקיף וההודעה המשלימה.
 - 2.2. להחלטות הדירקטוריון בדבר הקצאת מניות וכתבי אופציה לא סחירים לעובדים, יועצים ונותני שירותים בתקופת הדוח ראו סעיפים 3.2.2, 3.5 ו-3.6 לתשקיף.
 - 2.3. בהחלטה מיום 21 במרץ 2021 אישר דירקטוריון החברה התקשרות בהסכם עם יועץ חיצוני לחברה לפיו, בכפוף לחלוף 12 חודשים מיום 14 בפברואר 2021 ולעמידה ביתר תנאי ההסכם, יהיה זכאי היועץ ל-5,000 כתבי אופציה לא סחירים של החברה במחיר מימוש של 20 ש"ח לכתב אופציה ולתקופת מימוש של 3 שנים. ככל שיתקיים התנאי להקצאת כתבי האופציה כאמור ליועץ, תפעל החברה להקצאתם בהתאם לדין ובכלל זה, קבלת אישור הבורסה לרישום למסחר של המניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה האמורים.
3. שינוי תזכיר או תקנון התאגיד: בשנת הדוח בוצע שינוי בתקנון התאגיד. לפרטים נוספים ראה תקנה 28 לעיל.
4. פדיון ניירות ערך בני פדיון: אין.
5. פדיון מוקדם של איגרות חוב: אין.
6. עסקה שאינה בהתאם לתנאי השוק, בין התאגיד לבעל עניין בו: אין.

ב. החלטות האסיפה הכללית שנתקבלו שלא בהתאם להמלצות הדירקטורים בעניינים המפורטים בתקנת משנה (א): אין.

ג. החלטות אסיפה כללית מיוחדת:

1. ביום 5 בנובמבר 2020, טרם הפיכתה של החברה לתאגיד מדווח, קיימה החברה אסיפת בעלי מניות שנתית ומיוחדת, במסגרתה התקבלו החלטות הבאות, כדלקמן:

- 1.1. לאשר את הארכת כהונתו של רואה החשבון המבקר של החברה, משרד רו"ח קסלמן וקסלמן, רואי חשבון, עד למועד האסיפה השנתית הבאה של החברה והסמכת דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו.
- 1.2. לאשר את הארכת כהונתו של מר יהושע הרשקוביץ כיו"ר דירקטוריון החברה לתקופת כהונה נוספת החל ממועד כינוס האסיפה ועד לתום האסיפה הכללית השנתית השלישית של בעלי מניות החברה שתתקיים לאחר אסיפה זו.
- 1.3. לאשר את הארכת כהונתו של מר שי הרשקוביץ כדירקטור של החברה לתקופת כהונה נוספת החל ממועד כינוס האסיפה ועד לתום האסיפה הכללית השנתית השלישית של בעלי מניות החברה שתתקיים לאחר אסיפה זו.⁸
- 1.4. לאשר להעניק לדירקטורים ולנושאי משרה אשר מכהנים בחברה, וכפי שיכחנו בה מעת לעת, ו/או בתוקף היותם של אלה נושאי משרה מטעמה של החברה בתאגיד אחר, ובכלל זה נושאי משרה ו/או דירקטורים שהם בעלי עניין ו/או בעלי שליטה ו/או קרובים לבעל השליטה ו/או עובדים של בעל השליטה, פטור מראש מאחריות, כולה או מקצתה, בשל נזק עקב הפרת חובת הזהירות כלפי החברה וכן מכל אחריות כלפי החברה בשל כל אירוע, עילה, חבות, הוצאה או נזק אחרים אשר מתן פטור בגינם יהיה אפשרי על פי הוראות חוק החברות בעת הרלוונטית לאישור הפטור; וכן התחייבות לשיפוי מראש והיתר לשיפוי בדיעבד (כהגדרת מונחים אלו בתקנון החברה ובחוק החברות), בגין כל אירוע, עילה, חבות, הוצאה או נזק ברי שיפוי על פי חוק החברות בעת הרלוונטית לשיפוי או בעת הרלוונטית להוצאת כתב השיפוי, לפי השיפוי הרחב יותר.⁹
- 1.5. ביצוע איחוד של הון המניות המונפק והנפרע של החברה ביחס של 1:10 באופן שכל 10 מניות רגילות של החברה אוחדו למניה רגילה 1 (אחת) של החברה ללא נקוב וללא שינוי בהון המניות הרשום. במסגרת ההחלטה על ביצוע איחוד הון כאמור נקבע, כי לכל בעל מניות שהאיחוד יותיר בידיו שבר מניה, יוקצה שבר מניה נוסף בכמות שתיצור יחד עם השבר הקיים מניה אחת מאוחדת ושלמה.¹⁰
- 1.6. לאשר את החלפת תקנון ההתאגדות של החברה בתקנון ההתאגדות שנוסח הימנו צורף לדוח זימון האסיפה.¹¹
- 1.7. לאשר את עדכון תנאי כהונתו של מר יהושע הרשקוביץ כמנכ"ל ויו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 1.10.2020.¹²
2. ביום 27 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את מינויים של מר אריה זמיר-זינגר וגבי' ורד פורת כדירקטור חיצוניים בחברה לתקופת כהונה ראשונה בת שלוש (3) שנים שתחילתה במועד אישור האסיפה. כן אישרה האסיפה הכללית כי מר זמיר-זינגר וגבי' פורת יהיו זכאים לקבלת גמול השתתפות וגמול שנתי בהתאם לסכומים הקבועים כאמור בתקנות הגמול; יבוטחו במסגרת פוליסת הביטוח לנושאי משרה ודירקטורים בהם מבוטחים יתר נושאי המשרה והדירקטורים בחברה; והיו זכאים לכתב פטור ושיפוי כמקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו

⁸ מר שי הרשקוביץ חדל לכהן כדירקטור ביום 26 בנובמבר 2020, טרם הפיכת החברה לתאגיד מדווח.

⁹ לנוסח המלא של כתב הפטור והשיפוי ראו נספח 8.3 לתשקיף.

¹⁰ במסגרת איחוד ההון עודכן בהתאם מספר כתבי האופציה הלא סחירים של החברה.

¹¹ לנוסח התקנון שאושר ראו דיווח מיידי של החברה מיום 10 בדצמבר 2020 (אסמכתא מס': 2020-01-126544).

¹² לפרטים אודות תנאי כהונתו של מר הרשקוביץ שאושרו על ידי האסיפה ראו תקנה 21א לעיל.

דיווח מיידי של החברה מיום 22 בדצמבר 2020 (אסמכתא מס': 2020-01-131128) ודיווח מיידי מיום 28 בינואר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-011218) בדבר תוצאות האסיפה.

תקנה 29א: החלטות החברה

- (1) אישור פעולות לפי סעיף 255 לחוק החברות: אין.
- (2) פעולה לפי סעיף 254(א) לחוק החברות אשר לא אושרה: אין.
- (3) עסקאות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות
ראו ההחלטות המפורטות בתקנה 29 לעיל.
- (4) פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח לנושאי משרה
 1. למועד הדוח, תקנון החברה ומדיניות התגמול לנושאי משרה של החברה כוללים הוראות לעניין פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה. מדיניות התגמול של החברה אשר בתוקף למועד הדוח, צורפה כנספח 8.2 לתשקיף.
 2. כתבי פטור ושיפוי
למועד הדוח, זכאים הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, כחלק מתנאי כהונתם, לפטור והתחייבות לשיפוי בנוסח שאושר על ידי האסיפה הכללית ביום 5 בנובמבר 2020. לפרטים נוספים ראו סעיף ג (1.4) בתקנה 29 לעיל.
 3. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה
למועד הדוח, לחברה פוליסת ביטוח אחריות נושאי משרה ודירקטורים של חברה ציבורית בתוקף רטרואקטיבי מיום 15 באוגוסט 2020 ועד לתום 12 חודשים מיום 26 בנובמבר 2020; גובה הכיסוי על פי הפוליסה הינו 5 מיליון דולר ארה"ב למקרה ולתקופה והפרמיה השנתית הינה בסך של כ-46 אלפי דולר ארה"ב; בנוסף, לחברה ביטוח נושאי משרה ודירקטורים מסוג Run Off ל-7 שנים עם כיסוי של 1 מיליון דולר ארה"ב עבור פרמיה בסך 42 אלפי דולר ארה"ב. תנאי הפוליסות תואמים את מדיניות התגמול של החברה.¹³

תאריך: 21 במרץ 2021

ורד פורת
דירקטורית חיצונית

יהושע הרשקוביץ
יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל

¹³ התקשרות בפוליסות בוצעה טרם הפיכת החברה לתאגיד מדווח ותנאי הפוליסות תוארו במסגרת סעיף 8.3 לתשקיף.

סונוביה בע"מ
דוח תקופתי לשנת 2020

- פרק ה' -

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהלים

1. הצהרת מנכ"ל

אני הח"מ, יהושע הרשקוביץ, המכהן כמנכ"ל של סונוביה בע"מ ("התאגיד") מצהיר בזה כי:

1.1. בחנתי את הדוח התקופתי של התאגיד לשנת 2020 ("הדוחות");

1.2. לפי ידיעתי, הדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

1.3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

1.4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילויי ובבקרה עליהם;

1.5. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

אני הח"מ, דנה יעקב-גרבלי, המכהנת כסמנכ"ל הכספים של סונוביה בע"מ ("התאגיד") מצהירה בזה כי:

2.1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של התאגיד לשנת 2020 ("הדוחות");

2.2. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות אינם כוללים כל מצג לא נכון של עובדה מהותית ולא חסר בהם מצג של עובדה מהותית הנחוץ כדי שהמצגים שנכללו בהם, לאור הנסיבות שבהן נכללו אותם מצגים, לא יהיו מטעים בהתייחס לתקופת הדוחות;

2.3. לפי ידיעתי, הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של החברה לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;

2.4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

2.5. אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

תאריך: 21 במרץ, 2021

דנה יעקב-גרבלי

סמנכ"לית כספים