



# סונוביה בע"מ דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב31 בדצמבר 2021

## מבנה הדוח התקופתי

פרק א' - תיאור עסקי התאגיד  
פרק ב' - דוח הדירקטוריון  
פרק ג' - דוחות כספיים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021  
פרק ד' - פרטים נוספים  
פרק ה' - הצהרות מנהלים



# דברי המנכ"ל למשקיעים

עם פרסום הדוחות הכספיים שלנו לשנת 2021, אני גאה לדווח כי החברה עומדת ביעדים והתוכניות שלה, מתקדמת בכל החזיתות ונערכת לקראת מסחור הטכנולוגיה פורצת הדרך שלנו.

חברתנו ממשיכה לגדול ולהתפתח. גייסנו טאלנטים מובילים בתחומים שונים לרבות תחום הכימיה, הנדסת מערכות, הנדסת תהליכים, רגולציה, שיווק ומכירות ואנו ממשיכים להשקיע במעבדות המו"פ שלנו כדי לקדם את פיתוח הטכנולוגיה הייחודית שלנו.

לקראת מסחור הטכנולוגיה שלנו, הצטרף אלינו יונתן יגלום, מנהל בכיר בתעשייה, כמנהל חטיבת המוצרים והמכירות (CRO). יונתן יוביל ויבנה את התשתית לכניסה שלנו לשוק.

צוות המו"פ שלנו ממשיך לספק תוצאות פורצות דרך. הפיתוח האנטימיקרוביאלי שלנו מציג תוצאות מובילות בשוק ביעילותו ובעמידות שלו גם לאחר 100 כביסות, בעוד שהפיתוח שלנו בתחום דחיית המים הידידותית לסביבה מראה תוצאות מרשימות בהתאם לסטנדרטים המחמירים ביותר בתעשייה. אנו מוכיחים שוב ושוב את עליונותה של הטכנולוגיה שלנו על-פני שיטות האשפורה הרווחות, ולאורך זמן, פער זה בביצועים, עמידות ויעילות בייצור רק יגדל.

בעוד שהפיילוטים שלנו עם מותגים ויצרנים גלובליים מובילים ממשיכים להשתכלל ולהוכיח את עצמם הודות לסטנדרטים והדרישות הגבוהים שלהם, אנו מתקדמים לעבר הסכמים מסחריים רחבים יותר.

השותפות שלנו עם חברת ברוקנר חיונית להצלחה המסחרית שלנו. יחד פיתחנו בהצלחה מכונת אשפרת בדים אולטראסונית תעשייתית, שכעת נמצאת בשלבי הרצה ואופטימיזציה בקו המו"פ של ברוקנר בלאונברג, גרמניה, לקראת ההתקנה הראשונה אצל דלתא-גליל באמצע שנת 2022. אנחנו בשלבי מו"פ מתקדמים עם ברוקנר להסדרת התנאים המסחריים, כדי לתמוך ביכולותיה של סונוביה להוביל את השוק מבחינת ייצור, הפצה ותמיכה במכונות האולטראסוניות.

חטיבת המוצרים שלנו הציגה נתוני מכירות ללקוחות קצה לשנת 2021 שעברו ב-50% את הביצועים של שנת 2020, קרוב ל-\$15M ברווחים. חטיבת המוצרים מזרימה את תזרים המזומנים לחברה כולה ומחזקת את המוניטין והמותג של סונוביה ברחבי העולם. חטיבת המוצרים, תחת ניהולו של יונתן יגלום, מעדכנת את האסטרטגיה שלה לגיוון היצע המוצרים וצמצום התלות בגלי קורונה גלובליים.

אנו ממשיכים לקדם את החברה בכל הכוח לאורך נתיב ההצלחה על ידי משיכת טאלנטים, צמיחה, והצלחות. הצוות ממוקד וחדור מוטיבציה להשיג את היעדים האגרסיביים שלנו לשנת 2022.



סונוביה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב-31 בדצמבר 2021

## פרק א'

# תיאור עסקי התאגיד

# סונוביה בע"מ | דוח תקופתי לשנת 2021

## פרק א' – תיאור עסקי התאגיד

בפרק זה מובא להלן תיאור עסקי סונוביה בע"מ ("החברה") והתפתחות עסקיה במהלך שנת 2021 ("תקופת הדוח") ועד למועד פרסומו של דוח זה. למעט אם נאמר מפורשות אחרת, הנתונים הכספיים המופיעים בדוח תקופתי זה נכונים ליום 31 בדצמבר 2021 ("מועד הדוח התקופתי" או "מועד הדוח").

## חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

### 1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

#### 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") על פי תשקיף להשלמה מיום 29 בנובמבר 2020 והודעה משלימה מיום 6 בדצמבר 2020 (להלן ביחד: "התשקיף")<sup>1</sup> 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,<sup>2</sup> וכן ה"ה שי הרשקוביץ ואסף לוי.<sup>3</sup>

ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה עוסקת במחקר ופיתוח לטובת מסחור עתידי של טכנולוגיה אולטרסונית לביצוע טיפולי אשפרה וצביעה לטקסטיל, הכוללת מיכון ומתכלים מסוגים שונים וכן פטנטים וידע בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש באנרגיה אולטרסונית (גלי אולטרה סאונד)<sup>4</sup> תחת הסכם רישיון מסחור<sup>5</sup> מאוניברסיטת בר-אילן (להלן: "הידע").

לאור התקדמות החברה בשלבי המחקר והפיתוח, החלה החברה ברבעון השני של שנת 2020 בייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל המיועדים לציבור הרחב 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 לפנים וכן בפיתוח של מוצרים נוספים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה כגון, ציפות לכריות, כיסויי מושבי רכב ואביזרי הגנה נוספים הניתנים לכביסה ושימוש חוזר עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי ויראלי, המיועדים לציבור הרחב.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> לפרטים נוספים אודות בעלי המניות בחברת שי ספיר השקעות בע"מ ראו תקנה 21א בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

<sup>3</sup> לפרטים נוספים אודות בעלי השליטה במשותף בחברה ראו תקנה 21א בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

<sup>4</sup> לפרטים בנוגע לפטנטים, ראו להלן בסעיף 8.2 לפרק זה.

<sup>5</sup> לפרטים בנוגע להסכם רישיון המסחור מול אוניברסיטת בר-אילן, ראו להלן בסעיף 8.10.1 לפרק זה.

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").

פרוייקט 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.

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").<sup>6</sup>

במסגרת הסכם הרישיון, רכשה החברה את זכויות המסחור בגין הידע. למועד הדוח, הזכויות מכח הסכם הרישיון כוללות את כל העולם<sup>7</sup> ומקנות לחברה את זכות המסחור הגלובאלית והבלעדית של האפליקציה האנטי-בקטריאלית בשימוש על טקסטיל רב-פעמי (reusable textiles).<sup>8</sup> 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 הוכיחה החברה כי ביכולתה לטפל בבד בטיפול אנטי-בקטריאלי ולשמר פעילות אנטי-בקטריאלית גבוהה גם לאחר 75 ולאחר 100 כביסות, ובשני המקרים בשימוש בנוזלי כביסה מסחריים מסוג Tide – 1, Persil, נוזלי כביסה חומציים בעל פעילות שטח פנים אגריסיבית יותר מנוזל הכביסה בעל ה-PH הנייטרלי מסוג EKOS בו השתמשו בפרוייקט סונו.

לחברה שתי חטיבות פעילות - חטיבת הטכנולוגיה וחטיבת המוצרים. חזון חטיבת הטכנולוגיה הינו להביא לכך שהטכנולוגיה של החברה לביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, בשימוש בגלי אולטרסאונד, והאפליקציות השונות שהחברה תפתח על בסיס הטכנולוגיה, יהוו אלטרנטיבה בעלת ערכים מוספים מהותיים בהשוואה לשיטות הקיימות לביצוע טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל, הן ברמת הידידותיות לסביבה, הן ברמת ביצועי האפקליציה, והן ברמת העמידות לכביסות; וכן, כי אחת

<sup>6</sup> הבעלים של הידע והפטנטים על פי הסכם הרישיון הינה אוניברסיטת בר אילן.

<sup>7</sup> יצוין ויובהר, כי הפטנטים הכלולים ברישיון אינם רשומים בכל העולם.

<sup>8</sup> לפרטים אודות הסכם הרישיון ראו להלן סעיף 8.17.15.10.1.8.10.1 לפרק זה.

מהאפליקציות הראשונות של החטיבה, האנטי-פתוגנית ודוחת המים, יהוו פריצת דרך עולמית בשווקי המטרה הטקסטיליים השונים (להלן: "הטכנולוגיה"). החברה מבצעת מחקר ופיתוח, וכן פעילויות מסחר שאינן תחת הידע שמוסחר מבר-אילן, אלא כוללות ידע חדש שנצבר על ידי החברה (לדוגמא, בתחום דחיית המים, צביעה, והאנטי-פתוגני).

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 חברות רבות המספקות מוצרי טקסטיל לשווקים שונים ואשר למיטב ידיעת החברה מעוניינות להטמיע טכנולוגיות להקניית תכונות אנטי-בקטריאליות ואנטי-ויראליות לטקסטיל. עם זאת, שווקי 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 טיפול לטקסטיל, הכוללת רכיבים אולטרסוניים (להלן: "מכונת הספגה 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 הספגה סונו-כימית תעשייתית (להלן: "מכונת הפילוט").

במאי 2018 התקבלה החברה לתוכנית ההאצה המובילה בעולם בתחום הטקסטיל – "Fashion for Good" (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, החברה היא בוגרת יוזמת ההמשך של התוכנית (להלן: "scaling program"), במסגרתה היא מבצעת פילוטים עם מותגי אופנה עולמיים מובילים לבחינת הטכנולוגיה על ידם. באוקטובר 2018 האקסלרטור השקיע 200 אלפי אירו בחברה,<sup>9</sup> וככל שידוע לחברה, עד כה, מתוך יותר מ- 150 חברות הזנק שהשתתפו באקסלרטור, החברה הינה היחידה שקיבלה השקעה

---

<sup>9</sup> לפרטים בנוגע להסכמי ההשקעה בחברה במסגרת התוכנית, ראו סעיפים 7.10.4 ו-1.2 לתשקיף.

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)<sup>10</sup> בביצוע טיפולים אפליקטיביים בטכנולוגיה של החברה, הנחשבים למזהמים סביבתיים; (ב) יכולת הטכנולוגיה ליתר 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 וסיומם ב-31 ביולי 2021, אך לבקשתה של החברה ניתנה לה ארכה של 6 חודשים, שסיומם ב-31 בינואר 2022, בעקבות קשיים בהם נתקלה בתקופת מגיפת הקורונה בקידום והוצאה לפועל של ניסוי קליני בבית חולים. לאור התמשכות מגיפת הקורונה במהלך תקופת הדוח, בחרה החברה, בהלימה עם תנאי המענק ובאישור האיחוד האירופאי, להחליף את משימת הניסוי הקליני בבית החולים בפעילויות פיתוח עסקי ומסחור מול שווקים אחרים. (להלן: **"תוכנית האיחוד האירופאי"**). לעניין זה, בתקופת תכנית האיחוד האירופאי החברה פעלה מול לקוחות פוטנציאליים מובילים עולמיים ממספר שווקי מטרה שאינם שוק בתי החולים המוסדי (קרי מכירה ישירה לבתי החולים וכביסה בפרוטוקול כביסה תעשייתית), ביניהם, שוק התחבורה, שוק אופנת העילית, שוק ביגוד הספורט, שוק המסננים (filtration) וכן שוק הביגוד לצוותים רפואיים במכירה מקוונת. החברה פעלה ופועלת מול מספר שחקנים עולמיים משווקי מטרה אלו, ובהתאם לתנאי תוכנית האיחוד האירופאי תדווח לאיחוד על הפעילות שביצעה מול אותם שווקי מטרה. פעילויות אלו מוגדרות תחת תכנית האיחוד האירופאי כ mitigation measures ואושרו על ידי האיחוד כתחליף למשימת הניסוי הקליני. לפרטים נוספים אודות תוכנית האיחוד האירופאי ראו להלן בסעיף 8.10.3 לפרק זה.

במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2019 הקימה החברה מעבדה מתקדמת ברמת-גן וגייסה 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).

---

<sup>10</sup> למועד הדוח, החברה עושה שימוש בדבקים במספר פורמולציות אותן היא מפתחת במקביל לפורמולציות ללא שימוש בדבקים. בשני המקרים, לטכנולוגיית החברה יתרון מובהק על פני הספגה רגילה לעניין העמידות בכביסות וניצולת החומר.

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

במהלך החציון השני של שנת 2021 השלימה החברה, יחד עם Bruckner, את פיתוחה והרכבתה של מכונית הספגה סונו-כימית תעשייתית מגרסה 2.0. במהלך חודש נובמבר 2021 ביצעה החברה הפעלה ראשונה של המכונית, המותקנת למועד הדוח בקו המו"פ התעשייתי של Bruckner בגרמניה.

בחודש יוני 2021 דיווחה החברה כי התקשרה בהסכם מחייב עם חברת דלתא-גליל תעשיות בע"מ ("דלתא") להתקנת מכונית אולטרסוניית תעשייתית מגרסה 2.0 פרי פיתוחה של החברה במרכז החדשנות של דלתא בכרמיאל. לפי ההסכם, המכונית תשמש את הצדדים לביצוע פיילוטים לשילוב הטכנולוגיה של החברה בבדי מותגי ספורט, הלבשה תחתונה ואופנה בינלאומיים מובילים. למועד הדוח, טרם נחתם הסכם מסחרי בין החברה לבין דלתא.<sup>11</sup> כמו כן, למועד הדוח, המכונית נמצאת במרכז החדשנות של "דלתא גליל" בכרמיאל החל מחודש פברואר 2022, וסיום התקנתה והפעלה ראשונה צפויים ברבעון השני של שנת 2022.

בתקופת הדוח התקדמה החברה בפיתוח פורמולציות כימיות אנטי-פתוגניות - תחמוצות אבץ (ZnO), כסף (AG) ו-Zinc Pyrithione (ZPT) - בהן נעשה שימוש בטכנולוגיית ציפוי הטקסטיל האולטרסוני של החברה. בין היתר, שיפרה החברה את עמידות הבדים שטופלו בפורמולציות אלה לכביסות תעשייתיות וביתיות והגיעה להישג טכנולוגי בשימור פעילות אנטי-בקטריאלית על בדים לאחר כביסות מרובות.<sup>12</sup>

כן התקדמה החברה בתקופת הדוח בפיתוח פורמולציה לשימוש בתהליך הציפוי האולטרסוני להקניית תכונות לדחיית מים לטקסטיל. בין היתר, בבדיקות חסינות מים שביצעה החברה במסגרת פרויקט מו"פ מעבדתי של החברה יחד עם שותף מסחרי אירופאי מוביל, מהספקים הגדולים בעולם של בדים דוחי מים ("השותף המסחרי"), הציפוי האולטרסוני של החברה הקנה לבדים תכונה של דחיית מים בדרגה הגבוהה ביותר (על פי תקן הבדיקה הבינלאומי לבחינת דחיית מים AATCC22) מבלי לעשות שימוש במרכיבים המזהמים PFOA ו-PFOS וברמת ריכוז חומרים פעילים נמוכה בצורה ניכרת מזו המקובלת לביצוע טיפולים להקניית דחיית מים. השותף המסחרי ביצע בדיקות איכות מחמירות במעבדותיו על בדים שטופלו על ידי החברה והתוצאות שהתקבלו העידו על performance ועמידות בטווח בינוני (על בד Nylon) וגבוה (על בד PES) בהשוואה לטיפול הנוכחי אותו הוא מיישם וטיפולים מתחרים בשוק. לאחר ביצוע הבדיקות הציג השותף המסחרי דרישות איכות נוספות, כגון תקן בדיקות דחיית מים וספיחת מים מחמיר יותר (ISO9865). במסגרת פעילות המחקר והפיתוח הגיעה החברה, למועד הדוח, לתוצאות משופרות תחת תקן הבדיקה ISO9865 אותן הציגה השותף המסחרי, שבעקבות

<sup>11</sup> לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 ביוני 2021 אשר מובא בדוח זה בדרך של הפניה (אסמכתא מס': 01-094767-2021).

<sup>12</sup> ראו דיווחים מיידיים של החברה מיום 23 בנובמבר 2021 ומיום 7 למרץ 2022 (אסמכתאות מס' 01-169854-2021 ו-01-026851-2022, בהתאמה).



זאת הזמין את החברה לבצע בדיקות איכות נוספות במעבדותיו. למועד הדוח, החברה עתידה לבצע בדיקות איכות פנימיות נוספות לפני שליחת בדיים מטופלים לבדיקות נוספות של השותף המסחרי. כמו כן, למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוט עם גופים נוספים בנושא דחיית המים.

לקראת סוף החציון הראשון של שנת 2021 ביצעה החברה בהצלחה פיילוט ראשוני לביצוע הטיפול האנטי-בקטריאלי האולטרסוני של החברה על בד שעבר הדפסה דיגיטלית בדיו פיגמנטי על בסיס מים שפותח על ידי נור אינק אינוביישנס בע"מ, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב.

למועד הדוח, החברה ממשיכה בביצוע פיילוט עם מספר גופים בינלאומיים מובילים משווקי מטרה שונים, המגלים התעניינות בטכנולוגיה פרי פיתוחה. החברה צופה, כי תחל בשנת 2022 בפיילוט ברמה תעשייתית על גבי המכונה התעשייתית מגרסה 2.0, כמפורט לעיל, וזאת לצורך בדיקת הטכנולוגיה על ידי לקוחות פוטנציאליים טרם מסחורה.

בנוסף, במהלך שנת 2021 דיווחה החברה על הצלחה בבדיקות מעבדה לבחינת יעילות נטרול וריאנט הדלתא של הוירוס SARS-CoV-2 על-ידי הטכנולוגיה של החברה ופרסמה חוות דעת לגבי היעילות האנטי-ויראלית של טכנולוגיית החברה נגד וריאנט האומיקרון.

למועד הדוח, מרכזת חטיבת המחקר והפיתוח של החברה את עיקר מאמציה בהשלמת פיתוח המכונה התעשייתית, בהשלמת תהליכי הרגולציה ובשיפורים נוספים של תרכובות הכימיה בתחומי האנטי-פוטוגניות ודחיית מים המפותחים על ידה, אשר יאפשרו, בכפוף להשלמת שלב הפיתוח בהצלחה, מעבר למכירה של מכונות וכימיקלים על ידי חטיבת הטכנולוגיה במהלך שנת 2022.

### **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; 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.

פעילות חטיבת המוצרים מושפעת מהיקף התחלואה והביקוש למסכות מגן בעולם. במהלך שנת 2021 הסתכמו מכירות החברה בכ-14.5 מיליון דולר ארה"ב לעומת כ-9.5 מיליון דולר בשנת 2020, קרי גידול של כ-52%. כמו כן, ההכנסות בחציון השני לשנת 2021 הסתכמו בכ-8.7 מיליון דולר ארה"ב, המהווים גידול של כ-53% בהשוואה לחציון הראשון של שנת 2021. לאחר תקופת הדוח, החל מחודש פברואר 2022, חלה ירידה בהיקף המכירות עקב הירידה בהיקפי התחלואה.

### **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.

#### 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 באמצעות התשקיף, כהגדרתו לעיל, הנכלל בדוח זה על דרך ההפניה.

#### 1.6. יעדי החברה

היעד האסטרטגי של חטיבת הטכנולוגיה הוא לעסוק בפעילות מחקר ופיתוח בשימוש בטכנולוגיה, ובכלל זה, אפליקציות אנטי-בקטריאליות ואנטי-ויראליות (להלן: "אנטי-פתוגניות"), חסינות מים, חסינות אש, צביעה ועוד, במטרה להביא למסחורה של הטכנולוגיה ולהשיג נתח שוק משמעותי בשוקי המטרה. אסטרטגיית החברה נובעת מצורך שזיהתה החברה בתעשיית הטקסטיל לטיפולם של 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 משמעותי בתחום פיתוח ומכירה של מוצרי טקסטיל טכנולוגיים ללקוחות קצה. החברה מפתחת את מוצריה כך שיעמדו בתקנים והדרישות הנדרשים בתחום וזאת מכיוון שרוב המוצרים נמכרים וצפויים להימכר בחו"ל. לפרטים נוספים אודות היעדים והאסטרטגיה העסקית של החברה ראו להלן סעיף 8.14 בפרק זה.

למועד הדוח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח. למועד הדוח, אין וודאות כי החברה תצליח להשלים את פיתוח הטכנולוגיה ו/או את האפליקציות השונות המבוססות על הטכנולוגיה, 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 8.17 לפרק זה להלן.

## 2. מבנה ההחזקות למועד הדוח

למועד הדוח, החברה מחזיקה במלוא הון המניות של Sonovia Inc., חברה בת אמריקאית, המאוגדת על פי דיני מדינת דלוואר (להלן: "החברה הבת"). החברה הבת משמשת את החברה עבור קמפיינים של מכירות ושיווק בפלטפורמות שמחייבות שימוש בחברה אמריקאית. פעילות החברה הבת החלה בסוף חודש דצמבר 2020 ונמשכה עד חודש אפריל 2021, כאשר במהלך תקופה זו מכירות החברה בארה"ב נסלקו באמצעותה. החל מחודש מאי 2021 ולמועד הדוח, מתבצעת הסליקה של המכירות בארה"ב ישירות על ידי החברה. בעקבות בחינה מחודשת של פעילות המכירות בארה"ב, שוקלת החברה לשוב ולסלק את המכירות בארה"ב באמצעות החברה הבת. הכנסות החברה הבת בשנת 2021 (עד חודש אפריל 2021 כאמור) עמדו על כ- 1,400 אלפי דולר ארה"ב.

## 3. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה<sup>13</sup>

ההשקעות בהון החברה ועסקאות בעלי עניין במניותיה ב-3 השנים האחרונות הינן כמפורט להלן:

3.1. להשקעות בהון החברה ועסקאות בעלי עניין במניותיה עד למועד ההנפקה על פי התשקיף ראו סעיף 3.2.2 לתשקיף.

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה	מחיר המניה הנגזר מההשקעה
הנפקה במסגרת התשקיף (10 בדצמבר 2020)	הנפקת מניות לציבור	3,825,142	-	10.8 מיליון דולר 35 מיליון ש"ח	9.15 ש"ח
22.3.2021	פקיעת כתבי אופציה (לא רשומים) של עובד שאינו בעל עניין	-	(41,938)	-	-
22.3.2021	פקיעת כתבי אופציה (לא רשומים) יועץ שאינו בעל עניין	-	(47,318)	-	-
25.05.2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים ונושאי משרה <sup>14</sup>	-	255,000	-	-
27.05.2021	מימוש כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים	-	(13,980)	10,485 דולר 34,055 ש"ח	2.3 ש"ח
16.06.2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) למנכ"ל <sup>15</sup>	-	523,394	-	-
08.07.2021	פקיעת כתבי אופציה (לא רשומים)	-	(63,091)	-	-
19.09.2021	מימוש כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים	-	(9,262)	22,298 ש"ח	2.4 ש"ח

<sup>13</sup> לא כולל הקצאות של ני"ע של החברה שלמועד הדוח טרם התקבלו מלוא האישורים להקצאתם.

<sup>14</sup> לפרטים אודות תנאי ההקצאה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 8 באפריל 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-060144).

<sup>15</sup> לפרטים אודות תנאי ההקצאה למנכ"ל החברה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 במאי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-085299).

תאריך	מהות השינוי	שינוי במניות רגילות (כמות)	שינוי בכתבי אופציה (כמות)	התמורה שנתקבלה	מחיר המניה הנגזר מההשקעה
18.11.2021	הנפקה פרטית של כתבי אופציה (לא רשומים) לעובד ונותן שירותים <sup>16</sup>	-	69,000	-	-
18.11.2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) ליועצים <sup>17</sup>	-	30,000	-	-
18.11.2021	הקצאת כתבי אופציה (לא רשומים) למר דייוויד זליגמן, סמנכ"ל הכספים של החברה <sup>18</sup>	-	100,000	-	-
20.12.2021	הקצאת מניות רגילות למיטב ד"ש השקעות בע"מ <sup>19</sup>	854,700	-	10 מיליון ש"ח	11.7 ש"ח
30.12.2021	מימוש כתבי אופציה (לא רשומים) – רועי הירש, סמנכ"ל פיתוח עסקי	2,000	(2,000)	600 דולר ארה"ב	0.3 דולר
03.01.2022	מימוש כתבי אופציה (לא רשומים) – רועי הירש סמנכ"ל פיתוח עסקי	3000	(3000)	900 דולר ארה"ב	0.3 דולר
02.03.2022	פקיעת כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים	-	(52,251)	-	-

3.2. לעסקאות בעלי עניין בחברה בניירות ערך של החברה (בטרם החלה החברה להיות תאגיד מדווח) ראו סעיף 3.2.3 לתשקיף. בהתייחס לעסקה מיום 25 בנובמבר 2020, במסגרתה הוקנתה לבעל השליטה בחברה, מר יהושע הרשקוביץ, זכות לרכישת 340,000 כתבי אופציה (לא רשומים) של החברה, הניתנת למימוש עד ליום 24 במאי 2021 ("המועד האחרון למימוש"), למועד הדוח, וכפי שנמסר לחברה על ידי בעל השליטה, המועד האחרון למימוש הוארך בהסכמת הצדדים עד ליום 5 במאי 2022.<sup>20</sup>

#### 4. 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.

<sup>16</sup> לפרטים אודות תנאי ההקצאה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 11 ביולי 2021 (אסמכתא מס': 2021-115119).

<sup>17</sup> לפרטים אודות תנאי ההקצאה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 22.09.2021 (אסמכתא מס': 2021-01-148086).

<sup>18</sup> לפרטים אודות תנאי כתבי האופציה שהוקצו למר דייוויד זיגלמן ראו דיווח מיידי של החברה מיום 14 באוקטובר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-156165).

<sup>19</sup> לפרטים אודות הסכם ההקצאה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-181140).

<sup>20</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-015154).

## חלק שני – מידע אחר

### .5 מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

5.1. להלן יובא מידע כספי על תחום הפעילות של החברה מתוך דוחותיה הכספיים ליום 31 בדצמבר 2019, 31 בדצמבר 2020 ו-31 בדצמבר 2021 באלפי דולר ארה"ב:

לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2019	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2020	לשנה שהסתיימה ביום 31/12/2021	
--	9,529	14,452	הכנסות ממכירות
--	(2,208)	(4,645)	עלות המכירות
--	7,321	9,807	<b>רווח גולמי</b>
745	532	953	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
--	4,956	9,354	הוצאות מכירה ושיווק
370	959	2,342	הוצאות הנהלה וכלליות
(1,115)	877	(2,842)	<b>רווח (הפסד) מפעולות</b>
(113)	103	55	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
(1,228)	980	(2,787)	רווח (הפסד) לפני מסים
--	(551)	(15)	מסים
(1,228)	429	(2,802)	רווח (הפסד) כולל לשנה
1,216	19,542	22,780	<b>סך נכסים</b>
2,202	2,538	3,494	<b>סך התחייבויות</b>
(986)	17,004	19,286	<b>סך הון (גרעון בהון)</b>

### .6 **סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה**

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 הטקסטיל - כללי

6.1. שוק האופנה העולמי הוערך בכ-1.9 טריליון דולר נכון לשנת 2019. בקצב צמיחה שנתי מוערך של 5.2%, צפוי שוק האופנה העולמי להגיע להיקף של כ-3.3 טריליון דולר בשנת 2030,<sup>21</sup> גידול של למעלה מ-<sup>22</sup>

<sup>21</sup><https://www.forbes.com/sites/gulnazkhusainova/2019/06/12/why-the-circular-economy-will-not-fix-fashion-sustainability-problem/#77deac5d4d05>

<sup>22</sup><https://www.weforum.org/agenda/2020/08/how-the-textile-industry-can-help-countries-recover-from-covid-19/>

70% בכעשור.

6.2. שוק הטיפולים האפליקטיביים העולמי למוצרי טקסטיל (מצעים, ביגוד, ריפודים וכיוצא"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.<sup>23</sup> למועד הדוח, החברה מבצעת מו"פ מתקדם בנושא דחיית נוזלים במטרה להרחיב את סל המוצרים העתידי שלה ובוחנת פרויקטי מו"פ נוספים לשנים 2022 ו-2023.

6.3. למועד הדוח ולמיטב ידיעת 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 דולר<sup>25</sup> 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.

6.4. 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 העולמי<sup>26</sup> מגלם פוטנציאל מכירות שנתי של 621 מיליון דולר<sup>27</sup> לטיפולים אפליקטיביים אנטי פתוגניים. למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מתחום התחבורה מארה"ב ומאירופה, ומבצעת פיילוטים עם אותן חברות. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטים של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה.

6.5. למועד הדוח, מותגי העל בשוק הלבשת והנעלת ספורט עושים שימוש רחב היקף בטכנולוגיות 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.<sup>28</sup> למועד הדוח, החברה בקשר עם מותגים וספקים מובילים לתחום הספורט מארה"ב, אירופה ואסיה, ומבצעת עם חלקם פיילוטים. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטים של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה.

6.6. שוק הלבשה מיד שניה: נכון לסוף שנת 2020, שוק ההלבשה מיד שניה הוערך בכ- 30 עד 40 מיליארד

<sup>23</sup><https://www.alliedmarketresearch.com/textile-dyes-market#:~:text=The%20global%20textile%20dyes%20market,a%20certain%20look%20to%20textiles.>

<sup>24</sup><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.>

<sup>25</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

<sup>26</sup> הנתונים מתייחסים לרכבים פרטיים ומסחריים קטנים/בינוניים.

<sup>27</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

<sup>28</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

דולר<sup>29</sup> וצפוי לצמוח בקצב של כ-15%-20% בשנה. היכולת של מוצר לשמר את ערכו, קרי - איכות הצבע וטיפולים מיוחדים שנעשו לו, תשפיע על יכולתו של המוצר להיכנס לשוק היד-שניה ועל ערכו. לעמידות צבע וטיפולים נוספים צפויה להיות חשיבות מכרעת בשוק זה, שגם המותגים הגדולים ביותר מתחילים להיות מעורבים בו.<sup>30</sup>

6.7. העברת מרכזי ייצור ממזרח אסיה וייעול תהליכי ייצור: שוק הטקסטיל העולמי חווה משבר בשנתיים האחרונות עקב בעיות לוגיסטיות ובעיות בשרשרת האספקה. כתוצאה מכך, לחברה מידע ממותגים ו-OEMs מובילים לפיו הם פועלים להעברת מרכז הייצור והטיפול בטקסטיל ממדינות מזרח אסיה (וסין בראשן) למפעלים בסמיכות לשווקי היעד. בהקשר זה, החברות מאמצות אסטרטגיה של ייצור מרוכז (ורטיקלי) בארה"ב ובאירופה. שינוי זה צפוי להתרחש על פני שנים ארוכות ויתאפשר אך ורק באמצעות פיתוחים טכנולוגיים שיאפשרו את ייעול תהליכי הייצור ופחיתו בצורה משמעותית את הזיהום הסביבתי כתוצאה מהייצור. דוגמא לתהליכים הנ"ל הינה הקמה של מפעל ב-North Carolina בארה"ב על ידי חברת Everest הטיוואנית<sup>31</sup> שהינה יצרנית מהמובילות בעולם למוותגים כמו Nike, Decathlon, Lululemon, The North Face, GAP, POLO, Patagonia.

6.8. 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,<sup>32</sup> החמרת ההגבלות הרגולטוריות,<sup>33</sup> והחמרת הפיקוח על ידי גופי פיקוח מסחריים<sup>34</sup> 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.<sup>35</sup> למועד הדוח, גופי הטקסטיל שהחברה מתקשרת עמם רואים בטכנולוגיה של החברה טכנולוגיה ידידותית לסביבה וזאת בעיקר מהסיבות הבאות - (א) ייתור השימוש ב"חומרים מקשרים"<sup>36</sup> (chemical binder), הנחשבים למוזהמים סביבתיים, בביצוע טיפולים אפליקטיביים; (ב) יכולת הטכנולוגיה ליתר את השימוש בכימיקלים מזהמים נוספים ולהשיג את התוצאות הנדרשות על ידי שימוש בכימיקלים

<sup>29</sup> The Fashion Industry's Growing Secondhand Market | BCG

<sup>30</sup> LAUNCHING 'CHOOSE TO GIVE BACK', A RESALE PROGRAM ENABLED BY THREDUP (adidas.com)

<sup>31</sup> Everest Textile from Taiwan will invest in plant in U.S. North Carolina – TextileFuture (textile-future.com)

<sup>32</sup> <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/survey-consumer-sentiment-on-sustainability-in-fashion>

<sup>33</sup> <https://www.dynamia.mu/single-post/2016/10/10/China-mounts-pressure-on-sustainability-for-textiles>

<sup>34</sup> <https://www.roadmaptozero.com/?locale=en>

<sup>35</sup> ידע זה מבוסס על ידע שנצבר במהלך תכנית האקסלרציה Fashion for Good ומשיחות שניהלה החברה עם מותגים מובילים.  
<sup>36</sup> החברה עושה שימוש בדבקים במספר פורמלציות אותן היא מפתחת, זאת במקביל לפיתוח פורמולציות ללא שימוש בדבקים. הן בשימוש בדבקים והן ללא, לטכנולוגיית החברה ייתרון מובהק על פני הספגה רגילה לעניין העמידות בכביסות וניצולת חומר.

ידידותיים לסביבה<sup>37</sup>; (ג) יכולת שימוש בריכוזים נמוכים של המתכלים ו-(ד) עמידות גבוהה לכביסות.<sup>38</sup>

6.9. סחר אלקטרוני: מגפת הקורונה וכן הסגרים, החשש מהתקהליות וההגבלות הנוספות כתוצאה ממנה, הגדילו בצורה ניכרת את היקף המסחר הדיגיטלי (e-commerce) העולמי. הצמיחה בפעילות המסחר האלקטרוני של מותגים, כאשר הם מגיעים לאופטימיזציה של ההשקעות הדרושות מול ההכנסות, מתבטאת בצמיחה ברווחיות לעומת ערוצי השיווק והמכירה המסורתיים. העליה ברווחיות עשויה להתבטא בנכונות המותגים להגדיל את עלות המכר ככל שזה נוגע לאיכות חומרי הגלם וטיפול הערך המוסף. למגמה זו, עשויה להיות השפעה חיובית על הביקוש לטיפול ערך מוסף פורצי דרך המתומחרים בפרמיה מהסוג אותו מפתחת החברה.

#### שוק מוצרי הטקסטיל האנטי פתוגניים

6.10. השלכות מגפת הקורונה: התפרצות מגיפת הקורונה בעולם במהלך הרבעון הראשון של שנת 2020 הביאה לעלייה במודעות הצרכנים ובביקוש למוצרים אנטי פתוגניים. החברה מזהה מתאם חיובי בין העלייה ברמת התחלואה בקורונה לבין הביקוש למסיכות המגן 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.

6.11. סחר אלקטרוני: 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.

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.<sup>40</sup>

למועד הדוח, עיקר המכירות של מסיכות המגן של חטיבת המוצרים (מעל 90%) מתבצעות באמצעות סחר אלקטרוני על גבי רשת האינטרנט והיתר במכירה ישירה למפיצים במדינות מתפתחות. במסגרת המכירות ברשת האינטרנט, מוצרי חטיבת המוצרים מוצעים למכירה הן באתר האינטרנט של החברה בכתובת [www.sonoviatech.com](http://www.sonoviatech.com) והן דרך פלטפורמת המסחר האינטרנטית Amazon, הפועלת במספר רב של מדינות בעולם (להלן גם: "אמזון"), כאשר מעל 80% מהמכירות מתבצעות באמצעות

<sup>37</sup> 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-FDA האמריקאי.

<sup>38</sup> למועד הדוח, החברה הוכיחה שימוש פעילות אנטי-בקטריאלי של בדים שטופלו על ידי Zinc-oxide עם חומר מקשר, ברמות של 99.6%, 99.5% ו-98.7% נגד הבקטריות MRSA, K. Pneumoniae, ו-E. coli, בזמן חשיפה של שתיים ולאחר 75 מחזורי כביסה בעוצמה בינונית ב-60 מעלות צלסיוס, ייבוש לאחר כל מחזור כביסה, ושימוש בנוזל הכביסה Tide. הכביסות והבדיקה האנטי-בקטריאלית בוצעו על ידי המעבדה הבינלאומית Microbe Investigations AG.

<sup>39</sup> 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.

<sup>40</sup> <https://feedvisor.com/resources/amazon-trends/the-covid-19-impact-on-amazon-and-walmart-sales/>



אתר החברה והיתר באמצעות אמזון. חטיבת המוצרים בוחנת מעת לעת אפשרות למכירה באמצעות פלטפורמות מסחר מקוונות נוספות אך נכון למועד דוח זה המכירות מחוץ לאתר החברה או אמזון הינן זניחות. מכיוון 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, 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.

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 כלכלת 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.

6.12 תקינה ורגולציה: לפרטים אודות השפעות תקינה ורגולציה על פעילות המחקר והפיתוח של החברה בתחום הטיפולים האפליקטיביים לטקסטיל ראו סעיף 7.3.2 להלן. לפרטים אודות השפעות תקינה ורגולציה על פעילות הייצור, השיווק והמכירה של מוצרי טקסטיל לשימוש רב פעמי בעלי תכונות אנטי פתוגניות ראו סעיף 7.10.23 (ב) להלן.

6.13 פיתוח וייצור מוצרים מתחרים ו/או תחליפיים למוצרי החברה  
לפרטים אודות מוצרים מתחרים ו/או תחליפיים למוצרי החברה ראו סעיפים 7.3.9 ו-7.8 בפרק 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 8.17 לפרק זה להלן.

## חלק שלישי – תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

7. 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.

### 7.1. 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) ועתידה להתחיל תיעוש של האפליקציה לדחיית מים. החברה פועלת למסחרן של אפליקציות אלו 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) חומרים מקשרים על בסיס פולימרי [chemical binders] שייעודם לקשור כימית את החומר האקטיבי אל הבד (להלן: "חומרים מקשרים") ולשמרו שם לאורך זמן השימוש במוצר ובמהלך כביסות, ככל שהחומרים המקשרים 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: "פלאזמה"). למיטב ידיעת החברה, הטכנולוגיה בה היא משתמשת הינה היחידה מבין הטכניקות המתוארות בפרק זה להלן, המאגדת את כל הנ"ל, קרי - (א) מצמצמת שימוש בחומרים מקשרים<sup>41</sup> על בסיס פולימרי או פלסטי, ופוטנציאלית חוסכת בכמות ניכרת של כימיקלים ומים בתהליך בהשוואה לטכנולוגיות הקיימות, קרי - טכנולוגיה ירוקה; (ב) עמידה בפני כביסות תעשייתיות<sup>42</sup>; (ג) ישימה לכל סוג של בד ללא צורך בשינוי התרכובת הכימית או המכונה הייעודית; ו - (ד) בעלת עלות-תועלת גבוהה.

<sup>41</sup> החברה עושה שימוש בחומרים מקשרים במספר פורמלציות אותן היא מפתחת, זאת במקביל לפיתוח פורמולציות ללא שימוש בחומרים מסוג זה. הן בשימוש בחומרים מקשרים והן ללא שימוש בהם, לטכנולוגייה של החברה יתרון מובהק על פני הספגה רגילה לעניין העמידות בכביסות וניצולת חומר.

<sup>42</sup> 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 ומתרכובות 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.

המוצרים הראשונים שחטיבת הטכנולוגיה החלה למסחר הינם טיפול אפליקטיבי אנטי-בקטריאלי ואנטי-ויראלי (להלן: "אנטי-פתוגני") וטיפול לדחיית מים לבדים בשימוש בהספגה סונו-כימית בתהליך רציף בתצורת גליל בד (roll-to-roll).

להלן שלבים עיקריים בשרשרת הערך של תעשיית הטקסטיל ותיאור הפעילות של החברה בשרשרת זו:<sup>43</sup>



לאור מגבלות טכנולוגיות ומסחריות, ישנם טיפולים אפליקטיביים שאינם מיושמים בצורה רחבת היקף בשווקים אשר מעבירים את מוצרי הטקסטיל שלהם לניקוי במכבסות 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.

## 7.2 תחום 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").

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. חטיבת המוצרים פיתחה מוצרים נוספים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה ועוסקת בימים אלה בפיתוח ותקינה של מוצרי טקסטיל אנטי-בקטריאליים נוספים. 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

<sup>43</sup> 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.

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.

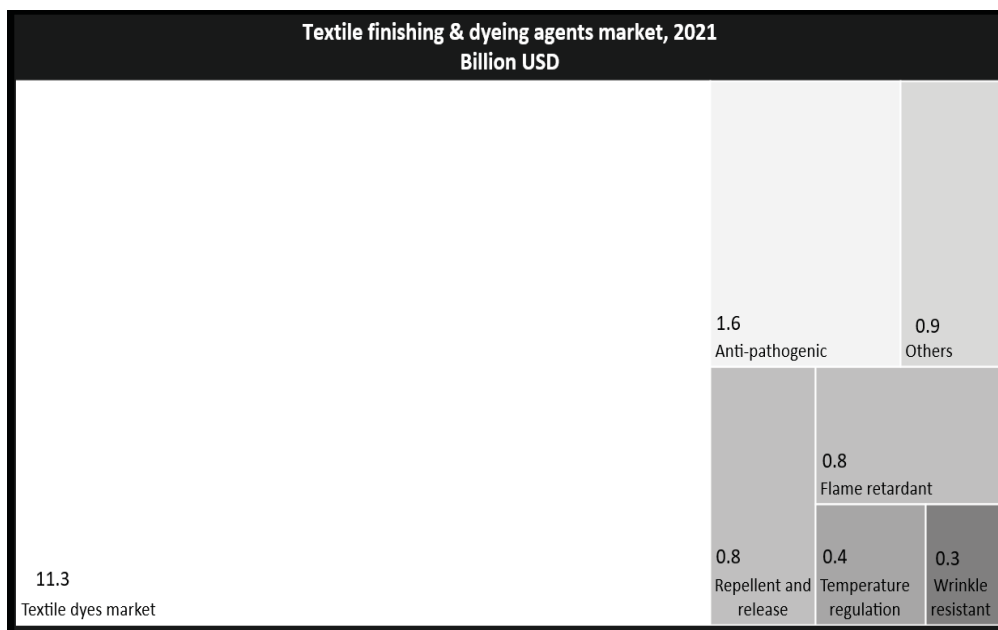
**(א) תחום פעילות (1) - מחקר ופיתוח של טיפולים אפליקטיביים לטקסטיל**

**7.3. מידע כללי על תחום הפעילות**

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

**7.3.1. 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 הספגה סונו-כימית. בשנת 2021 הוערך שוק התרכובות הכימיות לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל בכללותו ב-16 מיליארד דולר<sup>44</sup> על פי הפילוח הבא :



למועד הדוח, לחטיבת הטכנולוגיה של החברה שישה שווקי יעד עיקריים (1) שוק בתי החולים; (2) שוק האירוח והמלונאות; (3) שוק התחבורה; (4) שוק הלבשת והנעלת

<sup>44</sup><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>

הספורט; (5) שוק הלבשת שטח (outdoor wear), ו- (6) שוק אופנת העילית. למועד הדוח, חטיבת הטכנולוגיה מנהלת קשרים עם החברות המובילות בעולם, מארה"ב, אירופה, ואסיה, מכל אחד משוקי המטרה שפורטו לעיל. עם חלקן חטיבת הטכנולוגיה מבצעת פיילוטס נכון למועד הדוח, ועם חלקן, עימן היא נמצא בקשר, היא צפויה לבצע פיילוטס בעתיד. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטס של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה. למועד הדוח, ובהתייחס להיקף התחלואה בנגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטס 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.<sup>45</sup> מדי שנה, ישנם 1,737,125 מקרי HAI בארה"ב,<sup>46</sup> וכ - 90,000 מתוכם מסתיימים במוות.<sup>47</sup> באיחוד האירופי/EEA ישנם 4.4 מיליון מקרי HAI בשנה<sup>49</sup> וכ - 90,000 מתוכם מסתיימים במוות.<sup>50</sup> 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.<sup>51</sup> באיחוד האירופאי, הנטל הכלכלי השנתי הישיר על מערכות הבריאות מוערך ב-8 מיליארד.<sup>52</sup>

בעיית ה- HAI העולמית מוגדרת כמגפה (epidemic) על ידי ארגון הבריאות העולמי<sup>53</sup> וכמות הולכת וגוברת של מחקרים מצביעים על הקשר שבין מוצרי טקסטיל בבתי חולים וזיהום

---

<sup>45</sup><https://patientcarelink.org/improving-patient-care/healthcare-acquired-infections-hais/#:~:text=In%20American%20hospitals%20alone%2C%20the,percent%20are%20surgical%20site%20infections>

<sup>46</sup> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4874552/>

<sup>47</sup> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2827870/>

<sup>48</sup> [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) .

<sup>49</sup> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6247459/#:~:text=The%20total%20number%20of%20HAI%20in%20LCTF%20in%20the%20EU,%203A%202.0%E2%80%9338.0%20million> .

<sup>50</sup> [https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/health\\_glance\\_eur-2018-45-en.pdf?expires=1605465289&id=id&acname=guest&checksum=A87E9AB09FADC28FC23280F4EF98947E#:~:text=The%20European%20Centre%20for%20Disease,common%20infections%20in%20health%20care](https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/health_glance_eur-2018-45-en.pdf?expires=1605465289&id=id&acname=guest&checksum=A87E9AB09FADC28FC23280F4EF98947E#:~:text=The%20European%20Centre%20for%20Disease,common%20infections%20in%20health%20care)

<sup>51</sup> <https://nursing.ceconnection.com/ovidfiles/00129804-201903000-00002.pdf>

<sup>52</sup> [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](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) .

<sup>53</sup> <https://www.who.int/csr/resources/publications/whocdscsreph200212.pdf>

המטופלים בבקטריות אלימות<sup>54</sup> הן במגע ישיר והן ללא מגע ישיר באמצעות מעבר באויר.<sup>55</sup>  
אומדן גודל השוק, כמתואר מטה, מתבסס על הנתונים וההנחות הבאים:  
(א) בעולם ישנן כ-19 מיליון מיטות בתי חולים<sup>56</sup>;  
(ב) לפי התאחדות בתי החולים האמריקנית, בסיום שנת 2018 עמד מספר המיטות  
המאוישות בבתי החולים בארה"ב על 924,107<sup>57</sup>;  
(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  
פאונד<sup>58</sup> (1.97 מיליארד ק"ג).  
(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,<sup>59</sup> הינו כ-70 סנט דולר אמריקאי ל-1 ק"ג  
בד (להלן: "מחיר השוק המוסדי").<sup>60</sup>  
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,<sup>61</sup>  
בהינתן מחיר מכירה זהה למחיר השוק המוסדי, לפי התחשיב הבא: מחלוקת הנפח השנתי  
בסך 1.97 מיליארד קילו<sup>62</sup> 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

---

<sup>54</sup> כגון סדינים, מגבות, ביגוד אישי, בגדי מטופלים, מדים, חלוקים ווילונות המשמשים בהליכים כירורגיים.  
<sup>55</sup> [https://www.researchgate.net/publication/260610030\\_Reduction\\_of\\_healthcare-associated\\_infections\\_in\\_a\\_long-term\\_care\\_brain\\_injury\\_ward\\_by\\_replacing\\_regular\\_linsens\\_with\\_biocidal\\_copper\\_oxide\\_impregnated\\_linsens](https://www.researchgate.net/publication/260610030_Reduction_of_healthcare-associated_infections_in_a_long-term_care_brain_injury_ward_by_replacing_regular_linsens_with_biocidal_copper_oxide_impregnated_linsens)

<sup>56</sup> ניתוח נתונים ממספר מקורות, בעיקר מבסיס הנתונים של ה-CIA [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 עבורה נלקחו נתוני האוכלוסייה של כל אחת מהמדינות לבין השנה אליה מתייחסים נתוני ה-CIA, ובמקרים מסוימים הנתונים מתייחסים לשנים מוקדמות יותר, החל משנת 2008.

<sup>57</sup> <https://www.aha.org/system/files/media/file/2020/01/2020-aha-hospital-fast-facts-new-Jan-2020.pdf>

<sup>58</sup> [https://590ba01b-dcbf-4e77-94ad-ad2a3ff26d55.filesusr.com/ugd/076879\\_b7bde935731d421484f5bd37c5ec8926.pdf](https://590ba01b-dcbf-4e77-94ad-ad2a3ff26d55.filesusr.com/ugd/076879_b7bde935731d421484f5bd37c5ec8926.pdf)

<sup>59</sup> עשרה מ"ל לליטר מים במקום חמישה מ"ל לליטר מים של תרכובת כימית מסוג מרוכז שדרישותיה הן חמישה מ"ל לליטר מים בתהליך ההספגה רגילה למוצר טקסטיל לשוק הפרטי.

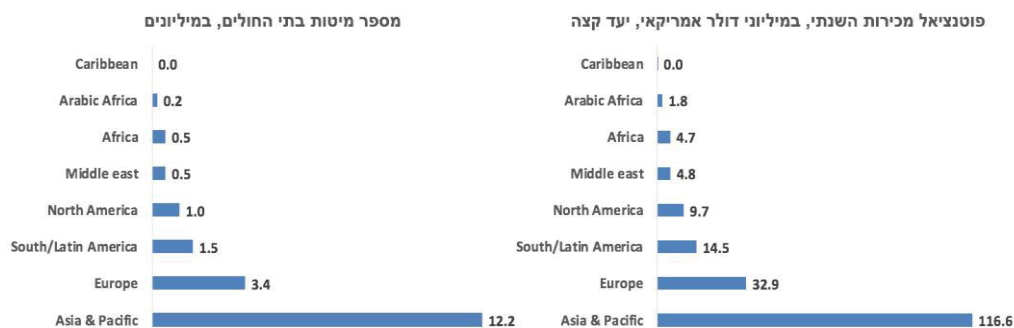
<sup>60</sup> התחשיב מבוסס על (א) מחיר שוק של 100 דולר ארה"ב לליטר תרכובת כימית אנטי-בקטריאלית לשימוש בהספגה רגילה, (ב) שימוש ב-10 מ"ל מהתרכובת הכימית לליטר מים בתהליך ההספגה לטובת שיפור עמידות לכביסות, (ג) ספיגה סופית של 70% מה- (מיים + התרכובת הכימית) על גבי קילו בד בתהליך ההספגה.

<sup>61</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

<sup>62</sup> 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.

מיליון ק"ג בשנה. כאמור, בתי חולים מחליפים את מוצרי הטקסטיל פעם ב – 3 שנים בממוצע, כך שנפח מוצרי הטקסטיל החדשים עבור 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 אולטראסונית עומד על 185 מיליון דולר ארה"ב<sup>63</sup> לפי הפילוח הבא המבוסס על שוק היעד :



במחקר שנערך בבית החולים רעות בישראל<sup>64</sup> בו נעשה שימוש בטכניקת האקסטרוזיה לייצור סיבים סינטטיים אנטי-פתוגנים 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 יישימה 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.

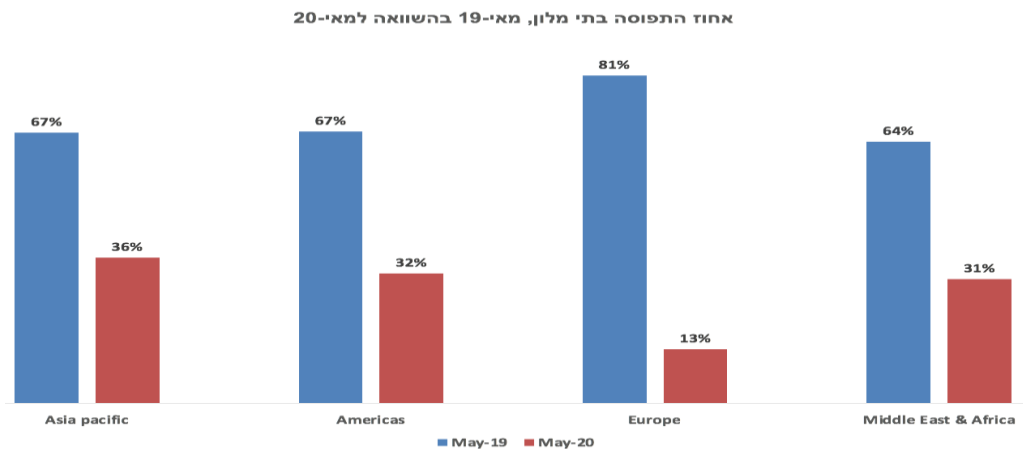
למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום אספקת הטקסטיל לבתי חולים ומבצעת פיילוט עם חברה אמריקאית מובילה בתחום. לפרטים

<sup>63</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה.  
<sup>64</sup> [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](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)

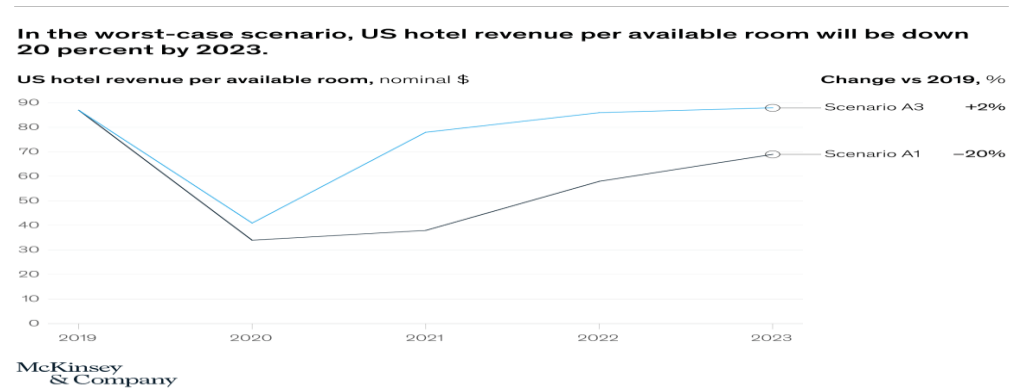
נוספים אודות תוכנית הפיילוט של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה. למועד הדוח, ובהתייחס להיקף התחלואה בנגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוט משוק בתי החולים להטמיע טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

### שוק המלונאות

נכון לשנת 2018 פעלו בעולם כ-184,299 בתי מלון, אשר איגדו כ-17 מיליון חדרים.<sup>65</sup> 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 פרץ הקורונה) ומאי 2020 (לאחר פרץ הקורונה):



מסקר של פירמת הייעוץ McKinsey & Company שנערך בחודש מאי 2020 בקרב 2,000 מנהלים בכירים בתעשיית המלונאות<sup>66</sup> עולה, שרוב המנהלים הבכירים צופים התאוששות וצמיחה ברווחיות לחדר פנוי בשנים 2022 ו-2023, כמפורט בגרף שלהלן:



<sup>65</sup> <https://www.hotelnewsnow.com/Articles/282136/STR-Global-hotel-inventory-has-grown-18-in-10-years>

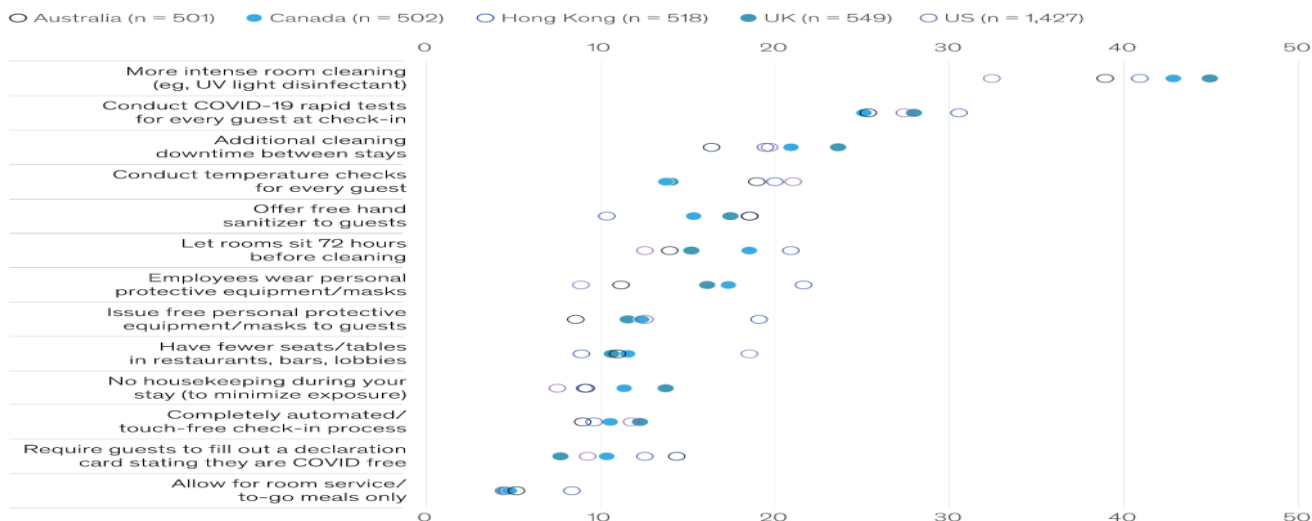
<sup>66</sup> <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-transport-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>



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,<sup>67</sup> 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,<sup>1</sup> % of respondents**



<sup>1</sup>Question: 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



למיטב ידיעת החברה, שוק המלונאות, בדומה לשוק בתי החולים, הנו שוק שבמרבינו 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 וכן סקטור הפלגות הנופש.

אומדן גודל שוק בתי המלון, כמתואר מטה, מתבסס על ניתוח הנתונים וההנחות הבאים:  
(א) היצע חדרי בתי המלון בעולם עומד על כ-17 מיליון<sup>68</sup>; (ב) היצע חדרי האירוח והלינה בפלטפורמת Airbnb עומד על כ-6 מיליון<sup>69</sup>; (ג) היצע חדרי האירוח ולינה בספינות הנופש עומד על כ-250 אלף<sup>70</sup> (ד) המשקל הממוצע של טקסטיל לחדר בית מלון הוא 11 פאונד

<sup>67</sup><https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-transport-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>

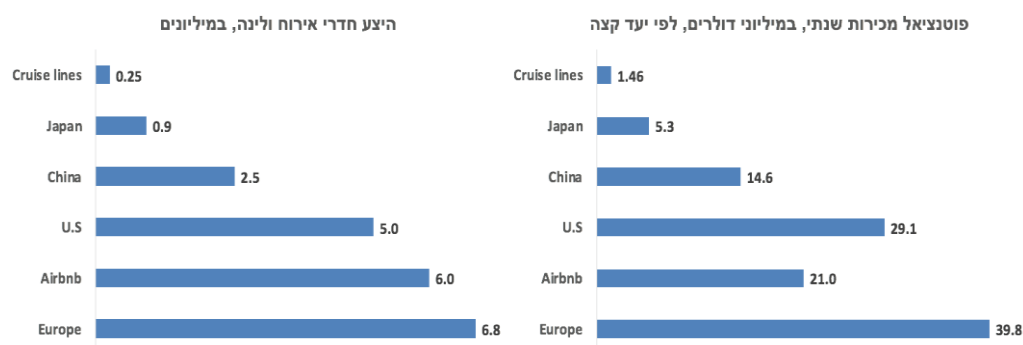
<sup>68</sup><https://www.hotelnewsnow.com/Articles/282136/STR-Global-hotel-inventory-has-grown-18-in-10-years>

<sup>69</sup><https://news.airbnb.com/airbnb-hosts-share-more-than-six-million-listings-around-the-world/>

<sup>70</sup><https://cruisemarketwatch.com/capacity/>

<sup>71</sup> לפי כמות הספינות וכמות הנוסעים של כל חברה לשנת 2018 חושב ממוצע הנוסעים לספינה וכן ממוצע החדרים לפי 2.5 נוסעים לחדר.

5 ק"ג)<sup>72</sup>; (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 מוסדי<sup>73</sup> של 70 סנט דולר אמריקאי לק"ג בד. מניתוח הנתונים וההנחות הנ"ל עולה, כי פוטנציאל המכירות השנתי של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית בשימוש בהספגה אולטרסונית עבור שוק המלונאות העולמי הינו 111 מיליון דולר אמריקאי,<sup>74</sup> 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 לחדר<sup>75</sup> \* (ו) מחיר השוק המוסדי; חלקי (ז) 3 (החלפת מוצרי הטקסטיל בכל 3 שנים בממוצע).  
להלן פילוח גאוגרפי של שוק המלונאות לפי כמות מיטות ופוטנציאל המכירות השנתי<sup>76</sup> 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 פיילוטס עם החברה. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוטס של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה.

<sup>72</sup> <https://lodgingmagazine.com/outsourced-hotel-laundries-the-value-of-certification/>

<sup>73</sup> 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.

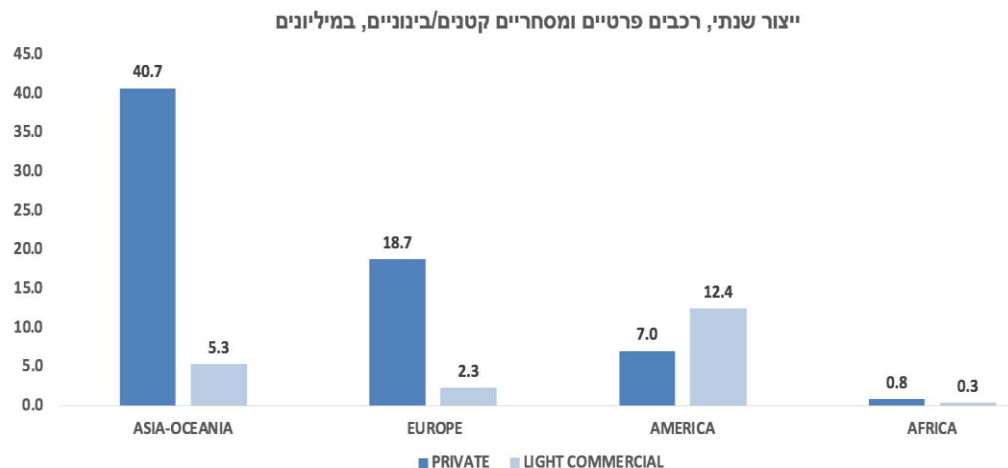
<sup>74</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמניים ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

<sup>75</sup> למעט בשוק Airbnb בו נלקחו 3 פריטים מכל סוג.

<sup>76</sup> התחשיב אינו לוקח בחשבון את בגדי צוות בתי המלון ושטיחים.

## שוק הרכב

בשנת 2019 יוצרו בעולם כ-67 מיליון מכוניות פרטיות וכ-20 מיליון רכבים מסחריים קטנים/בינוניים<sup>77</sup> לפי הפילוח הבא בחלוקה גאוגרפית:



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.<sup>78</sup>

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.<sup>79</sup> 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 וגדולות<sup>80</sup>; (ב) ייצור שנתי של כ-20 מיליון רכבים מסחריים קטנים/בינוניים<sup>81</sup>; (ג) משקל הטקסטיל ברכב פרטי, בממוצע, הוא 9 ק"ג<sup>82</sup>; (ד) משקל הטקסטיל ברכב מסחרי קטן/בינוני, בממוצע, הוא 14 ק"ג<sup>83</sup>; (ה) מחיר שוק מוסדי של 70 סנט דולר ארה"ב לק"ג. מהנתונים וההנחות הנ"ל עולה, כי פוטנציאל

<sup>77</sup> <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

<sup>79</sup> <https://www.carrentals.com/blog/temperature-inside-car/>

<sup>80</sup> <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

<sup>81</sup> <http://www.oica.net/category/production-statistics/2019-statistics/>

<sup>82</sup> <https://nileshtharval.wordpress.com/2010/05/19/application-of-textiles-in-car-interiors/#:~:text=It%20is%20estimated%20that%20approximately,Headliners>

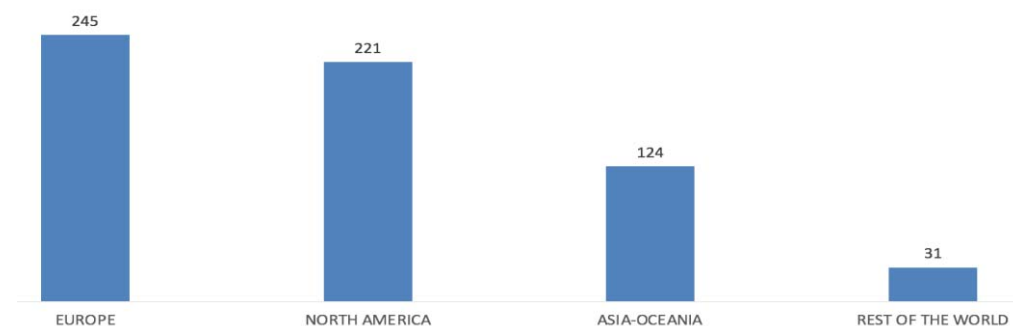
<sup>83</sup> <https://nileshtharval.wordpress.com/2010/05/19/application-of-textiles-in-car-interiors/#:~:text=It%20is%20estimated%20that%20approximately,Headliners>

המכירות השנתיות של תרכובת כימית אנטי-פתוגנית בשימוש בהספגה אולטרסונית, על פי גודל השוק העולמי הפוטנציאלי<sup>84</sup> (רכבים פרטיים ורכבים מסחריים קטנים/בינוניים), הינו כ-621 מיליון דולר ארה"ב.<sup>85</sup>

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 משוקי 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 שוקי היעד המתוארים.

למיטב ידיעת החברה, כ-40% מייצור הטקסטיל לשוק התחבורה מתבצע באירופה, כ-36% בארה"ב, כ-20% באסיה, וכ-5% בשאר העולם.<sup>86</sup> להלן פילוח פוטנציאל המכירות השנתיות עבור תרכובת כימיה אנטי-פתוגנית להספגה סונו-כימית לפי האיזורים גאוגרפיים בהם מתבצע הייצור:

פוטנציאל מכירות שנתיות, 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 7.6.4 בפרק זה.

למועד הדוח, ובהתייחס להיקף התחלואה בנגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בכוננות החברות משוק הרכב עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטס להטמעת טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

## שוק הלבשת הספורט

<sup>84</sup> לא כולל שוק התעופה והרכבות שהינם שוקים קטנים יחסית.

<sup>85</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין ודאות שהנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

<sup>86</sup> <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/automotive-upholstery-market-125905396.html>

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-פתוגניים<sup>87</sup> ונכון למועד הדוח החברה אינה צופה שינוי במיתוג השיווקי של טיפולים אלו.

על פי נתונים שפורסמו,<sup>88</sup> בשנת 2019 מכר מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל כ- 528 מיליון בגדי ספורט וכ- 448 מיליון זוגות נעליים.<sup>89</sup> למיטב ידיעת החברה, דרושים בממוצע כ- 1.75 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 אולטראסונית ליצור ביגוד והנעלת ספורט מוביל בעל שם עולמי עומד על כ-122 מיליון דולר ארה"ב.<sup>90</sup>

נכון לשנת 2019, כ-22% מהמכירות של מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל נבעו מהשוק הצפון אמריקאי,<sup>91</sup> ונכון לתום שנת 2018 מותג זה החזיק בכ- 11.5% משוק הנעלת הספורט בארה"ב וכ- 5.4% משוק הלבשת הספורט בארה"ב.<sup>92</sup> 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.<sup>93</sup>

על פי נתונים שפורסמו על ידי מותג הלבשה והנעלת ספורט אירופאי מוביל בדבר זהות ומיקום החברות המבצעות עבורה טיפולים אפליקטיביים בהספגה רגילה, נכון לאפריל 2018

---

<sup>87</sup> ריח הוא תוצר לוואי של התפתחות בקטריאלית.

<sup>88</sup> הנתונים פורסמו כמפורט בהפניות שלהלן ולא נבדקו על ידי החברה.

<sup>89</sup> <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.>

<sup>90</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין אדאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

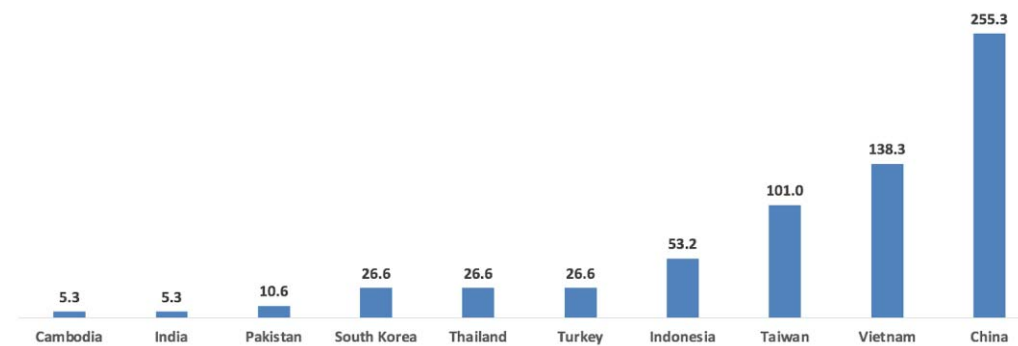
<sup>91</sup> <https://www.statista.com/statistics/531733/share-of-adidas-retail-sales-by-region/>

<sup>92</sup> <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.>

<sup>93</sup> גודל השוק מבוסס על נתוני שוק זמינים לרבות הנחות שבוצעו על ידי החברה ועל הנחות שונות של החברה על בסיס הנתונים. אין אדאות שההנחות תיתממשנה ואם כן, באיזה אופן.

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:

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



למועד הדוח, ובהתייחס להיקף התחלואה בנגיף הקורונה, החברה אינה רואה שינוי בנכונות החברות משוק הלבשת הספורט עימן היא מנהלת תקשורות ו/או פיילוטים להטמעת טכנולוגיות מתקדמות בתחום האנטי-פתוגני.

#### שוק הלבשת השטח (outdoor wear)

שוק הלבשת השטח מוערך ב-16.4 מיליארד דולר ארה"ב וצפוי לצמוח בקצב של 4.6% משנה לשנה ל-22.5 מיליארד דולר בשנת 2028.<sup>94</sup> סקירה נוספת של Markets & Markets אומדת את שוק בדי ה-high performance water resistant בשנת 2020 ב-18 מיליארד דולר, כאשר כ-3 מיליארד מ"ר של בדים אלו נמכרים בשנה.<sup>95</sup>

#### שוק הלבשת העילית

שוק הלבשת העילית נאמד ב-111 מיליארד דולר ארה"ב וצפוי לצמוח בקצב של כ-5.6% בשנה עד ל-154 מיליארד דולר בשנת 2026.<sup>96</sup>

למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטים עם מותגים ויצרנים מובילים מכל שווקי המטרה, ומתקשרת עם מותגים ויצרנים נוספים לטובת התחלת פיילוט מולם לבחינת הטכנולוגיה. לפרטים נוספים אודות תוכנית הפיילוט של החברה ראו להלן סעיף 7.6.4 בפרק זה.

**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**

<sup>94</sup> Outdoor Apparel Market - Analysis, Growth and Forecast 2019–2027 (profsharemarketresearch.com)

<sup>95</sup> <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/performance-fabric-market-190854882.html>

<sup>96</sup> <https://www.arizton.com/market-reports/luxury-fashion-market-size>

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 8.17 בפרק זה להלן.

### 7.3.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

7.3.2.1 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.

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

7.3.2.3 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 לתחום החומרים הביוצידיים, מוסדר בארה"ב על ידי ה-EPA במסגרת FIFRA ושאר סוגי הכימיקלים מוסדרים תחת Toxic Substances Control Act.

7.3.2.4 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 או בארה"ב כחומר ביוצידי תחת FIFRA/EPA.

7.3.2.5 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 הביוצידית 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 הטקסטילית<sup>97</sup>. אחד מהחומרים הביוצידים על בסיסו מפתחת פורמולציה כימית אנטי-פתוגנית - Zinc Oxide אינו מאושר כחומר

<sup>97</sup> בנוגע למסכות פנים הנמכרות על ידי חטיבת המוצרים, יש לרשום את המוצר עצמו, קרי את המסיכה, כמוצר ביוצידי בכל מדינה בנפרד.

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 ביוצידיות וכן בוחנת את האפשרות לרישום Zinc Oxide במדינות האיחוד האירופאי.

7.3.2.6 בארה"ב, חומרים אנטי-מיקרוביאליים נופלים תחת חוק ה-FIFRA<sup>98</sup> אשר מחייב רישום. אין בחוק התייחסות מיוחדת לנו-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 החומר<sup>99</sup> החברה צפויה להתחיל בחודש אפריל 2022 תהליכי רישום של חומרים ביוצידיים פעילים (Zinc Oxide) ב-EPA וכן הרחבת התוויות השימוש שיכללו public health claims בפורמולציות קיימות שעושות שימוש בחומרים ביוצידיים רשומים להם התוויות שימוש כמונעי ריחות ומגינים על המצע הטקסטילי (ולא המשתמש) תחת treated article claims.

7.3.2.7 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-OEKO 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 לאירופה וארה"ב והוא מיושם 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.

7.3.2.8 הרגולציה הנוגעת לתרכובות כימיה להקניית תכונות דחיית נוזלים אינה מחמירה כמו הרגולציה החלה על חומרים ביוצידיים, למעט בנוגע לתרכובות הכימיה מבוססות PFOA ו-PFOS (משפחת ה-PFC), הנחשבים לחומרים מזהמים ביותר, וצפויים להיאסר לשימוש הן באירופה והן בארה"ב בשנים הקרובות. נייר עמדה של הגוף

<sup>98</sup> <https://www.agriculture.senate.gov/imo/media/doc/FIFRA.pdf>

<sup>99</sup> במקרה שהמוצר נחשב Medical Device, כמו מסיכה, המוצר יאושר על ידי ה-FDA.



הרגולטורי באיחוד האירופאי מ - 13 ביוני<sup>100</sup> 2017 אסר על השימוש ב- PFOA באורך שרשרת מלא (8) ומתיר לעת עתה שימוש באורך שרשרת (6), אך הצפי הוא שכל אורך שרשרת ייאסר בעתיד. ה- EPA האמריקאי פועל אף הוא להגבלת השימוש בחומרים אלה.

7.3.2.9 ספקי כימיה לשוק הטקסטיל חייבים לקבל תווי תקן איכות מגופים מפקחים פרטיים כגון OEKO-TEX<sup>103</sup> ו-ZDHC<sup>102</sup> Bluesign<sup>101</sup>.

7.3.2.10 בישראל נדרשים יצרני הטקסטיל המועטים שפועלים במדינה לעמוד אף הם בדרישות מתמירות 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.

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

### 7.3.3 שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברווחיות

למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה קיימות בעולם ובישראל מספר טכנולוגיות בתחום הטיפולים האפליקטיביים של טקסטיל, ביניהם טיפולים אנטי-פתוגניים, לרבות באמצעות שימוש באולטרה סאונד. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.8 לפרק זה בנוגע לתחרות. כמו כן, לשינויים הטכנולוגיים כמפורט בסעיף 7.3.5 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**

<sup>100</sup> Commission Regulation (EU) 2017/1000 of 13 June 2017 amending Annex XVII to Regulation (EC) No 1907/2006 of the European Parliament and of the Council concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH) as regards perfluorooctanoic acid (PFOA), its salts and PFOA-related substances (Text with EEA relevance) (legislation.gov.uk)

<sup>101</sup> Welcome to the ZDHC Gateway (zdhc-gateway.com)

<sup>102</sup> bluesign® - solutions and services for a sustainable textile industry

<sup>103</sup> OEKO-TEX® - Tailor-made solutions for the textile and leather industry.ss

ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטת החברה ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 8.17 לפרק זה להלן.

7.3.4 התפתחויות בשוקים של תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

7.3.4.1 שוק בתי החולים

ממגעים של החברה עם ספקים מובילים מארה"ב ומאירופה של טקסטיל לבתי חולים, ניכר כי בשוק זה קיים ביקוש רב לטיפול אנטי-פתוגני. בשנים האחרונות התפתח שוק חדש של ביגוד לצוותים רפואיים שנרכש באופן מקוון, קרי אנשי הרפואה רוכשים עבור עצמם את הביגוד מטעמי אופנתיות ואיכות ולא דורשים אותו מבתי החולים. המותג המוכר ביותר בתחום זה הוא Figs<sup>104</sup>. היות וביגוד זה הינו ביגוד High-performance עם מאפייני שיווק ומיתוג כשל מותגי ספורט מובילים, הוא נמכר בפרמיה והדרישה לטיפול ערך מוסף בשוק זה צפויה לגדול.

7.3.4.2 שוק המלונאות

להערכת החברה, כתוצאה מהפגיעה בשוק המלונאות בשל מגפת הקורונה, החברות בשוק זה תפעלנה לאימוץ טכנולוגיות לטיהור חדרי האירוח והלינה בכדי להקנות ללקוחות ביטחון 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.

7.3.4.3 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, Tier-2s – I 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.

7.3.4.4 שוק הלבשת הספורט

למועד הדוח, המותגים המובילים בשוק הלבשת הספורט מאמצים תכניות פעולה שמטרתן לשנות את שרשרת הייצור באופן שיתאפשר שימוש בטכניקות ייצור

---

<sup>104</sup> FIGS Scrubs Official Site - Medical Uniforms & Apparel (wearfigs.com)

ובתרכובות כימיות ידידותיות יותר לסביבה.<sup>105</sup> <sup>106</sup> <sup>107</sup> 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.

#### 7.3.4.5 שוק הלבשת השטח (Outdoor wear)

למועד הדוח, האתגר המשמעותי ביותר של שוק זה הוא השימוש בתרכובות כימיה מבוססת PFC להקניית תכונות דחייית מים (תרכובות המייצרות זיהום רב וסכנה בריאותית) ומציאת פתרונות חלופיים ללא PFC המקנים עמידות ויעילות הדומה או זהה לאלו המתקבלים בשימוש ב-PFC.

#### 7.3.4.6 שוק אופנת העילית

שוק זה נמצא בראשית דרכו באימוץ טיפולים אפליקטיביים, אך משמש חלוץ בתעשיית האופנה לאימוץ טכנולוגיות ידידותיות לסביבה וצפוי להמשיך להוביל את השינוי.

**תחזיות, הערכות והנחות החברה המפורטות לעיל בדבר התפתחויות בשווקים 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 /או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 8.17 לפרק זה להלן.**

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

7.3.5.1 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

<sup>105</sup> <https://info.lululemon.com/sustainability/our-footprint>

<sup>106</sup> <https://report.adidas-group.com/2019/en/group-management-report-our-company/sustainability/our-approach.html>

<sup>107</sup> <https://purpose.nike.com/innovating-sustainably/>

האחרון, וצפוי שעם הגדלת הביקוש לטקסטיל בעל תכונות אנטי בקטריאליות/אנטי ויראליות מאז פרוץ מגפת הקורונה, המגמות תתחזקנה גם בעשור הבא.<sup>108</sup> מגמה נוספת הינה הפיכתה של תעשיית הטקסטיל, הידועה כאחת מהתעשיות המזהמות בעולם, לתעשייה מזהמת פחות. מגמה זו גורמת להאצת הפיתוח של פורמולציות כימיות מופחתות מרכיבים הכוללות מרכיבים "ירוקים" ובטוחים יותר לשימוש.

7.3.5.2. 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.

(ד) שיפורים טכנולוגיים בתחום טכנולוגית ההתזה ההשפצה (Spray).

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

(ו) פיתוח ומסחור 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 8.17 לפרק זה להלן.**

7.3.6. 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 משותפים, 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 משווקי היעד העיקריים של חטיבת הטכנולוגיה הינם, כדלקמן:

7.3.6.1. שוק בתי החולים

<sup>108</sup> <https://www.futuremarketinsights.com/press-release/antimicrobial-car-care-products-market>

### שוק מוסדי (1)

- (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 של החברה באמצעות משווקי מוצרי הטקסטיל לבתי חולים המובילים בכל שוק יעד.
- (ה) קבלת אישור רגולטורי המאפשר לחברה לעשות Public Health Claims. אישור זה צפוי להתקבל בטווח זמן של עד 24 חודשים ממועד הדוח עבור השוק האמריקאי והאירופי.
- (ו) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022.

### שוק פרטי (מכירת ביגוד לצוותים רפואיים ב e-commerce) (2)

- (א) הוכחת פעילות אנטי בקטריאלית לאחר 75 כביסות ב-60 מעלות צלסיוס, כנגד שלוש סוגי בקטריות, ולאחר שעתיים חשיפה. למועד הדוח, החברה עמדה ביעד זה והן המעבדה והן הלקוח הפוטנציאלי הצהירו בפני החברה כי לא הצליחו להשיג תוצאה כזו עם טכנולוגיות מתחרות.
- (ב) קבלת אישור רגולטורי המאפשר לחברה לעשות Public Health Claims. אישור זה צפוי להתקבל בטווח זמן של עד 24 חודשים ממועד הדוח עבור השוק האמריקאי והאירופי.
- (ג) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022.

למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום אספקת הטקסטיל לבתי חולים ומבצעת פיילוט עם חברה מובילה אמריקאית.

### שוק בתי המלון .7.3.6.2

- (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.
- (ד) קבלת אישור רגולטורי המאפשר לבצע Basic Claims, קרי מניעת ריחות ושמירה על המוצר מעובשים, ובהמשך קבלת אישורים קבלת אישור רגולטורי המאפשר לחברה לעשות Public Health Claims. אישור רגולטורי המאפשר לבצע Basic Claims,

בשימוש בתרכובות כימיה מסויימות יכול להתקבל מיידיית. אישור רגולטורי המאפשר לבצע Public Health Claims צפוי להתקבל בטווח זמן של עד 18 חודשים ממועד הדוח הן עבור השוק האמריקאי והן עבור השוק האירופי. (ה) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022.

למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום המלונאות הצפויות לבצע פיילוטים עם החברה.

#### שוק התחבורה .7.3.6.3

(א) הוכחת עמידות לחום גבוה (כ-75 מעלות צלסיוס), לתהליכי כבישה, לשחיקה ואי השפעה של התהליך על חסינות האש הנדרשת ממוצרי הטקסטיל. למועד הדוח, החברה עמדה בהצלחה בשימור פעילות אנטי-בקטריאלי לאחר תהליך Aging לבדים שטופלו על ידי החברה וכולל שחיקה וחשיפה לחום.

(ב) מול OEM מוביל, הדרישה היא לעמוד בבדיקה אנטי-בקטריאלית בתנאים יבשים, בדיקה המקשה על השימוש בחומרים מבוססי מתכות הפעילים בנוכחות לחות. (ג) הפצת הטכנולוגיה באמצעות ה - Tier-1 OEMs למותגי התחבורה המובילים בכל שוק יעד.

(ד) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022 / תחילת שנת 2023. למועד הדוח, החברה בקשר עם חברות מובילות מארה"ב ואירופה בתחום התחבורה, אשר עם חלקן היא מבצעת פיילוטים.

#### שוק הלבשת והנעלת הספורט .7.3.6.4

(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.

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

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

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

(ו) קבלת אישור רגולטורי המאפשר לבצע Basic claims. אישור רגולטורי המאפשר לבצע Basic claims, בשימוש בתרכובות כימיה מסויימות יכול להתקבל מיידיית הן עבור השוק

האמריקאי והן עבור השוק האירופי.

(ז) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022 / תחילת שנת 2023.  
למועד הדוח, החברה בקשר עם ספקי טקסטיל מובילים לשוק ביגוד הספורט, המבצעות פיילוטס עם החברה.

#### 7.3.6.5. שוק הלבשת השטח (Outdoor wear)

(א) שימוש בחומרים שאינם מבוססים PFC - שימור דחיית מים ברמה של 4 ומעלה וספיחת נוזלים מתחת ל - 20% לאחר 10 מחזורי כביסה ביתית תחת תקן ISO9865, ושימור דחיית נוזלים ברמה של 80 ומעלה תחת תקן AATCC22 לאחר עשרים מחזורי כביסה ביתית.

(ב) קבלת אישורי תקני איכות - ZDHC, Bluesign, OEKO-TEX. הצפי לקבלת אישורים אלו הוא במהלך שנת 2022 / תחילת שנת 2023

#### 7.3.6.6. שוק אופנת העילית

הביקושים והדרישות בשוק זה מבוזרות ושונות מהדרישות בשוקים המתוארים מעלה.

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

(א) יצירת מסגרות ושיתופי פעולה על ידי כניסה להסכמי שיווק, הפצה, ייצור ופיתוח משותפים עם המותגים וה - OEMs המובילים בעולם.

(ב) חידושים ושיפורים טכנולוגיים להעלאת איכות ושיפור הביצועים של תהליכי האשפיה והחומרים הכימיים בהם נעשה שימוש במסגרת תהליכים אלה.

(ג) השתתפות בהדגמות וניסויי ביצועים השוואתיים וכן פרסום ופעולות שיווק אחרות להעלאת המודעות לאיכות ולביצועים המיוחדים תהליכי האשפיה שמפתחת החברה.

(ד) השקעות שוטפות במחקר ופיתוח לשם יצירת מוצרים חדשים ושדרוג המוצרים הקיימים.

(ה) גמישות בייצור המוצרים והיכולת להתאימם לצרכי הלקוח.

(ו) תחום הפעילות הינו תחום הדורש ידע ייחודי ומומחיות במחקר ופיתוח אפליקציות בתחום אשפיה הטקסטיל.

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

(ח) מוניטין לגבי איכות, אמינות וטיב תוצרי המחקר והפיתוח.

(ט) בניית מותג חזק אל מול המותגים והיצרנים המובילים בעולם ומול צרכני הקצה.

(י) 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 8.17 לפרק זה להלן.

7.3.7 שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה

7.3.7.1 למועד הדוח, החברה אינה צופה תלות מהותית בספקי חומרי הגלם שכן שמדובר בחומרים זמינים, הנמכרים על ידי מספר ספקים בעולם ושהרכבם לא צפוי להשתנות בקרוב.

7.3.7.2 למועד הדוח החברה חתומה בהסכם מחקר ופיתוח עם יצרן המכונות Bruckner והצדדים בוחנים את התנאים להתקשרות בהסכם מסחרי. למועד הדוח קיימת לחברה תלות ב- Bruckner בנוגע לייצור הדגם הנוכחי של מכונת החברה. יצוין, כי קיימים בשוק מספר יצרנים המסוגלים להוות תחליף ל- Bruckner ולייצר עבור החברה מכונה התואמת למכונת הפיילוט ו/או לדגמי המכונות העתידיות עם קבלת מפרט המכונה מהחברה.

לפרטים נוספים אודות חומרי הגלם והספקים ראה סעיף 7.22 לפרק זה להלן.

7.3.8 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 משוקי היעד העיקריים של החברה הינם, כדלקמן:

7.3.8.1 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.<sup>109</sup> 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,<sup>110</sup> 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.

<sup>109</sup> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6600116/>

<sup>110</sup> <https://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:1082322/FULLTEXT02.pdf>



(ג) חסם שיווקי ומכירת: 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 וכיוצ"ב. לפיכך, בתי החולים צפויים לדרוש מידע תומך החלטה בגין התשואה על ההשקעה המבוסס על תוצאות אמת מבתי חולים שהטמיעו את הטכנולוגיה.

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

#### 7.3.8.2. 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 ומכירת: היתרונות הכלכליים הפוטנציאליים עבור בתי המלון אינם ישירים אלא עקיפים וצפויים לנבוע מעליה באחוז התפוסה בעקבות שיווק וקיום בפועל של "חדר נקי מזהומים".

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

#### 7.3.8.3. שוק התחבורה

(א) חסמים טכנולוגיים: (1) 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. (2) היכולת לשמר פעילות אנטי-בקטריאלית גבוהה בתנאים יבשים ללא לחות.

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

#### 7.3.8.4. שוק הלבשת והנעלת הספורט

(א) חסמים טכנולוגיים: עמידות גבוהה לכביסות ביתיות של הפעילות האנטי-פתוגנית ויעילות אנטי-פתוגנית עדיפה בהשוואה למוצרים הקיימים,<sup>111</sup> 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 במוצר<sup>112</sup> בכדי להוכיח את בטיחותו למשתמש.

<sup>111</sup> למעט סיב סינטטי.

<sup>112</sup> <https://about.nike.com/pages/chemistry-restricted-substances-list>

(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:

7.3.8.5. 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 אולטרסונית, שהנדסתה הינה ייעודית ומורכבת, אינה קיימת בשוק ויש לפתח וליצר באופן עצמאי. הדבר דורש הן ידע בתחום הנדסת מכונות לאשפרת טקסטיל, הן ידע בתחום הכימיה והן ידע בטכנולוגיה אולטרסונית. כמו כן, התוצר - אשפרה סונו כימית של טקסטיל - הינו שילוב של הנדסת המכונה האולטרסונית עם פורמולציה כימית, שהונדסה בהתאמה לפרמטרים הנדרשים להטמעת כימיקלים על פני שטח הטקסטיל באופן אחיד, המקנה לטקסטיל תכונות עיליות של פעילות אנטי פתוגנית עמידה לאורך זמן. המורכבות 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 בשווקי היעד של הפעילות.

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

7.3.8.7. 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.

7.3.8.8. שיווק והפצה: זמן החדירה לשוק מושפע מהצורך בקבלת אישורים וביצוע בחינות עם חברות 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 7.7 להלן.

7.3.8.9. קבלת אישורים רגולטוריים ועמידה בהוראות התקינה: תחום הטיפול 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.

#### חסמי יציאה של תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה

להערכת הנהלת החברה, אין חסמי יציאה מהותיים מתחום המחקר והפיתוח. ככל שתמכור החברה בעתיד מכוונת וחומרים ללקוחותיה, 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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### 7.3.9 תחליפים למוצרי תחום פעילות חטיבת הטכנולוגיה ושינויים החלים בהם

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

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

7.3.9.2 השיטה הנפוצה, הזולה והזמינה ביותר הינה שיטת ההספגה, במסגרתה הטקסטיל

עובר בשלבי הייצור הסופיים הספגה בתמיסת כימיקלים אנטי בקטריאליים/ אנטי

ויראליים שבאמצעות הסחיטה והייבוש נספגים ומוטמעים בבד. 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.

7.3.9.3 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 יישימה 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

יישימה.

7.3.9.4 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 אשפרה 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 בטיפולי הספגה רגילים, ובכך לחסוך במים ובכמות הכימיה. למיטב ידיעת החברה, המכונות המאפשרות את הטמעת השיטה הינן יקרות, ויעילות הטיפולים המבוצעים בשיטה זו (חסינות מים, חסינות אש, וכיוצא"ב) נופלת מזו המתקבלת בהספגה מלאה, כפי שנעשה בשימוש בטיפולי הספגה רגילים. כמו כן, ולמיטב ידיעת החברה, לתפעול המכונות הטובות בשוק בתחום זה נדרש כח אדם מיומן ואיכותי. (ג) התזה (spray) של חומר על שטח הפנים. בשיטה זו ה- Value proposition העיקרי הוא חסכון במים היות וההתזה מונעת את הצורך בהספגה מלאה של הבד. לשיטה זו חסרונות של זיהום סביבת הייצור כתוצאה מאידוי של ה-Spray ועל כן ישנה דרישה באירופה לבנות מסביב לתאי ה-Spray תאי אגירה. כמו כן, בשיטה זו אין יכולת להחדיר את החומר לעומק הבד וקיימות מגבלות על סוגי הכימיה בהם ניתן להשתמש.

לפרטים נוספים אודות השיטות המתוארות לעיל והשוואה ביניהן ראו להלן בסעיף 7.3.10.

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

7.3.9.6 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-static<sup>113</sup> של חברת Noble materials, מהווים מוצר תחליפי.

#### שוק הלבשת והנעלת ספורט ושוק ה- Outdoor

סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים ותרבות כימיה אנטי-פתוגניות. כמו כן, כל המוצרים העוברים טיפול בטכנולוגיות המתוארות להלן בסעיף 7.3.10 מהווים תחליפים למוצרי תחום הפעילות.

7.3.9.7. כדי לנסות ולשמור על יתרונה היחסי ויכולתה להתמודד בהצלחה עם התחרות, פועלת החברה באופן מתמיד ואינטנסיבי על מנת לשפר את האפליקציה האנטי-פתוגניות, הן 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 7.3.10 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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### 7.3.10. 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 להלן<sup>114</sup>:

הגדרת טכנולוגיה בעברית	הספגה רגילה	סיב סינטטי	פלזמה	קצף	ספריי
הגדרת טכנולוגיה באנגלית	Padding	Extrusion	Plasma	Foam	Spray
תיאור הטכנולוגיה	טבילת טקסטיל בתמיסה כימית בעלת התכונה המבוקשת	ייצור סיב סינטטי בעלת התכונה המבוקשת	שינוי תכונות שטח הפנים באמצעות חומר במצב צבירה פלזמתי בעל התכונה המבוקשת	טיפול בטקסטיל באמצעות תקציף כימי בעל התכונה המבוקשת	השפרכת תמיסה כימית בעלת התכונה המבוקשת על שטח הפנים של הטקסטיל

<sup>113</sup> <https://noblebiomaterials.com/x-static/>

<sup>114</sup> לחברה אין קשרים מסחריים עם החברות המוצגות.

Baldwin	Garmon	Diener	Noble	HeiQ	ספקים מובילים
SonoTek	Jeanologia	Grinp	Trevira	Rudolf	
Weko			PurThread	iFabric	
			Unifi	Archroma	

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

הגדרת בעברית	טכנולוגיה	הספגה סונו-כימית	הספגה רגילה	סיב סינטטי	פלזמה	קצף	ספריי
הגדרת באנגלית	טכנולוגיה	Sono-finishing	Padding	Extrusion	Plasma	Foam	Spray
יכולת טיפול בשלבי גימור הבד	כן	כן	כן	לא	כן	כן	כן
עלות קפיטלית	נמוכה	נמוכה	נמוכה	גבוהה	גבוהה	גבוהה	גבוהה
יכולת אינטגרציה לקו קיים	כן	כן	כן	לא	לא	כן	כן
מורכבות תפעול	נמוכה	נמוכה	נמוכה	גבוהה	גבוהה	גבוהה	נמוכה
שימוש במים	כמו הספגה רגילה	גבוה	גבוה	לא רלוונטי	נמוך	נמוך	נמוך
שימוש באנרגיה	כמו הספגה רגילה	נמוך	נמוך				
זיהום סביבתי	נמוך	גבוה	גבוה	גבוה	נמוך	גבוה	נמוך
עמידות לכביסות	גבוה	נמוך	נמוך	גבוה	נמוך	נמוך	נמוך
ריכוז חומר נדרש מול ביצועים ועמידות	נמוך	גבוה	גבוה	גבוה	לא ידוע	גבוה	גבוה
יישומות לכל סוג סיב / בד ללא צורך בשינוי כימיה	כן	לא	לא	לא רלוונטי	לא	לא	לא

גבוה	גבוה	לא ידוע	גבוה	נמוך / לא קיים	נמוך / לא קיים	זיהום סביבת ייצור / סכנה לעובדים
------	------	---------	------	----------------	----------------	----------------------------------

לפרטים נוספים אודות התחרות בתחום פעילות זה ראו להלן בסעיף 7.8 לפרק זה.

#### 7.4. מוצרים ושירותים של חטיבת הטכנולוגיה

7.4.1. למועד הדוח, החברה מפתחת מכונה לאשפרת טקסטיל באמצעות הספגה אולטרסונית באמצעות שותף אסטרטגי שהינו יצרן גרמני מוביל בתעשיית המכונות לאשפרת טקסטיל (Brückner).<sup>115</sup> 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. במהלך החציון השני של שנת 2021 הושלמה הרכבתה של המכונה וביום 15 בנובמבר 2021 הסתיימה בהצלחה הפעלה ראשונה שלה. למועד הדוח, מתמקד צוות המו"פ המשותף לחברה ול-Brückner בהמשך תהליך האופטימיזציה של הפעלת המכונה וכן בביצוע בדיקות לסוגי בדים נוספים ומסוגים שונים, כל זאת לקראת השלמת המוכנות למכירת מכונות ומתכלים לחברות בינלאומיות מובילות עמן החברה מבצעת כיום פיילוטים. כמו כן, החברה מתעתדת להשתמש בדגם המכונה התעשייתית לצורך הקמת מרכזי "בטא" וכן לספק שירותי הדרכה בנוגע לאופן הטעמת התרכובות הכימיות במכונה ולאופן ביצוע תהליך האשפרה באמצעותה.

7.4.2. בנוסף, מפתחת החברה ומייצרת כימיקלים לאשפרת טקסטיל בהספגה אולטרסונית כאשר המוצר הראשון שעתיד 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 להתחיל 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.

תחזיות, הערכות והנחות החברה לעיל, בנוגע להשלמת שלב המחקר והפיתוח של המוצרים ובכלל זה, השלמת המחקר והפיתוח ו/או האופטימיזציה ו/או המסחור של מכונת האשפרה האולטרה-סונית ו/או היקף השימושים והיישומים של הטכנולוגיה פרי פיתוחה של החברה באמצעות המכונה, 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

<sup>115</sup> תחת ההסכם המסחרי העתיד להיחתם עם Bruckner החברה עשויה לקבל אחוז סמלי מההכנסות על המכונה.

איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 8.17 לפרק זה להלן. לעניין זה, אין ודאות כי שלב המחקר והפיתוח של מוצרי החברה יושלם בהצלחה, אם בכלל.

#### 7.5. מוצרים חדשים בפיתוח

למועד הדוח, לחברה החופש לבצע מחקר, פיתוח ומסחר של טיפולים אפליקטיביים נוספים לטקסטיל שאינם תחת הידע של אוניברסיטת בר-אילן, לדוגמה – דחיית נוזלים, חסינות אש, וצביעה. לפרטים אודות פיתוחי החברה בתחום דחיית נוזלים לטקסטיל ראו סעיף 7.10.14 בפרק זה להלן (מחקר ופיתוח).

למועד הדוח, החברה טרם השלימה את שלב המחקר והפיתוח של איזו מהאפליקציות לטיפול בטקסטיל ואין ודאות כי שלב זה יסתיים בהצלחה ו/או בהתאם ליעדים שקבעה החברה. כמו כן, גם בהנחה של השלמת שלב המו"פ בהצלחה ו/או עמידה ביעדים שנקבעו, אין ודאות באשר ליכולת החברה למסחר איזו מהאפליקציות או להתקשרותה בהסכם מסחר בנוגע לאיזו מהאפליקציות עם צד שלישי כלשהו.

#### 7.6. לקוחות

7.6.1. 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 (לדוגמה – "Sonovia inside"); (ג) הכנסה ממתן זכות שימוש במוטג סונוביה; (ד) הכנסה משיתוף בהכנסות ממכירת מכונת האשפרה הסונו-כימית.

7.6.2. החברה אינה חשופה כיום בצורה נרחבת למאשפרי הטקסטיל,<sup>116</sup> 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.

7.6.3. להלן מספר דוגמאות של לקוחות פוטנציאליים להטמעה של טיפולים אנטי-פתוגניים לטקסטיל<sup>117</sup>:

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

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

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

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

7.6.4. למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטס ברמת מעבדה (להלן: "פיילוט מעבדתי") עם מספר חברות מובילות עולמיות הפועלות בשוקי היעד של החברה. חברות הטקסטיל הגדולות

---

<sup>116</sup> למעט מקרים בודדים.  
<sup>117</sup> לחברה אין הסכמים עם החברות המצוינות לעיל.



בעולם מורגלות בביצוע פיילוטים 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. פיילוטים 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 ICP<sup>118</sup> (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 הפיילוטים מתבטא ב- (א) ידע בנוגע לדרישות השוק ותקני בדיקות האיכות, (ב) שיפור ואופטימיזציה של התהליך הסונו-כימי אל מול דרישות השוק, (ג) הבנה של איכות הטיפולים המתחרים (Benchmark), (ד) צבירת ניסיון וידע רב בכל הנוגע להתאמת התהליך הסונו-כימי לכל סוג בד, וכן ביסוס ההערכה לפיה הטכנולוגיה של החברה יישימה לרוב סוגי הבדים.

בכפוף להצלחת הפיילוטים המעבדתיים שמבוצעים נכון למועד הדוח, החברה צפויה לבצע פיילוטים מסחריים על גבי מכונת הפיילוט, בגינם החברה צפויה לגבות תשלום מהשותפים לפיילוט. בכפוף להצלחת הפיילוטים 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 2022 היא תבצע פיילוטים תעשייתיים עם מספר חברות, וזאת לאחר ובכפוף להצלחת הפיילוטים המעבדתיים המבוצעים על ידה נכון למועד הדוח.

7.6.5 למועד הדוח, החברה מבצעת פיילוטים עם מותגים ויצרנים מובילים מתחום התחבורה, הספורט, האופנה העילית, בתי החולים ובתי המלון.

7.6.6 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

---

<sup>118</sup>Inductively Coupled Plasma

גבי שני סוגי בדים אשר סופקו לה על ידי הספק את האפליקציה האנטי-בקטריאלית והאנטי-ויראלית של החברה במסגרת שלב הפיילוט המעבדתי. למועד הדוח, הפיילוט הופסק למרות תוצאות משביעות רצון, בשל צימצום בתקציב החדשנות של הספק אשר תיעדף את האפליקציה אנטי-בקטריאלית נמוך יותר מבעבר. כמו כן, למועד הדוח החברה פועלת מול גורמים נוספים מתחום התחבורה המביעים עניין באפליקציה זו.

7.6.7.

בנוסף, פיילוט עם יצרנית רכב אירופאית (OEM) מהגדולות בעולם ממשיך להתקיים ונמצא למועד הדיווח בשלב פיילוט מעבדתי (להלן: "חברה א"). פיילוט נוסף עם תאגיד אופנה עילית אירופאי מהגדולים בעולם נמצא למועד הדוח 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 8.17 להלן.**

7.7. שיווק, הפצה וחזירה לשוק

7.7.1. כללי

- שוק בתי החולים ובתי המלון: קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו הספקים המובילים בשווקים אלה וכן בתי החולים עצמם.
- שוק התחבורה: קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו מותגי הרכב המובילים וכן הספקים המובילים של מוצרי הטקסטיל לרכב מרובד Tier-1.
- השוק הפרטי: בתחום מותגי הלבשת הספורט והאופנה קהל היעד העיקרי של מאמצי השיווק הינו בעלי המותגים וה – OEMs המובילים וכן לקוחות הקצה.
- 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 אשרת הטקסטיל.

- 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.
- 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.

## 7.7.2. אסטרטגיית החדירה לשוק לפי שווקים<sup>119</sup>

### 7.7.2.1. שוק בתי החולים

אסטרטגיית החדירה לשוק בתי החולים מתמקדת באימות וכימות הערך הכלכלי ממנו יחנה 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. למיטב ידיעת החברה, לא קיימת כיום טכנולוגיה להקניית תכונות אנטי-פתוגניות לטקסטיל הישימה טכנולוגית ומסחרית לשוק זה. להערכת החברה, לטיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני פוטנציאל להיות הפתרון הישיש היחיד לשוק זה בו קיימת דרישה קשיחה לעמידות הטקסטיל לכביסות תעשייתיות.

החברה מעריכה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה הינם, כדלקמן:<sup>120</sup>

**שלב א':** הוכחת היתכנות טכנולוגית לעמידות טיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני לכביסות תעשייתיות במסגרת ניסיונות שמלווה חברה מסחרית הפועלת בתחום הכביסה התעשייתית במכבסה בבית חולים מרכזי בישראל.

**שלב ב' (יתבצע בכפוף להצלחה בשלב א'):** הוכחת יעילות בהפחתת רמות זיהום במטופלים בשימוש במוצרי הטקסטיל המטופלים תחת ניסוי קליני קטן היקף, אותו שוקלת החברה לבצע. למועד הדוח, ניסוי קליני שהיה מתוכנן להתבצע בבית חולים בישראל כחלק מתוכנית האיחוד האירופאי בו משתתפת החברה, לא יתבצע במסגרת תוכנית זו. לפרטים נוספים, ראו סעיף 8.10.3 בפרק זה להלן (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.

**שלב ד' (שלב צמיחה):** מסחור רחב היקף תוך איסוף נתונים מבתי החולים, ככל שיתאפשר.

<sup>119</sup> 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.

<sup>120</sup> בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים הנדרשים.

### 7.7.2.2. 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 השוקים. 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 תוטמעה 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 ישימות 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 מעריכה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה הינם, כדלקמן:<sup>121</sup>

שלב א': הוכחת היתכנות טכנולוגית לעמידות טיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני לכביסות תעשייתיות.

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.

שלב ג' (שלב צמיחה): מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מבתי המלון, ככל שניתן.

### 7.7.2.3. 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), 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 "מתחכמים" 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 בהטמעת טכנולוגיות שכאלו, ככל שהיו, בשיווק הרכבים. כמו כן, החברה

<sup>121</sup> בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.

מעריכה, כי בשוק זה לטיפול ההספגה הסונו-כימי האנטי-פתוגני קיים יתרון טכנולוגי מהותי על פני טיפולי הספגה מבוססי "דבקים" (בעיקר לאור תכונות העמידות בחום). 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 מעריכה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה הינם, כדלקמן:<sup>122</sup>

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.

שלב ג' (שלב צמיחה): מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מהמותגים.

#### 7.7.2.4 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 תוטמע הטכנולוגיה. למיטב ידיעת החברה, אפריקה עשויה להפוך בעתיד למרכז לייצור טקסטיל לשוק האופנה אך תהליך זה צפוי להימשך למעלה 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. למועד הדוח, החברה חתומה על הסכם אסטרטגי עם חברת דלתא-גליל, ספקית מובילה למותגי הלבשה והלבשה תחתונה, וצפויה להתחיל בפילוטים תעשייתיים על בדי דלתא-גליל בקו החדשנות של דלתא-גליל בכרמיאל. כמו כן, החברה פועלת מול OEM עולמיים מובילים נוספים.

---

<sup>122</sup> בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.

החברה מעריכה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה הינם, כדלקמן:<sup>123</sup>  
**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.  
**שלב ג' (שלב צמיחה):** מסחור רחב היקף תוך המשך איסוף נתונים מהמותגים, ככל שניתן.  
7.7.2.5 **שוק הלבשת השטח (Outdoor wear)**

למועד הדוח, החברה פועלת מול מספר חברות בינלאומיות בשוק זה. החברה מעריכה כי שלבי החדירה העיקריים לשוק זה הינם, כדלקמן: (א) בדיקות איכות הטיפול לדחיית מים במעבדות השותף המסחרי (כמתואר בהרחבה בדוח זה לעיל); (ב) בדיקות השוואת ביצועים מול מתחרים מובילים במעבדה חיצונית בלתי תלויה, אשר תבצע את הטיפולים עם תרכובות הכימיה המתחרות על הבדים הנבחרים, וכן תבצע את הכביסות ואת בדיקות איכות דחיית המים על פי התקנים הבינלאומיים.

**תחזיות והנחות החברה בנוגע לפעילות השיווק וההפצה העתידיות שלה ולאסטרטגיית 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 8.17 להלן.**

#### 7.8 **תחרות – חטיבת הטכנולוגיה - תחום ההספגה הסונו-כימית**

7.8.1 לחברה מידע על חברות המספקות ציוד קפיטלי אולטראסוני לביצוע שטיפת בדים, ביניהן:

PRO-SMH | Products | ULTRASONIC (prosmh.com)

Geratex Machinery Pvt. Ltd. (geratex-india.com)

למיטב ידיעת החברה, חברות אלו מוכרות את הציוד לביצוע הוצאת חומרים מהבד (שטיפה), ולעיתים טוענות כי ניתן לבצע finishing & dyeing באמצעות המיכון. יצוין, כי חברות אלו הינן ספק של מכונה בלבד ואין ביכולתן לפתוח ולספק כימיקלים מטפלים המלווים את המכונה. למיטב ידיעת החברה, הזיקה בין המכונה, תהליך הטיפול והכימיקלים הינה קריטית על מנת לקבל תוצר אופטימאלי העונה לדרישות השוק המחמירות. להערכת החברה, לאור השקעותיה במו"פ, יחסי הגומלין החשובים בין מכונה לכימיה והמורכבות הטכנולוגית שבהטמעת חומרים בבד, בשונה מהוצאת חומרים מהבד, יידרשו למתחרות אלו שנות פיתוח רבות על מנת לפתח מכונה ומתכלים לביצוע finishing and/or dyeing באמצעות טכנולוגיה אולטראסונית.

<sup>123</sup> בכפוף לקבלת כל האישורים הרגולטוריים.

7.8.2. להלן נתונים השוואתיים בין החברה לבין מתחרותיה בתחום ההספגה הסונו-כימית :

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

\* 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.

\*\*ארגון: 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 בייצרי החוטים וכן מורכבות לוגיסטית ועלות גבוהה.

### 7.8.3. תחרות לפי שוקי יעד עיקריים של החברה

#### 7.8.3.1. 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. יחד עם זאת, 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.<sup>124</sup> באחד המחקרים משנת 2009<sup>125</sup> 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 פאונד (115,000 ק"ג) בכמות הפסולת השנתית, לצמצום פליטת CO<sub>2</sub> 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 טובנים בחובם יתרונות סביבתיים משמעותיים בהשוואה למוצרים חד-פעמיים.<sup>126</sup> 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.<sup>127</sup>

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

#### 7.8.3.2. שוק המלונאות

למיטב ידיעת החברה, לא קיימת תחרות בשוק זה.

#### 7.8.3.3. שוק התחבורה

סיבים סינטטיים אנטי-פתוגניים מהווים תחרות בשוק זה.

<sup>124</sup> <http://www.mntap.umn.edu/download/145/2009/11703/alicia-reigel-fairview-medical-center-presentation.pdf>

<sup>125</sup> [http://www.sustainabilityroadmap.org/pims/pdfs/pim247\\_How\\_to\\_Reduce\\_Waste\\_NJenkins.pdf](http://www.sustainabilityroadmap.org/pims/pdfs/pim247_How_to_Reduce_Waste_NJenkins.pdf)

<sup>126</sup> <https://scholarhub.ui.ac.id/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=jessd>

<sup>127</sup> <https://www.healthcarefacilitiestoday.com/posts/New-study-shows-reusable-textiles-benefit-to-healthcare-facilities--6630>



#### 7.8.3.4. שוק הלבשת והנעלת ספורט

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

#### 7.8.3.5. שוק הלבשת השטח (outdoor wear)

לאור הגבלות השימוש בשרשרת C8 של תרכובות כימיה מבוססות PFC ומעבר לשרשרת C6, וכן לאור צפי השוק כי הרגולטוריים יגבילו בהדרגה לחלוטין את השימוש בתרכובות כימיה מבוססות PFC, מרבית המתחרים בחברה בשוק זה (קרי, ספקיות החומרים המתכלים לשימוש בהספגה רגילה מסורתית ומזהמת) פיתחו חומרים כימיים ללא PFC, אשר חסרונם הינו הצורך בשימוש בריכוזים גבוהים ביותר מהם על מנת להשיג עמידות נמוכה יחסית למים.

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 8.17 להלן.

#### 7.9. כושר ייצור – חטיבת הטכנולוגיה

לכושר הייצור של המכונה הסונו-כימית פרי הפיתוח המשותף של החברה ו-Bruckner ראו סעיף 7.21 בפרק זה להלן.

#### 7.10. מחקר ופיתוח

##### אפליקציה אנטי פתוגנית

7.10.1. 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").

7.10.2. 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-SME.<sup>128</sup>

7.10.3. גלי אולטרסאונד מסייעים להחדרה של הננו-חלקיקים אל משטחי טקסטיל ועור מסוגים שונים באמצעות Ultrasonic irradiation ו/או Ultrasonic cavitation (להלן: "הטכנולוגיה").

<sup>128</sup> לפרטים בדבר המענק ראו להלן סעיפים 1.2 בפרק זה להלן.

השימוש בגלי אולטרסאונד מייתר את הצורך בדבקים לאיחוד החלקיקים בעלי התכונות השונות אל הטקסטיל, כפי שנעשה כיום בטיפול הספגה רגילים.

7.10.4. למועד הדוח, החברה ממוקדת במחקר, פיתוח ותיעוש (להלן: "מו"פ") של טיפול אפליקטיבי אנטי-בקטריאלי ואנטי-ויראלי<sup>129</sup> (להלן: "אנטי-פתוגני") לטקסטיל באמצעות שימוש בטכנולוגיה, וכן במחקר ופיתוח של טיפול אפליקטיבי להקניית תכונות דחיית מים לטקסטיל.

7.10.5. 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.

7.10.6. 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, נבחנו תכונות כגון, יציבות, חיי מדף ויעילות ההטמעה; (ב) ביצוע סינטיזה 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 ICP<sup>130</sup> ו- HR SEM<sup>131</sup>; (ה) בחינת איכות ההטמעה, במידה ובדיקות ה- ICP וה- 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 לבדיקות טקסטיליות מקיפות לעניין עמידות צבע, מגע יד, חוזק, עמידות לשחיקה ופרמטרים טקסטיליים אחרים מקובלים; (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.

7.10.7. לאחר בחינת התוצאות כמפורט לעיל, התרכובות הכימיות שהניבו את התוצאות הטובות ביותר נשלחו ל- Bruckner<sup>132</sup> 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 ICP, HR SEM ובדיקות לבחינת פעילות

<sup>129</sup> לרבות 99% יעילות כנגד וירוס הקורונה.  
<sup>130</sup> Inductively Coupled Plasma

<sup>131</sup> "High Resolution Scanning Electron Microscope"

<sup>132</sup> 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.

אנטי-פתוגנית. לאחר ניתוח התוצאות, הן מושוות 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).

7.10.8. למועד הדוח, החברה, בשיתוף עם Bruckner, ייצרה בהצלחה שתי מכוונות תעשייתיות בעלות אוטומציה מלאה, המסוגלות לטפל בבדים ברוחב 2.4 מטר מכל הסוגים: אריגים, סריגים ובלתי ארוגים בכל הרכבי סיבים. מכוונה אחת הותקנה בהצלחה בקו הפיתוח הטכנולוגי של חברת Bruckner בגרמניה ובאמצעותה בוצעו בהצלחה ניסיונות תעשייתיים החל מחודש נובמבר 2021. מכוונה שנייה, המיועדת לשמש את המחקר והפיתוח של סונוביה בישראל ולתמוך בייצור מוצרי חטיבת המוצרים של החברה, תותקן בקו הפיתוח של חברת דלתא גליל במהלך הרבעון ה-2 לשנת 2022. במקביל, מבצעת החברה ניסיונות במכוונות פיילוט מעבדתיות מדמות ייצור וכן ניסיונות ייצור במכוונה התעשייתית על מנת לשפר את יעילות תהליך הייצור ולהפחית את צריכת המים והאנרגיה בתהליך. בנוסף, נבחנת מידת התפקוד התעשייתי של המכוונה לפי פרמטרים כגון צריכת אנרגיה, מים, כימיקלים, מהירות עבודה וצפי תקלות טכניות תוך כתיבת פרוטוקולים לפתרון תקלות. שדרוגים נוספים למכוונה, ככל שיהיו, יוטמעו בשתי המכוונות התעשייתיות במהלך רבעון 3 לשנת 2022. הגרסה החדשה של המכוונה התעשייתית צפויה לשמש את החברה להקמת מרכזי "בטא" עם השותפים שייבחרו.

7.10.9. במהלך הרבעון ה-2 לשנת 2022 צפויה החברה לבצע פיילוטים תעשייתיים למספר חברות שנמצאות בשלבים מתקדמים של פיילוטים מעבדתיים מתחומים שונים כגון: הלבשת ספורט, הלבשה תחתונה, בגדי עבודה, תעשיית הרכב ועוד.

7.10.10. ברמת מעבדה, סוגי טקסטיל ועורות שונים מטופלים ונבחנים וכן מבוצעים פיילוטים לבחינת הטכנולוגיה עם חברות מובילות משוקים שונים.

7.10.11. 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.

7.10.12. בדיקת הפעילות האנטי בקטריאלית של הבדים מתבצעת במעבדות בינלאומיות מוסמכות 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  $\text{Log}_2$  מקנה ציון אנטי בקטריאלי "משמעותי" (significant) ואילו הפחתה לוגריתמית של  $\text{Log}_3$  מקנה לבד ציון אנטי בקטריאלי "חזק" (strong).

הבדיקה מבוצעת כנגד שני סוגי בקטריות שכל אחד מייצג משפחה אחרת של בקטריות:

מסוג גראם חיובי (gram positive) ומסוג גראם שלילי (gram negative).

7.10.13. למועד הדוח, 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- Log5 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 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.

(5) בבדיקה שנערכה בחודש מאי 2020 במעבדה מוכרת באוסטריה נבדקה הפעילות האנטי ויראלית של בד כנגד וירוס שדומה במבנהו ותכונותיו לוירוס הגורם לקורונה (Vaccinaivirus) 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 שעתיים 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 בקטריאלים/ אנטי ויראליים, שיוצרו בטכנולוגיה של החברה, אינו רעיל.

(9) בבדיקה של רמת סינון UV של המוצר במעבדה בגרמניה לפי תקן אוסטרלי/ ניו זילנד (AS/ NZS 4399 Acc. appendix A& pt.5 classification) באוקטובר 2020, נמצא, שהבד של החברה מסנן UV בדירוג UPE15 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 מסחרי<sup>133</sup> 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,

---

<sup>133</sup> 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 הטיפולים לכביסות ביתיות בשימוש בחומרים מסחריים, כאשר המעבדות יבצעו גם את הכביסות וגם את הבדיקות המיקרוביולוגיות.

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 שעתיים.

(15) בדיקות פעילות אנטי ויראליות של בד פוליאסטר כותנה 65/35% בוצעו במעבדה אירופית בלתי תלויה מוסמכת ISO לפי תקן ISO 18184 בחודש אפריל 2021 כנגד הוריאנט הבריטי של וירוס SARS COV-2: בד מטופל באשפרה סונוכימית עם כסף הראה ניטרול פעילות ויראלית של 99.97% לאחר חשיפה של שש שעות וכן לאחר חשיפה של 18 שעות. בד מטופל באבץ חמצני באשפרה סונוכימית הראה ניטרול פעילות ויראלית של 99.94% לאחר חשיפה של שש שעות וכן לאחר חשיפה של 18 שעות.

(16) ביום 12 בספטמבר 2021 דיווחה החברה על הצלחה בבדיקות מעבדה שנערכו במעבדה בלתי תלויה מוסמכת באירופה, בפרוטוקול ISO 18184, לבחינת יעילות נטרול וריאנט הדלתא של הוירוס SARS-Cov-2 על-ידי הטכנולוגיה של החברה. בד פוליאסטר כותנה 80/20% מטופל באשפרה סונוכימית עם כסף הראה ניטרול פעילות ויראלית של 97.37% לאחר חשיפה של 30 דקות, 99.31% לאחר חשיפה של שעה, 99.95% לאחר חשיפה של שעתיים ולאחר חשיפה של שש שעות. מאוחר יותר באותו החודש נבדק באותה מעבדה בד סריג שני מפוליאסטר שטופל בכסף בטכנולוגיה של החברה. הבדיקה הראתה ניטרול פעילות ויראלית של 74.30% לאחר חשיפה של 30 דקות, 98.22% לאחר חשיפה של שעה, ו-99.98% לאחר חשיפה של שעתיים ולאחר חשיפה של שש שעות.

(17) ביום 23 בנובמבר 2021, דיווחה החברה על הישג טכנולוגי בשימור פעילות אנטי-בקטריאלית לאחר כביסות. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 23 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-169854).

(18) ביום 07 במרץ 2022 הודיעה החברה על התקדמות טכנולוגית נוספת בשימור פעילות אנטי-בקטריאלית לאחר כביסות מרובות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 7 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026851).

#### אפליקציה לדחיית נוזלים

7.10.14. למועד הדוח, החברה חתומה על הסכם שיתוף פעולה בתחום המחקר והפיתוח של אפליקציה להקניית תכונה של דחיית נוזלים לטקסטיל (להלן: "הסכם הפיתוח") עם חברה מסחרית מובילה עולמית בתחום מגרמניה (להלן: "השותף המקצועי") ונמצאת במהלכו של פרויקט מו"פ משותף. 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.<sup>134</sup> בהסכם הפיתוח נקבע כי החברה תבצע מחקר ופיתוח של אפליקציה להקניית תכונות דחיית נוזלים לטקסטיל ללא שימוש בחומר המזהם PFC (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,<sup>135</sup> והסכם המחייב את החברה לעשות שימוש בכספי ההשקעה לצורך הפרוייקט.

7.10.15. האפליקציות הכלולות בפיתוח לפי הסכם הפיתוח 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- Polyfluorocarbon (להלן: "PFC"), מרכיב כימי שעל בסיסו מושתתות התרכובות הכימיות היעילות והעמידות ביותר לכביסות. PFC, בתצורה של שרשרת באורך C8 (להלן: "PFC-C8"), היה בשימוש נרחב בתעשיית הטקסטיל, ובעיקר בשוק הלבשת השטח (outdoor wear). PFC-C8 נחשב לאחד המרכיבים המזהמים ביותר בתעשיית הטקסטיל היות והוא סינטטי לחלוטין ואינו מתכלה.

7.10.16. מזה יותר מעשור הרגולציה בעולם הולכת ומחמירה<sup>136 137</sup> 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 נוזלים ללא שימוש ב-PFC על כל תצורותיו תוך השגת יעילות ועמידות לכביסות.<sup>138</sup> למיטב ידיעת החברה, 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 PFC-C8.

<sup>136</sup> [https://www.epa.gov/sites/production/files/2016-01/documents/pfcs\\_action\\_plan1230\\_09.pdf](https://www.epa.gov/sites/production/files/2016-01/documents/pfcs_action_plan1230_09.pdf)

<sup>137</sup> <https://echa.europa.eu/documents/10162/636bc688-82a2-bf43-2119-b01f72264ea7>

<sup>138</sup> העמידות הנדרשת באפליקציה זו היא לחמש כביסות ביתיות.

7.10.17. בחודש אפריל 2021 דיווחה החברה על קבלת תוצאות של בדיקות מעבדה להוכחת היתכנות, במסגרתן נבחנה ברמת מעבדה רמת דחיית המים של שני סוגי בדים, אשר טופלו בתהליך אולטרסוני שהקנה להם תכונה של דחיית מים בדרגה הגבוהה ביותר<sup>139</sup> מבלי לעשות שימוש במרכיבים המזהמים PFOA ו-PFOS וברמת ריכוז חומרים פעילים נמוכה בצורה ניכרת מזו המקובלת כיום לביצוע טיפולים להקניית חסינות מים<sup>140</sup> (להלן: "הבדיקות"). הבדיקות בוצעו במעבדת Qima הבינלאומית על פי התקן הבינלאומי לבדיקת רמת חסינות המים - AATCC-22, בהתאם להנחיות ודרישות השותף המקצועי, ותוצאותיהן מעידות על חסינות למים בדרגה 100, שהינה הדרגה הגבוהה ביותר שניתן לקבל תחת תקן זה, בגין כל אחת מדוגמאות הבד שנבדקו. על פי ממצאי בדיקות המעבדה, החברה השיגה תוצאות טובות מהנדרש בהסכם הפיתוח ומהיעדים שנקבעו בו על ידי השותף המקצועי (ראו טבלת השוואה להלן).<sup>141</sup>

7.10.18. במסגרת הסכם הפיתוח נקבע, כי לאחר ובכפוף להשלמתו בהצלחה של שלב הוכחת ההיתכנות ברמת מעבדה, השותף המסחרי יבצע סדרת בדיקות נוספות, ובין היתר, לצורך תיקוף תוצאות הבדיקות שביצעה החברה במעבדה חיצונית. לאור האמור, השותף המסחרי בחן בדים שטופלו בפיתוח מוקדם של החברה בתחום הדחיית מים והתוצאות שהתקבלו על ידי השותף המסחרי היו שטיפול החברה הינו בגבול הבינוני (עם בד ניילון) וגבוה (עם בד פוליאסטר) מול הטיפול הנוכחי אותו מיישם השותף ומול טיפולים מתחרים שאותם בדק השותף. כמו כן, לאחר ביצוע הבדיקות ציין השותף המסחרי דרישות איכות נוספות שלא היו ידועות לחברה לפני כן, ובהן תקן בדיקת דחיית מים וספיחת מים מחמיר יותר מהתקן המקורי לו נדרשה החברה - תקן Bundesmann (ISO9865). למועד הדוח, ממשיכים הצדדים בתהליך המו"פ המשותף, הכולל בדיקות פנימיות וחיצוניות של יישום האפליקציה על טקסטיל.

בנוסף לאמור לעיל, ושלא כחלק מהסכם הפיתוח, בכוונת החברה להמשיך בתהליך המחקר והפיתוח של האפליקציה האולטרסונית לטיפול המקנה חסינות מים לטקסטיל וכן לבצע בדיקות נוספות, ובין היתר, אופטימיזציה של התהליך והתרכובת הכימית והכנתם לשלב תיעוש; תיקוף ההנחה כי כמות החומרים הפעילים הנדרשת להשגת דחיית מים ברמה גבוהה (ציון 100) באמצעות התהליך שפיתחה החברה הינה נמוכה בהשוואה לכמות המקובלת כיום בשוק; והמשך בחינת עמידות הטיפול לכביסות ביתיות.

**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 להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים, וביניהם התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 8.17 לפרק זה להלן.

השקעות במחקר ופיתוח – חטיבת הטכנולוגיה

7.10.19. השקעות החברה נטו בפעילות המחקר והפיתוח הסתכמה במהלך שנת 2019 בסך של 745 אלפי דולר; בכ- 532 אלפי דולר עד ליום 31 בדצמבר 2020 ובכ- 953 אלפי דולר עד ליום 31 בדצמבר 2021.

7.10.20. הסכומים המפורטים לעיל, מתייחסים לסך כל ההשקעות שביצעה החברה בתקופות אלו. עד ליום 31 בדצמבר 2021, לא עמדה החברה בתנאים להיוון הוצאות פיתוח אלו כנכס בלתי מוחשי. לפרטים נוספים ראה ביאור 2.ט.2) לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

7.10.21. בכוונתה של החברה להאיץ את השקעותיה ולהשקיע במחקר ופיתוח במהלך שנת 2022 סך של כ-4.5 מיליון דולר ארה"ב, שייעודם העיקרי הינו השלמת פיתוח, גמלון, ומסחור של האפליקציות האנטי-פתוגניות ולדחיית מים.

7.10.22. מימון ההשקעות במחקר ופיתוח יבוצע, בין היתר, ממענק שהתקבל מהאיחוד האירופי ומהכספים שגייסה החברה באמצעות התשקיף<sup>142</sup> וממשקיעים פרטיים.

7.10.23. להלן פירוט יעדי המחקר והפיתוח של חטיבת הטכנולוגיה:

יעדי פיתוח	מועד משוער להשלמת הפיתוח, כפי שהוצג בדוח התקופתי 2020	ההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת הפיתוח (דולר ארה"ב), כפי שהוצג בדוח התקופתי 2020	עדכון למועד הדוח
גמר תכנון והנדסה של גרסה מס' 2.0 של מכונת פיילוט תעשייתית.	רבעון 2 לשנת 2021	200,000	היעד הושלם בהצלחה כמתוכנן בעלות כוללת של 350,000 אירו. הפער בין העלות שנצפתה לבין העלות בפועל נבע מתוספת תשלום שהחברה העבירה לשותף המסחרי Bruckner בהתאם להסכמות מסחריות שהושגו בין הצדדים.
סיום פיתוח פורמולציות אנטי-פתוגניות מבוססות כסף ו- Zinc Pyrithione, שלב מעבדה, ומעבר לתיעוש.	רבעון 2 2021	50,000	1. הושלם פיתוח שלב המעבדה של פורמולציה מבוססת כסף. 2. הפיתוח של הפורמולציה בשלב המעבדה המבוססת Zinc-pyrithione הושלם בהצלחה ברבעון 3, לשנת 2021. היעד בכללותו הושלם בהיקף העלות המשוער.
סיום הוכחת היתכנות מוצלחת על אפליקציה לדחיית מים, ללא שימוש במרכיב המזהם PFC.	רבעון 2 2021	10,000 (יתרה לסיום הוכחת ההיתכנות)	היעד הושלם בהצלחה במועד ובהיקף העלות המשוער.
התחלת פרוייקט מו"פ להוכחת היתכנות על אפליקציה להקניית תכונות דחיית אש לטקסטיל, ללא שימוש	רבעון 3 2021	50,000	החברה קיבלה את חומרי הגלם הנדרשים מספק עולמי מוביל של חומרי גלם מתקדמים לעיבוד בעירה וצפויה לשתף פעולה בפרויקט עם ספק עולמי מוביל של טקסטיל לתחום התחבורה. למועד הדוח, הנהלת החברה החליטה לדחות את תחילת הפרוייקט בשל תעדוף של

<sup>142</sup> לפרטים נוספים על תמורת הצעת ניירות הערך על פי התשקיף וייעודה ראו פרק 5 לתשקיף וכן פרק ד' לדוח זה (פרטים נוספים).

בחומרים הידועים כמזהמים.			פרוייקטי מו"פ אחרים וצופה כי הפרוייקט יחל בחציון 2 לשנת 2022 ללא שינוי בעלות המוערכת.
התחלת פרוייקט מו"פ לביצוע הוכחת היתכנות על אפליקציה לצביעת אינדיגו לבדי גיינס, ללא שימוש בחומרים הידועים כמזהמים.	רבעון 3 2021	50,000	למועד הדוח תחילת הפרוייקט נדחתה לרבעון 2, 2022, באותה עלות מוערכת.
סיום ייצור והפעלה של מכונת פיילוט מסוג "בטא" (גרסה מס' 2.0).	רבעון 4 2021	(כלולה בעלות בנוגע ליעד של גמר תכנון והנדסה של גרסה מס' 2.0 של מכונת פיילוט תעשייתית)	החברה השלימה יעד זה במועד ובהיקף העלות המשוער.
סיום פיתוח פורמולציה/יות אנטי-פתוגניות/יות ותהליך ברמה תעשייתית המספקים עמידות לכביסות תעשייתיות ולכביסות ביתיות ברמה מספקת <sup>143</sup>	רבעון 4 לשנת 2021	1,000,000	בתקופת הדוח, החברה הוכיחה עמידות מספקת לכביסות ביתיות והיא מפתחת פורמולציות העמידות לכביסות תעשייתיות. בחינת העמידות מתבצעת באמצעות מעבדות צד ג' בלתי תלויות. למועד הדוח, המועד המוערך להשלמת היעד של פיתוח פורמולציות עמידות לכביסות תעשייתיות הינו חציון 2 לשנת 2022.
קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשוק היעד.	הגשת חומרים לאישור רגולטורי: רבעון 4 2021	1,000,000	החברה הגישה את החומרים לאישור רגולטורי ברבעון ה-1 לשנת 2022. למועד הדוח החברה מעריכה כי תקבל את האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשוקי היעד העיקריים, אירופה וארה"ב, בחציון 2 2022, וזאת להתרת ביצוע basic claims בדבר קטילת פתוגנים הגורמים לריחות רעים ושימור הבד, וכן צופה כי בחציון 2, 2023, יתקבלו בידה האישורים הרגולטוריים המתאימים אשר יתירו ביצוע claims רחבים יותר בדבר שמירה על בריאות המשתמש (public health claims). אין שינוי בעלות המוערכת להשגת היעד.
ביצוע בהצלחה של ניסוי קליני קטן היקף במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי.	רבעון 4 לשנת 2021	150,000	בתקופת הדוח, החברה ביקשה דחיה נוספת של 6 חודשים של מועד התחלת הניסוי הקליני וזאת עקב התפשטות זן הדלתא ומצב בתי החולים בישראל, שלא איפשרו זמינות מלאה לביצוע הניסוי. כמפורט בדוח זה, היעד הנ"ל הוחלף, באישור האיחוד האירופאי, ב-mitigation measures קרי – עבודות הפיתוח העסקי שהחברה מבצעת מול שוקי יעד שונים. יתרת המענק תינתן לחברה בכפוף לדיווח הסופי שתגישה החברה לאיחוד האירופאי בחודש אפריל 2022.
הקמת מרכזי "בטא", קרי, מסחר בהיקף קטן ומבוקר של הטכנולוגיה.	רבעון 2 לשנת 2022	250,000	להערכת החברה, שלב החתימה על הסכמים מסחריים יושלם עד סוף שנת 2022 ושלב ההטמעה בפועל של המכונה ואספקת החומרים אצל הלקוחות יושלם עד סוף רבעון 1 לשנת 2023. למועד הדוח, החברה צופה כי העלות הכוללת להשלמת יעד זה תהיה 500 אלפי דולר ארה"ב. הפער בין העלות שנצפתה לבין העלות בפועל נובע מריבוי לקוחות וריבוי ההזדמנויות העסקיות להקמת מרכזי בטא, הדורשים בדיקות מעבדה, הרצת ניסויי פיילוט, חומרים ועוד.

תחזיות והנחות החברה האמורות לעיל בנוגע ליעדי המחקר והפיתוח ובכלל זה, משך תקופת הפיתוח וההשקעה הדרושה להשלמת הפיתוח, וכן הערכות החברה בדבר מועד השלמת פיתוח האפליקציות ו/או המכונה התעשייתית ו/או מסחורן, 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 8.17 לפרק זה להלן.

<sup>143</sup> "כביסות ביתיות ברמה מספקת" - על סמך דרישות השוק הידועות לחברה.

למועד הדוח, החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת מוצרי טקסטיל המבוססים על הטכנולוגיה של החברה. עיקר מכירות החברה נובעות ממכירת מסיכות המגן הייחודיות שפיתחה החברה, בעלות תכונות אנטי בקטריאליות ואנטי ויראליות, הניתנות לכביסה ולשימוש רב פעמי. בנוסף, החברה משווקת מוצרי טקסטיל שונים באמצעות אתר החברה בכתובת [www.sonovistore.com](http://www.sonovistore.com). כמו כן, במקביל להתקדמות פעילות המחקר והפיתוח של החברה, חטיבת המוצרים מפתחת מוצרים נוספים בנישת מוצרי ההגנה לציבור הרחב<sup>144</sup> 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. החברה פועלת להסדרת תקינת המוצרים שבפיתוח בהתאם לתקינה הנדרשת בשווקי היעד. להערכת החברה, להשלמת תקינה מלאה למוצרים השלכה משמעותית על היכולת לשווקם בשולי רווח גבוהים.

מטרותיה העיקריות של חטיבת המוצרים הינן להעלות את המודעות לחברה וליתרונותיה הטכנולוגיים בתחום הטיפוליים האפליקטיביים לטקסטיל, 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. בגמר הטיפול בטכנולוגיית החברה 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.

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

---

<sup>144</sup> 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).

### 7.11.1 מבנה תחום הפעילות והשינויים החלים בו

מגפת הקורונה הובילה לשינוי תפיסה בקרב אוכלוסית העולם בנוגע להיגיינה אישית והגנה מזהיזומים. 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 שלאחר פרוץ מגיפת הקורונה התפתח בתוך שוק מסכות הפנים הרב פעמיות העשויות בד, תת-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, כאשר במהלך שנת 2021 חלק ניכר מאוכלוסיית העולם במדינות המפותחות השלים קבלת מספר מנות חיסון. להערכת החברה, על אף החיסון הצורך בשימוש במסכות מגן ובמוצרים המעניקים הגנה מפני בקטריות, וירוסים וזיהומים יישאר בתודעה הציבורית העולמית במהלך השנים הקרובות.

### 7.11.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילווצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

#### כללי

7.11.2.1 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).

7.11.2.2 המוצר של החברה, מסכה המיועדת להגן על הציבור הרחב בשגרה יומיומית, פותח על ידי החברה לאחר שברחבי העולם הונחו אזרחים במרחב הציבורי לעטות מסכה, המגנה על דרכי הנשימה – אף ופה, כצעד הגנתי, שנועד למנוע הדבקה והידבקות בוירוס הקורונה. למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה, אין תקינה מחייבת למסכות מגן המיועדות לשימוש הקהל הרחב בשגרת היום-יום אך באירופה ובמדינות נוספות בעולם 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 ועל פי תוצאות הבדיקה שהמסכה אינה רעילה ובטוחה לשימוש. כמו כן, בבדיקה נוספת שנערכה במעבדה מוסמכת בגרמניה (Hohenstein Institute) נבדק האם התכונה הביוצידיית 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.

7.11.2.3 מוצרים נוספים שהחברה עשויה לפתח ויהיו בעלי תכונות ביוצידייות עקב שימוש

בחומרים שאושרו רגולטורית ע"י ECHA, יכולים להיות משווקים מיידית ובתנאי שיתוארו התכונות הביוציודיות למניעת ריחות, עובש וכו'. אם החברה תרצה להצהיר על תכונות אנטי בקטריאליות/ אנטי ויראליות, היא תדרש לאשר כל מוצר בנפרד בכל מדינה אירופית. משך תהליך האישור משתנה ממדינה למדינה ועשוי לארוך מספר חודשים עד כשנה. בשימוש 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 ביוציודיות (אנטי בקטריאליות/ אנטי ויראליות) ללא צורך באישור ייעודי, בהסתמך על אישור חומרי הגלם.

7.11.2.4 במהלך רבעון 2, 2022 צפויה החברה להשלים את רישום CE למסכה תחת התקן EC 14683 CLASS 1 ומינתה כנדרש ע"פ חוק נציג אירופאי (European Authorized Representative) שתפקידו לייצג את החברה ומוצריה בשוק האירופי ולסייע ברישום המוצרים במדינות השונות, בהתאם לצורך.

#### ארה"ב

7.11.2.5 בארה"ב "מסכת פנים" מוסדרת תחת הרגולציה של ה-FDA רק כאשר היא עומדת בהגדרה של "device" בהתאם לפרק 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.

7.11.2.6 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.

7.11.2.7 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. 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. למועד הדוח, החברה עצרה את תהליך הגשת מסכת המגן לאישור ה-FDA עקב רצונה לתעדף רגולציה של הפורמולציות הכימיות ורצונה לשווק את מוצרי המסכה כמוצר לקהל הרחב.

7.11.2.8 ביום 8 ביולי 2021 התקבלה אצל החברה הודעה ממנהל המזון והתרופות (ה-FDA) בארה"ב (להלן: "המנהל") במסגרתה ביקש המנהל מהחברה להבהיר האם קיים רישום של מוצרי החברה אצל המנהל. בתשובתה מיום 5 באוגוסט 2021 עמדה החברה על כך שקיים רישום חירום לשיווק המוצרים (EUA) ועל בסיסו החברה משווקת את מוצריה בארה"ב. ביום 10 בדצמבר 2021 התקבלה תשובת המנהל במסגרתה העלה שאלות נוספת בנוגע לחומרים שיווקיים של החברה ולשימוש בטענות (claims) אשר לכאורה חורגות מגבולות אישור החירום. בחודש פברואר 2022 קיימו נציגי החברה שיחת הסברה עם המנהל, במסגרתה נסקרו הצעדים בהם נקטה החברה על מנת לעמוד בדרישות המנהל. למועד הדוח, החליטה החברה, בעצת יועציה, לעצור כל התקדמות במסלול רישום ה-FDA הן בנוגע למסכות הפנים והן בנוגע לבדיקת המטופלים בטכנולוגיה וממקדת מאמצים ומשאבים באישורים הרגולטוריים הנדרשים מול ה-EPA, הן לקבלת אישורים בסיסיים המאפשרים ביצוע claims הנוגעים לנטרול בקטריות הגורמות לריחות וכן סיוע בשמירה על הבד, והן לביצוע claims נרחבים לשמירה על המשתמש (public health claims).

7.11.2.9 ביום 8 בנובמבר 2021 התקבלה אצל החברה הודעה מרשויות מדינת פלורידה בארה"ב ממנה עולה כי המשרד להגנת הסביבה האמריקאי ("EPA") מבצע בדיקה של פעילותה במדינה ועמידתה של החברה ברגולציה המקומית אשר תחת אחריות המשרד. המשרד להגנת הסביבה החל בתהליך של בדיקת מוצריה של החברה אשר כלל ביקורת במחשני החברה במדינת פלורידה בתאריך 17 בנובמבר 2021. לאחר הביקור, לא נעשו פניות נוספות מהמשרד להגנת הסביבה לחברה.

#### אירופה

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

7.11.2.11 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.

7.11.2.12. בעקבות התפרצות מגיפת 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).

7.11.2.13. 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 class-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 מסיכות לשימוש הציבור הרחב – Community mask. למועד הדוח, החברה משווקת את המסכה החדשה SONO MASK PRO (רמת Medical grade Type-1) בשימוש בחומר ביוצידי מאושר ומכינה את תיק הגשת המוצר על-פי class-1 ISO14683 לרישום CE באמצעות (European Authorized Representative) שמינתה בינואר 2022. הליך הרישום צפוי להסתיים במהלך רבעון 2 לשנת 2022.

7.11.2.14. ב-15 בינואר 2021 נשלחה לחברה פניה ממשרד הכלכלה הצרפתי – מדינה שמכירות מסיכות 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 התסקיף ובמסגרת דוח זה) ולפיכך, לטענת הרשויות בצרפת, לא ניתן להציגו כחומר פעיל כאמור בחומר השיווקי ועל גבי אריזות המוצר.

7.11.2.15. כמפורט לעיל, למועד הדוח, החברה אינה משתמשת בחומר הפעיל זינק אוקסיד ביצור המסכות אותן היא מייצרת ומשווקת עקב הסטאטוס הרגולטורי של חומר

זה. החברה מפתחת ומייצרת פורמולציות כימיות המבוססות על חומרים ביוצידיים חלופיים המאושרים לשימוש תחת ה-BPR-Article 95 כגון, כסף ו-Zinc Pyrithione אשר מוטמעים בבד ממנו מיוצרות מסיכות המגן ואשר ניתן להציגם במדינות האיחוד האירופאי כמקנים תכונות ביוצידיות ובכללן גם יעילות כנגד וירוס הקורונה מסוג SARS-COV-2.

7.11.2.16. בעקבות הפנייה, 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. 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 מסיכות המגן של החברה כמוצר בעל תכונות ביוצידיות (קוטל בקטריות) המבוססות על החומר הפעיל Zinc Oxide. למועד הדוח, החברה סיפקה לרשויות בצרפת את כל המידע הנדרש ולא התקבלו אצלה פניות נוספות בנושא.

7.11.2.17. בסמוך לפני פניית הרשויות לחברה מיום 16 בפברואר 2021, קיבלה הנהלת החברה החלטה שלא לפרסם ו/או לשווק את המסיכות ביתר מדינות האיחוד האירופאי (לא כולל בריטניה) מטעמי זהירות ולאור העובדה שמדובר בשוק יעד קטן יחסית בתחום הפעילות.

ביום 18 באפריל 2021 דיווחה החברה על חידוש השיווק והמכירה של מסיכות המגן של החברה במדינות האיחוד האירופאי, למעט צרפת, וזאת לאחר שסיימה בהצלחה את התאמתן של פורמולציות כימיות ביוצידיות (קוטלות בקטריות), המבוססות על חומרים פעילים המאושרים לשימוש במדינות האיחוד האירופאי, לשימוש וייצור באמצעות הטכנולוגיה האולטרה-סונית של החברה. בפועל, להפסקת מכירת המסיכות בצרפת לא היתה השפעה מהותית על סך היקף מכירת מסיכות המגן של החברה.

## ישראל

7.11.2.18. בישראל מתייחסת התקינה לשני סוגי המסיכות: מסיכות לשימוש רפואי – המאושרות דרך אגף אמ"ר (אביזרים ומכשירים רפואיים) במשרד הבריאות, ומסיכות 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 מסיכות פנים מסוגים שונים, רפואיות ושאינן רפואיות.

7.11.2.19. 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.



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

#### קנדה

7.11.2.21. 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.

7.11.2.22. 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.

7.11.2.23. 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.

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

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

#### 7.11.3. שינויים בהיקף הפעילות, בתחום הפעילות וברוחיותו

להערכת החברה, קיים קשר בין רמת התחלואה באוכלוסיה והדרישה הרגולטורית לשימוש במסכות פנים לבין הביקוש למוצרי החברה. להערכת החברה, ירידת התחלואה לאחר סיום גל וריאנט האומיקרון הביאה לירידה במכירת מסכות המגן של החברה לאחר מועד הדוח. יחד עם זאת, 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 8.17 לפרק זה להלן.

#### 7.11.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

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 ומפתחים נאמנות מותגית (Brand Loyalty). להערכת החברה, חלק מלקוחותיה הינם לקוחות חוזרים, דבר המעיד כי בשוק מסיכות הפנים יש מקום ליצירת ערך מוסף ולמיתוג ולהרחבת סל המוצרים הנמכרים ללקוחות אלו. **תחזיות והנחות החברה לעיל בדבר התפתחויות בשווקים 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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### 7.11.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

השינויים הטכנולוגיים שעשויים להשפיע מהותית על תחום פעילות החברה נוגעים בעיקרם לתחום 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.

**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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### 7.11.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

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

- (1) יכולת לתכנן, לפתח ולייצר מוצרים סופיים באיכות גבוהה אשר יתאימו לדרישות השוק.
- (2) קבלת אישורים רגולטוריים בשוקי היעד לשיווק המוצרים.
- (3) שיווק ומיצוב מוצרי החברה בקרב קהלי היעד.
- (4) תפעול מערך מכירות ושירות לקוחות אשר תומך בפלטפורמות המכירות השונות של החברה.

#### 7.11.7. 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). למועד הדוח, לא קיימת לחברה תלות בספק חומרי גלם יחיד. לפרטים נוספים אודות חומרי הגלם והספקים ראו להלן בסעיף 7.22 לפרק זה.

7.11.8 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:

- (1) מומחיות: חסם הכניסה העיקרי נובע מהצורך בפיתוח מוצר ייחודי, ידע ותשתיות טכנולוגיות בתחום בו פועלת החברה, הכרוך בהשקעות גדולות במחקר ופיתוח.
- (2) צורך בקבלת אישורים רגולטורים מהגורמים הרלוונטיים בשווקי היעד השונים.
- (3) צורך בקבלת אישורים ממעבדות צד שלישי מוסמכות לאפקטיביות המוצרים. מדובר באישורים שעלותם גבוהה יחסית. כמו כן, מעבדות מוסמכות מצייבות 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.
- (4) הקמת חטיבת מכירות ויצירת מודעות למותג: גם לאחר פיתוח מוצלח של מוצר ישנו קושי מהותי לייצר מודעות למותג ולייצר לו ביקוש.
- (5) שיווק והפצה ברשת האינטרנט: לצורך הקמת חנות אינטרנטית מצליחה נדרשים ידע ומומחיות בתחומי הסחר האלקטרוני, השיווק הדיגיטלי, פלטפורמות מסחר דיגיטליות וכו'.

חסמי יציאה:

להערכת הנהלת החברה אין חסמי יציאה מהותיים מתחום פעילות זה.

7.11.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם  
המוצרים התחליפים העיקריים למוצרי החברה הינם מסכות חד פעמיות ומסכות רב פעמיות "רגילות" ללא תכונות אנטי פתוגניות. המסכות החד פעמיות הינן המוצר הנפוץ והנמכר ביותר בתחום. מחיר המסכות החד פעמיות נע בין סנטים בודדים לדולרים בודדים למסכה, בהתאם לסוג ולאיכות. המסכות החד פעמיות הנפוצות ביותר הינן המסכות הכירורגיות ומסכות חד פעמיות נוספות אשר מאושרות לשימוש על ידי ה-FDA ובכלל זה: N95 o KN95 o FFP2 & Others o Surgical Masks o 3-PLY 4-PLY o 5-PLY o P95 & R95 o FFP3. מסכות אלו מיועדות במקור 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 במסיכות 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 מיליארדי מסכות בחודש. 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).<sup>145</sup> למועד הדוח, יצרניות אופנה רבות מציעות מסיכות מסוג זה במחירים שבין דולרים בודדים לכ-20 דולר ליחידה.

**7.11.10. 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	<a href="#">Link</a>	שוויץ	הספגה רגילה עם תרכובת כימית מבוססת כסף	99.99% יעילות 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 השפצה)
Livinguard AG	<a href="#">Link</a>	שוויץ	הספגה יריעת בד בחומר בעל מטען חשמלי חיובי	מעל 99% יעילות כנגד ה SARS-COV-2	עמידות לשיטות במים בלבד. 30 פעם.	מסננת מעל 95% מחלקיקים בגודל 0.3 מיקרון
Viromasks	<a href="#">Link</a>	ארה"ב	שילוב של בדים לא ארוגים עם יכולת סינון גבוהה, מטען חשמלי חיובי, ושימוש בכימיה של חברת HeiQ	99.99% יעילות 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
ENRO	<a href="https://enro.com/">https://enro.com/</a>	ארה"ב	הספגה רגילה מבוססת כסף. הבדים נרכשים מחברת Dupon	לא פורסם	עמידות ל 100 כביסות תוך שמירה על רמת הפילטראציה.	מסננת מעל 99% חלקיקים בגודל 0.1 מיקרון

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

<sup>145</sup><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>

- 7.12.1 מסכות ההגנה של החברה פותחו במענה לדרישת מדינות בכל העולם מאזרחיהן להשתמש 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 3 עד 10 מיקרון (droplets) הנוצרים עקב שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזאת, ובמעט מהמקרים על ידי טיפות מים קטנות יותר בגודל קטן מ- 3 מיקרון הנישאות האויר ואינן תוצר של שיעול / התעטשות / דיבור / וכיוצא בזאת (droplet nuclei).<sup>146</sup> 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.
- 7.12.2 המסיכה של החברה מורכבת משתי שכבות של בד אריג צפוף (צפיפות חוטים מעל 100 לסמ"ר) בעלי יכולת לסנן חלקיקים שקוטרם 3 מיקרון ביעילות של מעל 79%. הבדים הנם בהרכב שרובו פוליאסטר על מנת שלא ישמשו כמצע לפתוגנים, ועוברים טיפול הספגה יחודי בתרכובת אבץ, 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).
- 7.12.3 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 יום והוא כביס (מומלצת כביסה ידנית ב- 40 מעלות, בדטרגנט אקולוגי בעל pH נייטרלי, ללא שימוש במרככים או חומרי הלבנה וייבוש בהנחת המוצר על משטח או במייבש כביסה). המסכה שומרת על תכונותיה ומגלה עמידות לאחר 55 מחזורי כביסה (בדטרגנט אקולוגי בעל pH נייטרלי).
- 7.12.4 המסכה נבדקה במעבדות בדיקה חיצוניות בינלאומיות מוכרות להוכחת תכונותיה: פעילות אנטי פתוגנית לאחר כביסה, סינון חלקיקים, נשימתיות ובטיחות.
- 7.12.5 מסכות החברה נבדקות בשלוש רמות:
- רמה ראשונה: בדיקת סינון בקטריות/ וירוסים בקוטר 3 מיקרון לפי תקן אירופי ISO 14683. במסגרת בדיקה המבוצעת במעבדות EUROFIN בצרפת (מוסמכות ISO) לקביעת רמת סינון החלקיקים של המסכה, חלקיקים בגודל יעודי ובכמות ידועה מראש מועברים בלחץ אוויר המדמה נשיפה ושאיפה מצדו האחד של הבד לצידו האחר ומתבצעת ספירה של כמות החלקיקים בקוטר המוגדר שעברו לצידו השני של הבד. בבדיקות שבוצעו במעבדה, נמצא כי המסכה של החברה מסננת חלקיקים בקוטר 3 מיקרון ברמה של מעל 70% שנקבעה בתקן.
- רמה שנייה: היכולת של הבד לנטרל בקטריות ווירוסים. יכולת זו נבדקת ברמת הבד ממנו עשויה

<sup>146</sup><https://www.who.int/news-room/commentaries/detail/modes-of-transmission-of-virus-causing-covid-19-implications-for-ipc-precaution-recommendations>

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.

7.12.6. 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.

7.12.7. המסיכה של החברה נמכרת בגזרות וגדלים שונים אשר מיועדים לצרכנים שונים (ילדים, נערים, נשים וגברים). בעת ביצוע מכירות B2B גדולות למפיצים 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).

7.12.8. בשל ההנחיה שניתנה במהלך התפרצות נגיף הקורונה במדינות אירופה לאזרחים להשתמש במסכות בעלות תקן MEDICAL GRADE או PPE כדוגמת N95, פיתחה החברה מסכה חדשה SONO MASK PRO, שעומדת בדרישות תקן ISO14683 MEDICAL GRADE TYPE I. המסכה משווקת בהצלחה ברחבי העולם החל מחודש אפריל 2021 ותהליך רישום CE CLASS 1 לגביה צפוי להסתיים במהלך רבעון 2 לשנת 2022.

#### 7.13. פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים

במהלך השנים 2020-2021 מכרה החברה בעיקר מסיכות מגן ומוצרים נלווים. סך ההכנסות ממכירות בשנת 2020 ובשנת 2021 הינו 14,452 אלפי דולר ארה"ב ו-9,529 אלפי דולר, בהתאמה. למועד הדוח, קצב המכירות הממוצע אינו יציב ומשתנה בהתאם למצב תחלואת הקורונה בעולם.

#### 7.14. מוצרים חדשים

במהלך שנת 2021 השיקה החברה מספר מוצרים חדשים אשר מבוססים על הטכנולוגיה של החברה: מצעים, ציפות, כיסויי מושב ונרתיקים בגדלים שונים. מוצרים אלו הינם בעלי תכונות אנטי-פטוגניות הדומות לתכונותיהן של מסכות המגן של החברה. למועד הדוח, נמכרו מוצרים חדשים בהיקף לא מהותי.

7.15. כמו כן, למועד הדוח, החברה פועלת לפיתוח מוצרים חדשים נוספים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה, חלקם מוצרי הגנה אישית וחלקם לשוק הספורט. החברה בוחנת כל העת את צרכי השוק

למוצרים נוספים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה ואת הדרישות הרגולטוריות הנדרשות לשם שיווקם.

## 7.16. לקוחות

7.16.1 לקוחות החברה הינם ברובם צרכני קצה במדינות מפותחות. בנוסף לחברה לקוחות סופיים אשר הינן חברות שרוכשות מוצרי הגנה לעובדיהן. במהלך תקופת הדוח ולמועד הדוח, ההתקשרויות עם מפיצים הינן בהיקף זניח.

7.16.2 המכירה ללקוחות הקצה מהווה למועד הדוח למעלה מ- 90% מסך המכירות והיא מתבצעת באופן מקוון באמצעות אתר החברה באינטרנט (דרכו מתבצעות כ-85% מסך המכירות המקוונות) 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. מרבית לקוחות הקצה של החברה הינם לקוחות פרטיים ממדינות מערביות מפותחות, ובעיקר מצפון אמריקה, אירופה ואוסטרליה.

7.16.3 להלן התפלגות הכנסות החברה על בסיס סוג הלקוחות:

2021		סוג לקוח
שיעור מסך הכנסות החברה	הכנסה באלפי דולר ארה"ב	
8%	1,156	B2B
92%	13,296	פרטיים
100%	14,452	סה"כ

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

שיעור מסך הכנסות החברה לשנת 2021	מיקום גיאוגרפי
73%	צפון אמריקה
15%	ישראל
12%	שאר העולם
100%	סה"כ

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 8.17 בפרק זה להלן.

## 7.17. שיווק, הפצה וחדירה לשוק

7.17.1 מפיצים

למועד הדוח, אין לחברה התקשרויות עם מפיצים בהיקף מהותי.

7.17.2 לקוחות פרטיים

לקוחותיה הפרטיים של החברה נחשפו למוצריה ממקורות שונים ורוכשים את המוצרים באופן מקוון.

כמפורט לעיל, החברה מתמקדת במכירות ברשת האינטרנט ללקוחות קצה פרטיים. לשם כך, החברה משתמשת בפרקטיקות מקובלות בעולמות הפרסום הדיגיטלי. 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 לייצר קשר עם לקוחות פוטנציאליים וקיימים ולשיפור החזר ההשקעה של החברה בפרסום בפלטפורמות השונות.

### 7.17.3. תדירה לשוק

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). למועד הדוח, לחברה קיימת תלות בערוצי הפרסום הדיגיטליים וכן בפלטפורמות השיווק המקוונות (אמזון ו-e-bay).

### 7.18. צבר הזמנות

למועד הדוח אין לחברה צבר הזמנות.

### 7.19. תחרות

7.19.1. למועד הדוח, בתחום מסכות המגן הרב-שימושיות והניתנות לשימוש / 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. 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; (ג) שימוש ביריעות טקסטיל המוספגות בחומר בעל מטען חשמלי חיובי ההורגות את הבקטריות והוירוסים, כשל חברת Livingaurd; ו-ד) טכנולוגיות שונות לסינון יעיל של וירוסים ובקטריות, כשל חברת Viromask. 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. לפרטים בנוגע למתחרים העיקריים של החברה ראו הטבלה בסעיף 7.11.10 לעיל.

7.19.2. 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 8.17 בפרק זה להלן.

**עונתיות** .7.20

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 8.17 בפרק זה להלן.

**כושר ייצור** .7.21

למועד הדוח, אין לחברה מגבלת ייצור ביחס להיקף המכירות, שכן לחברה שתי מכוונות תעשייתיות מסוג 2.0 (בטא) שאחת מותקנת בגרמניה והשנייה צפויה לפעול בקו הייצור של דלתא גליל בישראל במהלך רבעון 2, 2022. למועד הדוח, המכוונות הינן בעלות כושר ייצור מצרפי העולה על היקף הייצור הדרוש לחברה.

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 התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 8.17 ו/או כמפורט בסעיף 8.14 לפרק זה להלן (יעדים ואסטרטגיה עסקית).

**חומרי גלם וספקים** .7.22

**7.22.1 חומרי גלם עיקריים**

חומרי הגלם העיקריים המשמשים לייצור מסכות המגן של החברה הינם בדים ארוגים וכן אביזרי תפירה, גומי, סרטי אלכסון, חוטי תפירה ותוויות שנרכשים ברובם מסוחרים שונים במזרח הרחוק ובישראל. הרכש מבוצע בדרך כלל על בסיס רבעוני לפי תחזיות של חטיבת המכירות ונתוני מכירה של חודש קודם, למעט בדים שנרכשים על בסיס חציוני מאחר והם אמורים לעבור תהליך אשפורה סונו-כימי במכונה התעשייתית בגרמניה. רכש הבדים לקראת רבעון 4 לשנת 2022 יתמקד בקו התעשייתי לייצור בדים בישראל ויחסך שינוע בדים מישראל והמזרח רחוק לגרמניה.

חומרי הגלם המשמשים לייצור התרכובות הכימיות הינם חלקיקי אבץ חמצני, כסף, אבץ פיריטיון, 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.

7.22.2 ספקים והתקשרויות עם ספקים

למועד הדוח, החברה לא נתקלה בבעיות מהותיות כלשהן באספקה העשויות לגרום לעצירת יכולת הייצור והמכירה של מוצריה ללקוחותיה. למועד הדוח, אין לחברה תלות בספק של חומרי גלם.

7.23 הון חוזר

7.23.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם

החברה מחזיקה מלאי חומרי גלם המספיקים למספר חודשים וזאת על מנת לאפשר לה להיערך לגידול בהזמנות. לפרטים נוספים ראו סעיף 7.22 בפרק זה להלן.

7.23.2 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.

## חלק רביעי – פרטים נוספים על עסקי התאגיד

8. כללי

להלן יובא תיאור עסקי התאגיד בעניינים הנוגעים לפעילות התאגיד בכללותה.

### 8.1. רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים

8.1.1. 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'") ושטח נוסף בבניין סמוך (להלן: "שטח משרדים ג'"). 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 משרדים ג' בתוספת חנייה הינו לתקופה של 12 חודשים החל מיום 15.3.2022 בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך 13,150 ש"ח בתוספת מע"מ. ההסכם כולל אופציה להאריכו ב 12 חודשים נוספים. 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.

8.1.2. הרכוש הקבוע שבבעלות החברה הינו בעיקר שיפורים במושכר, ציוד מעבדה, ריהוט ומחשבים.

בשנת 2021 צרכי ההשקעה של החברה ברכוש קבוע עמדו על כ- 708 אלפי דולר, בעיקר ציוד מעבדה ומכונת אב טיפוס. לפרטים נוספים אודות הרכוש הקבוע ראה ביאור 8 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

### 8.2. נכסים לא מוחשיים

8.2.1. 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 בקורות אירועים עתידיים, אלא בחלוף הזמן, שישולמו במשך אורך החיים החוזי של ההתחייבות. נכס זה מופחת החל מחודש מרץ 2020, המועד הראשון בו ניתן היה להשתמש בזכות הנובעת מהרישיון.

8.2.2. 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 320 יום	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 374 יום	בעלות אוניברסיטת בר-אילן	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
אירופה ( NL, 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 תחמוצת 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 תחמוצת 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 תחמוצת 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 תחמוצת נחושת מאולחים עם אבץ : שיטות הכנתם ולשימוש שלהם כציפויים אנטי בקטריאליים על בדים ומשטחים שונים.	2014264224
----------	-----------	--------------------------------	--	------------

8.2.3. בנוסף, למועד הדוח תלויות ועומדות שתי בקשות מהותיות לרישום פטנט הקשורות לפטנטים הרשומים הנ"ל של אוני בר אילן וכן בקשות נוספות לרישום פטנט שהגישה החברה, 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 <sup>147</sup>
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
U.S 63/176,931	על אפליקציה להקניית דחיית מים לטקסטיל באמצעות טכנולוגיה אולטראסונית (הטמעה באמצעות גלי קול).	בעלות החברה	20.4.2021	20.4.2021	ארה"ב
U.S 63/254,126	שיטה להטמעת חלקיקים בבדים באמצעות טכנולוגיה אולטראסונית (הטמעה באמצעות גלי קול).	בעלות החברה	10.10.2021	10.10.2021	ארה"ב
U.S 63/302,164	מערכת אולטראסונית (הטמעה באמצעות גלי קול).	בעלות החברה	24.1.2022	24.1.2022	ארה"ב

8.2.4. למועד הדוח, לחברה פיתוחים וידע ייחודיים (Know How) בנוגע לציפוי האנטיבקטריאלי של

<sup>147</sup> לאחר אישור הבקשה, ככל שתאושר, תיבחרנה מדינות ספציפיות באירופה בהן יירשם הפטנט.

טקסטיל ובנוגע לאפליקציות נוספות בתחום האשפרה. מבין אלה, החברה רואה במספר פיתוחים כבעלי ייחודיות וחדשנות ובכוונתה לבחון את היתרונות ברישום פטנטים עליהם.

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

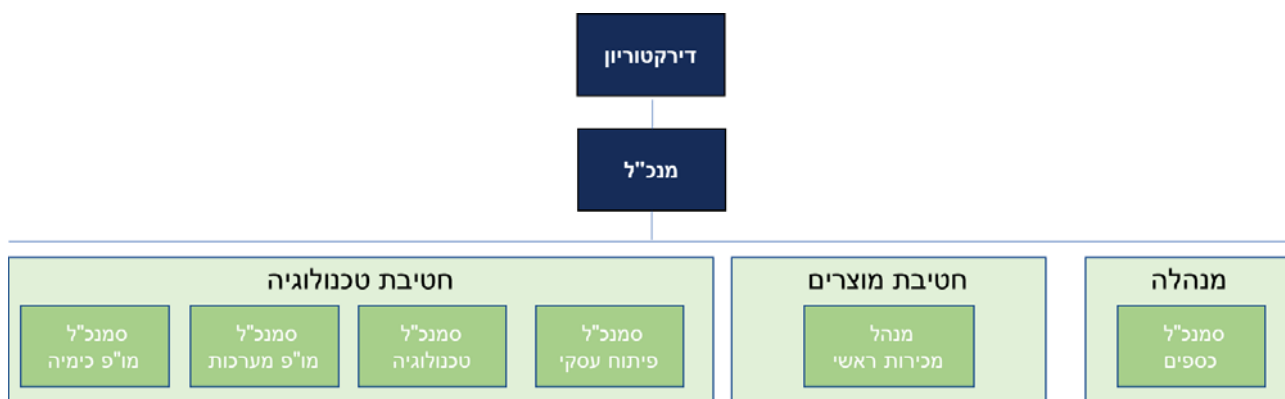
8.2.6 סימני מסחר: למועד הדוח, לחברה סימן מסחר רשום בארה"ב על השם SONOVIA בתוקף ל-10 שנים מיום 2 במרץ 2021 (תחת סיווג של מסכות מגן ומכירה של מסכות מגן באינטרנט). כמו כן, הוגשו על ידה בקשות לרישום הסימן "SonoMask" בישראל ובמדינות יפן, סין, האיחוד האירופאי ואוסטרליה שלמועד הדוח נמצאות בשלבי בחינה שונים.

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

### 8.3 הון אנושי

8.3.1 למועד הדוח, החברה מעסיקה כ-47 עובדים בישראל.

8.3.2 לפרטים אודות נושאי המשרה המכהנים בחברה למועד הדוח ראו פרק ד' לדוח זה (פרטים נוספים). להלן תרשים המבנה הארגוני של החברה סמוך למועד הדוח:



### 8.3.3 מצבת העובדים

להלן מצבת העובדים בחברה בסמוך למועד הדוח ונכון לימים 31 דצמבר 2021 ו-31 בדצמבר 2020:

תפקיד	סמוך למועד הדוח	ליום 31.12.2021	ליום 31.12.2020
מחקר ופיתוח	19	15	6
שיווק ומכירות	19	25	34
כספים ומנהלה	7	7	6
ייצור (מתפרה)	2	25	0
סה"כ	47	72	46

### 8.3.4 שינויים מהותיים שחלו במצבת העובדים בתקופת הדוח

בתקופת הדוח חל גידול במצבת עובדי הפיתוח הן בתחום הכימיה והן בתחום התהליכים ותחום המכונות. בכוונת החברה להמשיך ולהגדיל את מצבת עובדי הפיתוח גם במהלך שנת

2022. כמו כן, למועד הדו"ח החליטה החברה להפסיק את פעולת המתפרה העצמאית ולהתרכז בייצור עם קבלני משנה ובכך לשפר את ההתאמה בין קיבולת הייצור לתחזית המכירות.

#### 8.3.5 תלות מהותית בנושא משרה

למועד הדוח, החברה מעריכה כי לא קיימת לה תלות בנושא משרה. יצוין, כי למועד הדוח, החברה מעריכה כי אין לה עוד תלות מהותית במר אהרון גרזון, סמנכ"ל המחקר והפיתוח של החברה, וזאת לאור התקדמות שלב המחקר והפיתוח ובכלל זה, הרחבה של המחקר והפיתוח ושל תחומי המחקר והפיתוח במהלך תקופת הדוח, וכן לאור תיעוד הידע של מר גרזון ושיתופו בתוך החברה עם עובדים נוספים.

#### 8.3.6 תוכניות תגמול לעובדים

לפרטים אודות תוכנית תגמול לעובדים של החברה שבתוקף למועד הדוח, ראו סעיף 3.4 לתשקיף.

#### 8.3.7 הטבות וטיבם של הסכמי העסקה

החברה אינה קשורה וולונטרית לארגון ייצוגי (התאחדות התעשיינים), ההסתדרות הכללית (וכו') ולכן גם אינה קשורה בהסכם 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.

#### 8.3.8 תיאור שינויים מבניים ותוכניות התייעלות וקיצוצים במצבת העובדים שבוצעו או אשר צפויות

##### או מתכוונות להתבצע בעתיד

למועד הדוח, נמצאת החברה בעיצומו של תהליך ארגוני להתאמת כח האדם בחברה לצרכי חטיבת הטכנולוגיה ולצרכי חטיבת המכירות. החברה נמצאת בהליך הדרגתי של צמצום כמות העובדים בחטיבת המוצרים עקב הירידה בקצב מכירות המסכות במהלך החודשים האחרונים לאור הירידה ברמת התחלואה בעולם ולאור כוונת החברה להתמקד בייצור ע"י קבלני משנה המאפשר יותר גמישות. תהליך התאמת מבנה המחלקה והתאמת היצע המוצרים לביקוש השוק צפוי להימשך במהלך רבעון 2, 2022, אם היקפי המכירות לא יחזרו לרמתם הממוצעת משנת 2021. במקביל, החברה מרחיבה את מחלקת המו"פ הן בהיבטי כח אדם והן בהיבטי השקעות במכונות וציוד. לאחר תקופת הדוח הוקם צוות פיתוח מכונות בחברה ונמשך הגידול בכמות העובדים בתחומי הכימיה והרגולציה.

#### 8.4 הון חוזר

##### 8.4.1 מדיניות האשראי

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

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

8.4.2. נכון ליום 31 בדצמבר 2020 לחברה הון חוזר של כ-16,798 אלפי דולר (ללא הלוואות בעלים). נכון ליום 31 בדצמבר 2021 לחברה הון חוזר של כ-18,429 אלפי דולר. המרכיב העיקרי המשפיע על ההון החוזר הינו יתרת המזומנים ושווי מזומנים ויתרות לקוחות (חברות סליקה וכרטיסי אשראי) של החברה. לפרטים נוספים ראו ביאור 5 בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 המצורפים לדוח תקופתי זה.

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

תאריך	31 דצמבר 2021	31 דצמבר 2020
נכסים שוטפים	21,721	19,062
התחייבויות שוטפות	(3,292)	(2,264)
הון חוזר	18,429	16,798

8.4.4. נכסיה השוטפים של החברה כוללים בעיקר מזומנים בבנקים (92%). למועד הדוח, מלאי החברה הינו לתקופה של שישה (6) חודשים. ההתחייבויות השוטפות כוללות בעיקר התחייבויות לספקים ונותני שירותים במהלך העסקים הרגיל.

#### 8.5. השקעות

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

#### 8.6. מימון

8.6.1. ממועד הקמתה ועד למועד הדוח מימנה החברה את פעילותה בעיקר באמצעות הלוואות בעלים (אשר נפרעה במלואה, כמפורט להלן), השקעות בהון מניותיה, מענק מהאיחוד האירופאי והון חוזר. ביום 7 בדצמבר 2020 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור של מניותיה באמצעות התשקיף, במסגרתה גייסה מהציבור סכום של כ-35 מיליון ש"ח (ברוטו)<sup>148</sup> ובחודש דצמבר 2021 השלימה גיוס של 10 מיליון ש"ח כנגד הנפקת 854,700 מניות למיטב דש גמל ופנסיה בע"מ.<sup>149</sup>

8.6.2. 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.

8.6.3. 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 הלוואות הבעלים בסך 450 אלפי דולר ארה"ב במלואה.

<sup>148</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 7 בדצמבר 2020 (אסמכתא מס': 2020-01-125053).

<sup>149</sup> ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-181140).



8.6.4. השקעות בהון מניות: לפרטים ראו סעיף 8.6.1 בפרק זה לעיל וביאור 13 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2021.

8.6.5. מענק מהאיחוד האירופאי: לפרטים ראו סעיף 8.10.3 בפרק זה להלן.

8.6.6. שווי מזומנים: שווי המזומנים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 מסתכם בכ-19,947 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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### 8.7. מיסוי

לפרטים אודות המיסוי החל על החברה ראו ביאור 10 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

#### 8.8. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

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 עברה 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 והיתר ניתן. למועד הדוח, החברה תמשיך לפעול במשכנה הנוכחי ובמקביל תבחן את האפשרות לעבור למשכן חדש. לאור האמור, למועד הדוח בכוונת החברה לחדש את תהליך קבלת רישיון העסק מול עיריית רמת גן.

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 pH 8.5) ולכן בהוספת חומצה אצטית (חומצה בדרגה חלשה שאינה מסוכנת) ניתן בקלות יחסית לנטרל את חומציות השפכים לדרגה הנדרשת (pH 7.0). 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 האשפחה 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 ההספחה במכונת האשפחה הסונו כימית, מוחזר חזרה למיכל הראשי וממשיך לשמש בתהליך.

פרט לאמור לעיל, החברה מעריכה כי להוראות הנוגעות להגנת הסביבה לא תהיה השפעה מהותית בגינן תידרש החברה להשקיע ו/או לשאת בהשקעה ו/או בעלויות כלשהן. יחד עם זאת, ולאור האמור בסעיף 8.9 8.9 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 8.17 לפרק זה להלן.**

#### **מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד** .8.9

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

8.9.2 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. למועד הדוח, בכוונת החברה לפעול מול עיריית רמת גן להשלמת תהליך רישיון עסק וזאת במקביל לבחינת האפשרות לעבור למשכן חדש המתאים לקיום פעילות מו"פ בתחום הכימיה.

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

8.9.4 למועד הדוח, החברה לא קיבלה תמיכה כלשהי מהמדינה הראשי. ככל ותקבל החברה תמיכה מהמדינה 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 המדינה הראשי או משרד הכלכלה והתעשייה.

#### **הסכמים מהותיים** .8.10

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

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").

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.

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 (להלן: "הפטנטים הכלולים ברישיון"); וכן למכור לצדדים שלישיים כימיקלים שישמשו 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").

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.

### 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, החוזרים, 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.

#### 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.

#### 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.

#### 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.

#### 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 לא ערכה ביטוח כאמור.
- (5) לשפות את בר אילן בגין הוצאותיה עבור תחזוקה שוטפת של הפטנטים הכלולים ברישיון.

#### ביטול/סיום הסכם הרישיון

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; IL 209908; US 10,370,789; US 9,315,937; EP 2294260. לאור האמור, בהתאם לחוות הדעת, למועד הדוח לחברה חופש לפעול על סמך פיתוחים וידע שלה בהם היא עושה כאמור

שימוש למועד הדוח.<sup>150</sup> 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.

### **הסכם שיתוף פעולה לפיתוח מכונה לייצור בדים אנטי-פתוגניים**

8.10.2

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

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.

במסגרת ההסכם שיתוף הפעולה, 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.

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'.

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 אשפיה שלא בתחום הטקסטיל אם וככל שהחברה תיזום בעתיד פיתוח כאמור.

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.

על פי ההסכם, החברה ויצרן א' רשאים, על פי שיקול דעתם, לנהל ביניהם משא ומתן לצורך

<sup>150</sup> 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.

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.

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. תקופת ההסכם הינה ממועד חתימתו ועד להשלמת כל אבני הדרך בהתאם להסכם על פי אישור הוועדה. 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.

למועד הדוח, מכונה תעשייתית בגרסת "בטא" ברוחב 2.4 מ', בעלת יכולת לעבד את כל סוגי הטקסטיל בתפעול אוטומטי מלא והכוללת מערכות בקרת תהליך אוטומטיות, נמצאת במפעלי יצרן א' בגרמניה ובאמצעותה מייצרת החברה בכמויות מסחריות מסיכות מגן לשימוש רב פעמי מבד אנטי-בקטריאלי. כמו כן, למועד הדוח מכונה זהה סופקה לחברה בישראל ונמצאת בשלבי התקנה בחברת "דלתא גליל" בכרמיאל. מכונה זו נועדה לשמש את החברה לצורכי פיתוח וייצור של בדים מתקדמים המיועדים לשימוש במוצרי חברה. המכונה צפויה להיות זמינה לתפעול עד לתום החציון ה-1 לשנת 2022.

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

.8.10.3

(1) 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.

(2) 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 חולים 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. למועד הדוח, לאור התמשכות מגפת הקורונה והאתגר בהוצאת ניסוי קליני לפועל בתקופה זו, החליטה החברה, בתיאום ובאישור האיחוד האירופאי, להחליף את משימת הניסוי הקליני בפעילות קדם מכירות ופיתוח עסקי מול שווקים אחרים. בתקופת תכנית האיחוד האירופאי החברה פעלה מול לקוחות פוטנציאלים מובילים עולמיים ממספר שווקי מטרה שאינם שוק בתי החולים המוסדי (קרי מכירה ישירה לבתי החולים וכביסה בפרוטוקול כביסה תעשייתי), ובזאת - שוק התחבורה, שוק אופנת העלילית, שוק ביגוד הספורט, שוק המסננים (filtration), וכן שוקי הביגוד לצוותים רפואיים שנמכר באופן מקוון. החברה פעלה ופועלת מול מספר שחקנים עולמיים משווקי מטרה אלו, ותפרט לאיחוד האירופאי בדיווח הפרוייקט המסכם את הפעילות שביצעה החברה מול אותם שווקי מטרה. פעילויות אלו מוגדרות תחת תכנית האיחוד האירופאי כ mitigation measures ואושרו על ידי האיחוד האירופאי להחליף את משימת הניסוי הקליני. עם הגשתו הצפויה של הדוח המסכם לאיחוד האירופאי בסוף חודש אפריל 2022, החברה צפויה לקבל יתרת המענק.

(3) 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 הוארכה לבקשת החברה על ידי האיחוד האירופאי ב – 6 חודשים ומועד סיומה נקבע ליום 31 בינואר 2022.

(4) 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.5.4, (ל) D.10.2 ו- (מ) D.10.4, כמפורט בטבלה שלהלן:



<b>Deliverable Number<sup>14</sup></b>	<b>Deliverable Title</b>	<b>WP number<sup>9</sup></b>	<b>Lead beneficiary</b>	<b>Type<sup>15</sup></b>	<b>Dissemination level<sup>16</sup></b>	<b>Due Date (in months)<sup>17</sup></b>
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

<b>Deliverable Number<sup>14</sup></b>	<b>Deliverable Title</b>	<b>WP number<sup>9</sup></b>	<b>Lead beneficiary</b>	<b>Type<sup>15</sup></b>	<b>Dissemination level<sup>16</sup></b>	<b>Due Date (in months)<sup>17</sup></b>
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 <sup>14</sup>	Deliverable Title	WP number <sup>9</sup>	Lead beneficiary	Type <sup>15</sup>	Dissemination level <sup>16</sup>	Due Date (in months) <sup>17</sup>
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.

למועד הדוח Deliverables מספר D6.1, D6.2, D6.3, D7.1, D7.2, D7.3 – יוחלפו ב mitigation measures בדוח המסכם לאיחוד האירופאי שיוגש עד סוף חודש אפריל, 2022.

כמו כן, למועד הדוח, ובהחלפת משימת ה Clinical trial והמשימות הנלוות ל – Clinical trial ב – mitigation measures, וזאת באישור האיחוד האירופאי, החברה השלימה את כל משימותיה תחת הפרוייקט.

#### 8.11 הסכמי השקעה בחברה

לפרטים אודות הסכמי השקעה בחברה ראו סעיפים 3.6.6.1 ו-3.6.6.2 בפרק 3 לתשקיף. לפרטים אודות הסכם ההשקעה בין החברה לבין מיטב דש ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בדצמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-181140).

#### 8.12. הסכמי שיתוף פעולה

למועד הדוח, החברה אינה צד להסכמי שיתוף פעולה כלשהם, למעט בקשר עם פיתוח אב הטיפוס (מכונת הפיילוט), כמפורט בסעיף 7.6.4 בפרק זה לעיל (הסכם שיתוף פעולה לפיתוח מכונה לייצור בדים אנטי-פתוגניים) ובקשר עם הסכם שיתוף הפעולה עם דלתא גליל, כמפורט בסעיף 8.12 בפרק זה לעיל (הסכם שיתוף פעולה להתקנת מכונה אולטרסוניית תעשייתית מגרסה 2.0 פרי פיתוחה של החברה במרכז החדשנות של דלתא בכרמיאל). לעניין זה, המכונה לאשפרה אולטרסוניית מגרסה 2.0 הגיעה לארץ במהלך חודש פברואר 2022 וצפויה לפעול במהלך רבעון 2 לשנת 2022, בכפוף להגעת לוח הבקרה (הגעתו ארצה מתעכבת עקב המחסור העולמי ברכיבים חשמליים, הנובע ממשבר הקורונה) וסיום ביצוע עבודות התשתית להטמעת המכונה בקו הייצור והפיתוח של חברת דלתא גליל בכרמיאל. המכונה צפויה לשמש את החברה להמשך תהליך המו"פ (ובעיקר לביצוע פיילוטים תעשייתיים עבור לקוחות פוטנציאליים) ולייצור בדים עבור מוצרי החברה.

#### 8.13. הליכים משפטיים

8.13.1. 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. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח ובתקופת הדוח לא היו התפתחויות נוספות.

8.13.2. 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 ATCCR (Analytical and Testing 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.

בחדש יולי 2021 הוגשה נגד החברה בקשה לאישור תובענה ייצוגית ("בקשת האישור"). בקשת האישור הוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב על ידי אדם פרטי ("המבקש"). בבקשת האישור טוען המבקש, כי החל מיום 26.10.2017 החברה הפרה ומפרה את הוראות חוק שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות, התשנ"ח-1998 ואת תקנות שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות (התאמות נגישות לשירות), התשע"ג-2013. זאת, שעה שלפי הנטען נמנעה החברה מלבצע התאמות נגישות למסמכים שהגישה במסגרת דיווחיה במערכות המגני"א והמא"י, כמו גם למסמכים המצורפים לדיווחים אלה, וכן נמנעה מלפרסם את דבר הנגשת המסמכים באתר האינטרנט שלה, כפי חובתה הנטענת. לטענת המבקש, התנהלות זו של החברה מקימה לו וליתר חברי הקבוצה הנטענת (אנשים עם מוגבלות הזקוקים להתאמות הנגישות האמורות) עילות תביעה מכוח דינים אלו, כמו גם מכוח פקודת הניקין [נוסח חדש]. המבקש מעריך את הנזק האישי שנגרם לו על סך של 500 ש"ח, ומעריך, על דרך האומדנה, את הנזק המצרפי לכל חברי הקבוצה על סך של 5 מיליון ש"ח. המבקש עותר אפוא למתן צו עשה שיוורה לחברה לבצע את התאמות הנגישות האמורות ולפרסם את דבר ההנגשה באתר האינטרנט שלה, וכן לסעד כספי בסכום מוערך של 5 מיליון ש"ח. הואיל ובקשת האישור כנגד החברה מהווה בקשה אחת מתוך 62 בקשות אישור דומות אשר הוגשו לבתי המשפט השונים וכנגד חברות שונות ("בקשת האישור המקבילות"), ביום 25.10.2021 ניתנה החלטת כב' סגן נשיא בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו במסגרת ת"צ 38676-07-21 אפיק חי סופיר נ' תיגבור (אחת מבקשות האישור המקבילות), במסגרתה נקבע, בין היתר, כי ראוי לקבוע מתווה מסודר לשמיעת כלל בקשות האישור המקבילות. בית המשפט ביקש לקבל את עמדת כלל המשיבות בבקשות האישור המקבילות, לרבות את עמדת החברה, בדבר האופן היעיל לשיטתן להמשך ניהול כלל ההליכים, וזאת עד ליום 9.12.2021. ביום 6.12.2021 נעתר כב' השופט עודד מאור לבקשת החברה וקבע כי תשובת החברה לבקשת האישור תוגש בתוך 90 ימים מן המועד שבו תינתן החלטה בקשר עם אופן המשך ניהול כלל ההליכים. ביום 9.12.2021 הוגשה מטעם החברה עמדתה באשר לאופן היעיל להמשך ניהול ההליכים. החברה טענה כי יש לרכז את הדיון בכלל בקשות האישור המקבילות בפני מותב אחד וכן להורות על איחוד הדיון בבקשות האישור המקבילות תוך מתן הזדמנות לכלל המשיבות להשמיע טענותיהן טרם מתן הכרעה בעניינן. עמדות ברוח זו הוגשו גם על-ידי חברות נוספות רבות מקרב 62 המשיבות. בעקבות כך הורה בית המשפט על קיומו של דיון מקדמי, במעמד באי-כוחם של כלל הצדדים, המיועד לשם קביעת מתווה להמשך שמיעת התיקים, זאת עוד בטרם הגשת כתבי התשובה לבקשות האישור. ביום 3.3.2022 התקיים הדיון המקדמי לצורך קביעת המתווה הדיוני להמשך שמיעת התיקים. לאחר הדיון ועל בסיס האמור בו ניתנו ביום 6.3.2022 וביום 8.3.2022 החלטות בית המשפט, במסגרתן נקבע מתווה לפיו יפוצל הדיון בבקשות האישור המקבילות כדלקמן: בשלב ראשון תידונה במאוחד השאלות המשפטיות הכלליות המשותפות לבקשות האישור המקבילות, וזאת לאחר שתוגש תשובה מאוחדת מטעם כלל המשיבות בהליכים אלו. תשובה כאמור תוגש בתוך 45 ימים, והמבקשים יהיו זכאים להגיש תגובה לתשובה בתוך 30 ימים נוספים. בשלב שני, אם בית המשפט ידחה את טענותיהן המשפטיות של המשיבות, וככל שהדבר יידרש, תידונה

השאלות העובדתיות הפרטניות ביחס לכל משיבה.

#### 8.14. יעדים ואסטרטגיה עסקית

להלן יובאו עיקרי האסטרטגיה העסקית ויעדיה של החברה למועד הדוח, לפי תחומי פעילות:

##### 8.14.1 יעדי חטיבת הטכנולוגיה

- 8.14.1.1 הוכחת עליונות טכנולוגית על פני הטכנולוגיות המסורתיות בבדיקות בלתי תלויות של מעבדות צד ג', הן בדבר האפליקציה האנטי-פתוגנית והן בדבר האפליקציה לדחיית מים.
- 8.14.1.2 הצלחה בגמלון הטכנולוגיה, קרי, שחזור תוצאות המעבדה בצורה הדירה וב scale תעשייתי.
- 8.14.1.3 הצלחה בפיילוטים מול לקוחות מובילים, הן ברמת מעבדה והן ברמה תעשייתית
- 8.14.1.4 חתימת הסכמי מסחור ראשוניים (Betas) בכל אחד / מרבית משוקי המטרה של החברה.
- 8.14.1.5 ביצוע הוכחות היתכנות ופיתוח של אפליקציות נוספות, ובזאת צביעה, חסינות אש, ועוד.
- 8.14.1.6 מיצוב ומיתוג החברה כמובילה העולמית בתחום הטיפוליים האפליקטיביים לטקסטיל.
- 8.14.1.7 מיצוב ומיתוג החברה כחברה ירוקה.
- 8.14.1.8 צמיחה בשוק תוך השגת יעדי מו"פ חדשים אשר ישמרו את העליונות הטכנולוגית של החברה בשוק.
- 8.14.1.9 השגת אישורים רגולטוריים נדרשים למוצרי החברה בארה"ב, אירופה וישראל
- 8.14.1.10 השגת תווי תקן איכות עולמיים מובילים.

##### האמצעים להשגת יעדי חטיבת הטכנולוגיה

השקעות פיננסיות בגיוס כ"א איכותי והשקעה בכוח האדם, בתשתיות מו"פ מתאימות, בפיתוח עסקי, שיווק ומכירות, מיתוג, וברגולציה ובתווי תקן איכות רלוונטיים.

##### הזדמנויות ואיומים הנובעים מאסטרטגיית חטיבת הטכנולוגיה

אסטרטגיית החברה נועדה לתת מענה לבעיות קיימות בשוק בנושא שימוש עודף בכימיקלים, שימוש בכימיקלים מסוכנים, שימוש עודף במים, שימוש עודף באנרגיה, עמידות נמוכה לכביסות של הטיפוליים הקיימים ויעילות נמוכה של הטיפוליים הקיימים. מאידך, האסטרטגיה עשויה לעודד כניסת מתחרים ושיפור הטכנולוגיות הקיימות לרמה שתהווה תחרות לביצועי הטכנולוגיה של החברה.

##### 8.14.2 יעדי חטיבת המוצרים

- 8.14.2.1 מחקר בדבר שווקי יעד חדשים שאינו תלויים ברמת התחלואה בקורונה.
- 8.14.2.2 גיבוש ופיתוח קו מוצרים לשווקי היעד החדשים.
- 8.14.2.3 אפיון הערכים המוספים ללקוח בשווקי היעד החדשים.
- 8.14.2.4 גיבוש אסטרטגיית חדירה וצמיחה לשווקי היעד החדשים.
- 8.14.2.5 השגת האישורים הרגולטוריים הרלוונטיים לשווקי היעד החדשים.

8.14.2.6. השגת תווי תקן האיכות הרלוונטיים לשוקי היעד החדשים.

8.14.2.7. צמיחה בשוק תוך שימור הערכים המוספיים ללקוחות.

#### האמצעים להשגת יעדי חטיבת המוצרים

השקעות פיננסיות בגיוס כ"א איכותי והשקעה בכוח האדם, בתשתיות פיתוח עסקי, שיווק, ומכירות, במיתוג ושיווק, וברגולציה ובתווי תקן איכות רלוונטיים.

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 8.17 לפרק זה להלן.

#### 8.15. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

להלן יובאו תוכניות החברה במהלך 12 החודשים הקרובים, החורגות ממהלך העסקים הרגיל של החברה ואשר עשויה להיות להן השלכה מהותית על מצב העסקים ותוצאות פעולותיה:

8.15.1. סיום פיתוח מוצלח ברמת מעבדה של תרכובות הכימיה ותהליכי הטיפול האולטרסוניים של האפליקציות האנטי-פתוגניות ואפליקציה לדחיית מים.

8.15.2. הוכחה מובהקת ברמת מעבדה של יתרונות האפליקציות המתוארות לעיל בהשוואה לתרכובות הכימיה המובילות בשוק להספגה רגילה.

8.15.3. הצלחה בריצות ארוכות בתהליך תעשייתי (גמלון) של האפליקציות המתוארות לעיל, במהירות של 20 מטר לדקה ובמהירות של 40 מטר לדקה, ובדיקה מחודשת כי איכות הטיפולם לאורך מקטעים שונים של הבד בריצה ארוכה נשמרת.

8.15.4. הצלחה בסיום פיילוטים ברמת מעבדה מול מותגים ויצרנים עולמיים מובילים.

8.15.5. הצלחה בסיום פיילוטים ברמה תעשייתית מול מותגים ויצרנים עולמיים מובילים.

8.15.6. חתימה על הקמת מרכזי "בטא", קרי הסכמים מסחריים ראשוניים מול מותגים ויצרנים עולמיים מובילים מכל אחד משוקי המטרה.

8.15.7. סיום מוצלח של רישום רגולטורי של תרכובות הכימיה הרלוונטיות וקבלת תווי תקן איכות עולמיים מובילים.

8.15.8. חתימה על הסכם מסרחי עם חברת ברוקנר המקנה לחברה תמיכה מיצרן מוביל ומוערך בשוק לצד חופש פעולה לחברה בצד הפיתוחי והמסחרי

8.15.9. פיתוח המותג "סונוביה", לרבות רישום סימני מסחר על המוצרים השונים.

8.15.10. ביצוע הוכחות היתכנות ופיתוח של אפליקציות נוספות, ובעיקר צביעת אינדיגו לשוק ביגוד הגיינסים.

8.15.11. עיבוי פורטופוליו הקניין הרוחני של החברה.

8.15.12. הקמה מוצלחת של מרכזי הבטא והתחלת מסחור.

8.15.13. התחלת פיתוח של אפליקציות נוספות על בסיס מתווה המו"פ של החברה.

8.15.14. בניית אסטרטגיה ארוכת טווח לחטיבת המוצרים והמשך צמיחתה.

המידע המובא בסעיף זה לעיל באשר לצפי להתפתחות בשנה הקרובה 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 8.17 לפרק זה להלן.

#### 8.16. מידע כספי לגבי אזורים גאוגרפיים

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

למידע בנוגע להתפלגות הכנסות החברה לתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 לפי איזורים גיאוגרפיים ראו סעיף 7.16.4 בפרק זה לעיל.

#### 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 ושידור 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.

#### 8.17. דיון בגורמי סיכון

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:

#### סיכונים מאקרו כלכליים

8.17.1. האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי: להאטה כלכלית ולאי וודאות 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.

8.17.2. חשיפה לשינויים בשערי מטבע זר: מרבית הכנסות החברה הינם בדולר ארה"ב ומרבית חומרי הגלם שלה נרכשים בדולר ארה"ב. לעומת זאת מרבית הוצאותיה הם בשקל ישראלי. 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. למועד הדוח, מרבית המזומנים של החברה מוחזקים



במטבע ישראלי בהתאם לתחזיות השימוש. ההחלטות מתקבלות על פי שיקול דעת ההנהלה.  
8.17.3 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.

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

#### סיכונים ענפיים

8.17.5 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 להוצאת מהותיות.  
8.17.6 דרישות הלקוחות, הרשויות ואישורים: שינויים החלים בדרישות הרגולטוריות הבינלאומיות משפיעים על דרישות הלקוחות לגבי מוצרי החברה.

8.17.7 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.

8.17.8 תחרות: החברה חשופה לתחרות 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 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 בשוקי היעד ועם יצרני הטקסטיל הגדולים ומתן מענה לצרכיהם; (ד) השקעות עתידיות בשירות ותמיכה בשוקי 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. למועד הדוח החברה רכשה את זכויות המסחור בגין הפטנטים המפורטים בסעיף 8.2.2 לעיל. כמו כן דמועד הדוח לחברה פיתוחים נוספים שטרם הוגנו ברישום, אך הוגשו בגינם הגשות להגנה מסוג provisionals וכן למועד הדוח החברה פועלת לרישום פטנטים נוספים להערכת החברה, הידע והמומחיות שצברה עד כה מהווים אמצעי יעיל להתמודדות עם סיכון זה,

כמפורט בסעיף 8.17.8 לעיל. בין היתר, פעילותה של החברה מבוססת על מורכבות טכנולוגית הנובעת מהצורך לפתח במקביל ובאופן משולב הן מכונה אולטרסוניית 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.

8.17.9. 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.

8.17.10. 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.

8.17.11. 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, פיפל) 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 פלטפורמות המסחר של אמזון או אי-ביי, באמצעותן מוכרת החברה מוצרים באופן מקוון, 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 בפלטפורמות המסחר אולם, למיטב ידיעת החברה, מדובר ברמת אבטחה גבוהה ועד לא ידוע לחברה על שיבושים מהותיים ו/או מתמשכים בפעילות פלטפורמות המסחר של אמזון או אי-ביי עקב מתקפת סייבר. למרות האמור לעיל, לא ניתן למנוע באופן מוחלט שיבושים בפעילות אתר האינטרנט של החברה ו/או בפעילות פלטפורמות המסחר באמצעותן פועלת החברה, כתוצאה ממתקפת סייבר בעתיד.

#### סיכונים ייחודיים לחברה

8.17.12. 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.

8.17.13. אפקט הראשוניות: ככל שמסחור הטכנולוגיה יתעכב קיים סיכון שתחרות מתחרות יצליחו לפתח טכנולוגיה דומה לזו של החברה ויתפסו חלק מנתח השוק הפוטנציאלי של החברה

בשווקי היעד. לאור האמור, החברה שמה דגש על חדירה מהירה לשווקי היעד, תוך מינוף הקשרים שהיא מנהלת נכון למועד הדוח עם חברות הטקסטיל הגדולות בעולם והפיכתן ללקוחות / משתמשים.

8.17.14. צמיחה מהירה: לקוחות פוטנציאליים וחברות בינלאומיות גדולות מביעות עניין במסכות המגן של החברה הנמכרות על ידה למועד הדוח בכמויות מסחריות. כתוצאה מכך, החברה יוצרת 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.

8.17.15. 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 8.17.15 לעיל.

8.17.16. אי הגעה לסף הטכנולוגי הדרוש למכירת הטכנולוגיה לשווקי היעד של חטיבת המחקר והפיתוח.

8.17.17. תלות בספקים: למועד הדוח קיימת לחברה תלות ב – Bruckner (יצרן מכונת הפיילוט). יחד עם זאת, יצוין כי קיימים בשוק מספר יצרנים המסוגלים להוות תחליף ל Bruckner ולייצר עבור החברה מכונה התואמת למכונת הפיילוט ו/או לדגמי המכונות העתידיות עם קבלת מפרט המכונה מהחברה.

8.17.18. 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, 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.

8.17.19. למועד הדוח, זינק אוקסיד (אבץ-חמצני) אינו נמצא ברשימת החומרים הביוצידים המותרים

לשיווק באיחוד האירופאי (ARTICLE 95 – BPR). לאור האמור, החברה פיתחה פורמולציות כימיות מבוססות חומרים ביוצידיים מאושרים לשימוש באיחוד האירופאי המשמשות כחלופות, ובהם בעיקר ננו כסף וזינק פריטיון. למועד הדוח, פורמולציות חלופיות אלו נבדקו במעבדות צד ג' מוסמכות ונמצא כי ניתן לעשות בהן שימוש במוצרים בעלי תכונות ביוצידיות שמשווקות החברה (כגון מסיכות מגן), וזאת ללא שינוי מהותי בעלויות הייצור או המוצר ו/או ביעילות הביוצידיית של המוצר.

8.17.20. רמת התחלואה בקורונה בשווקי היעד: פיתוח החיסון למחלת הקורונה ומתן חיסונים כאמור לאוכלוסיית העולם החל מחודש דצמבר 2020 ולמועד הדוח, 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			סיכונים
השפעה גבוהה	השפעה בינונית	השפעה נמוכה	
<b>סיכונים מקרו-כלכליים</b>			
		X	האטה כלכלית ואי וודאות בשוק העולמי
	X		חשיפה לשינויים בשערי מטבע
		X	המצב הביטחוני בישראל
		X	שיקולים פוליטיים
<b>סיכונים ענפיים</b>			
X			תקינה ורגולציה
X			דרישות הלקוחות, הרשויות והאישורים
X			כוח אדם מקצועי
	X		תחרות
		X	ריחוק משווקי היעד
X			מימון
		X	סכנות סייבר
<b>סיכונים ייחודיים לחברה</b>			
	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		רמת התחלואה בקורונה בשווקי היעד



סונוביה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב-31 בדצמבר 2021

## פרק ב'

# דו"ח הדירקטוריון

הדירקטוריון של סונוביה בע"מ (להלן: "החברה") מתכבד בזאת להגיש את דוח הדירקטוריון של על מצב ענייני החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (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 5 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 2022 החברה עומדת בתנאים לסיווגה כ"תאגיד קטן" בהתאם לתקנה 5ג לתקנות.

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.

"תיאור עסקי החברה": תיאור פעילות החברה בהתאם לתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, המצורף כפרק א' לדוח תקופתי זה. דוח הדירקטוריון הוא חלק בלתי נפרד מתיאור עסקי החברה והדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 (להלן: "הדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021") ויש לקרוא מסמכים אלה כמקשה אחת.

## 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").

1.3. רישום למסחר: 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. ביום 4 בפברואר 2021 צורפו מניות החברה למדד ת"א טק-עילית בבורסה בתל אביב.

1.4. תחומי פעילות: למועד הדוח, לחברה שני תחומי פעילות - (1) מחקר ופיתוח: ממועד היווסדה ולמועד הדוח, החברה עוסקת במחקר ופיתוח לטובת מסחור עתידי של טכנולוגיה אולטרה-סונית לביצוע טיפולי אשפרה וצביעה לטקסטיל, הכוללת מיכון ומתכלים מסוגים שונים וכן פטנטים וידע בתחום הציפויים האנטי-בקטריאליים של טקסטיל רב-פעמי בשימוש באנרגיה אולטרה-סונית (גלי אולטרה סאונד) תחת הסכם רישיון מסחור מאוניברסיטת בר-אילן ("הטכנולוגיה"). (2) שיווק ומכירת מוצרים: לאור התקדמות החברה בשלבי המחקר והפיתוח, החלה החברה ברבעון השני של שנת 2020 בייצור, שיווק ומכירה של מוצרי טקסטיל לקהל הרחב שטופלו באמצעות הטכנולוגיה ושתוכננו לספק למשתמש הגנה מפני וירוסים ובקטריות. למועד הדוח, לצד פעילות המחקר והפיתוח, עוסקת החברה בייצור, שיווק ומכירה של מסיכות מגן לפנים וכן בפיתוח של מוצרים נוספים המבוססים על הטכנולוגיה של החברה כגון, ציפות לכריות, כיסויי מושבי רכב ואביזרי הגנה נוספים הניתנים לכביסה ושימוש חוזר עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי וויראלי, המיועדים לקהל הרחב.

1.5. חטיבות החברה: לחברה שתי חטיבות בתחומי הפעילות - (1) חטיבת טכנולוגיה: המפתחת טכנולוגיה ירוקה לביצוע טיפולים ייחודיים לטקסטיל ועתידיה למסחר את הפיתוחים תחת "מודל HP", קרי מכירה קפיטלית חד פעמית של המכונה האולטרה-סונית הייעודית ומכירה חוזרת של הפורמולציות הכימיות אותן מפתחת החברה לשוק הטיפולים האפליקטיביים העולמי; (2) חטיבת מוצרים: האחראית על ייצור מוצרי קצה בתחום הטקסטיל, בהם מוטמעים תוצרי המו"פ המפותחים על ידי חטיבת הטכנולוגיה, ומכירתם בפלטפורמות אינטרנטיות במודל B2C (עיקרי) ובמודל B2B (משני).

1.6. נתונים עיקריים לתקופת הדוח מתוך תיאור עסקי החברה:

1.6.1. מחקר ופיתוח

במהלך תקופת הדוח חל גידול משמעותי בהיקף פעילות המחקר והפיתוח של החברה. כמו כן, חלה התקדמות טכנולוגית משמעותית בתחום הפעילות האנטי-בקטריאלית, עמידות לכביסות ובתחום חסינות המים. במהלך תקופת הדוח ולאחריו הושלם פיתוח המכונה התעשייתית של החברה יחד עם השותף האסטרטגי ברוקנר והוזמנה מכונה נוספת המיועדת להתקנה במרכז המו"פ של חברת "דלתא גליל" בכרמיאל. בנוסף, במהלך תקופת הדוח התקיימו פיילוטים עם מותגים ויצרנים ממגוון שווקי מטרה- ביגוד לבתי חולים, אופנה, ספורט, ביגוד מטיילים (הלבשת שטח), תעשיית הרכב ועוד.

1.6.2. ייצור, שיווק ומכירת מוצרים

בתקופת הדוח חל גידול משמעותי של כ-52% במכירות החברה, שהסתכמו בתקופת הדוח בכ-14.45 מיליון דולר ארה"ב.

1.6.3. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים

פעילות חטיבת הטכנולוגיה לא הושפעה מגורמים חיצוניים באופן מהותי.

בעיות שרשרת אספקה ולוגיסטיקה יצרו עיכובים בפיתוח המכונה התעשייתית. פעילות חטיבת המוצרים מושפעת מהיקף התחלואה והביקוש למסכות מגן בעולם. במהלך תקופת הדוח חל גידול במכירות החטיבה בן היתר עקב גורמים אלו ולאחר תקופת הדוח חלה ירידה בהיקף המכירות עקב הירידה בהיקפי התחלואה.

## 1.6.4. הון החברה

למועד הדוח ההון העצמי של החברה מסתכם ב-19.3 מיליון דולר ארה"ב ויתרת המזומנים של החברה מסתכמת בכ-20 מיליון דולר. במהלך תקופת הדוח חל גידול בהון החברה מ-17.0 מיליון דולר ל-19.3 מיליון דולר (12%), הנובע מגיוס הון בהיקף של כ-3.3 מיליון דולר כנגד הנפקה פרטית לגוף ההשקעות מיטב ד"ש, בקיזוז גידול בהפסד הצבור.

## 1.6.5. יעדים ואסטרטגיה עסקית

מטרת העל של החברה הינה להגיע למוכנות מסחרית מלאה של טכנולוגיית החברה למכירת מכוונות ומתכלים עד לסוף שנת 2022 וביצוע מכירה ראשונה של הטכנולוגיה. לצורך השגת מטרה זאת נקבעו יעדים לשנת 2022 וביניהם:

- תיעוש הטכנולוגיה והפעלה רציפה של המכונה בקו המו"פ התעשייתי;
- הוכחת עליונות טכנולוגית של מוצרי החברה במעבדות צד ג' הן בתחום האפליקציה האנטי-פטוגנית והן בתחום דחיית המים;
- השלמת הליכי רגולציה למתכלים אשר פותחו על ידי החברה;
- ביצוע פיילוטים מעבדתיים ותעשייתיים עם שחקנים מובילים בשוק.

לפרטים נוספים אודות עסקי החברה ותחומי פעילותה ראו פרק תיאור עסקי החברה.

## 2. התוצאות הכספיות

הדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021 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 ו-31.12.2021 (בדולר ארה"ב):

## 3. תוצאות הפעילות

להלן נתוני רווח והפסד לשנים 2019, 2020 ו-2021 (באלפי דולר ארה"ב):

הסברי החברה	לשנת 2019	לשנת 2020	לשנת 2021	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב			
הגידול לעומת שנים קודמות נובע מכך שהחברה החלה מכירות במרץ 2020.		9,829	14,452	הכנסות ממכירות
הגידול נובע בעיקר משנת ייצור מלאה ב-2021 וגידול במכירות. כמו כן, חל גידול בעלויות השילוח.		2,208	4,645	עלות המכירות
		7,321	9,807	רווח גולמי
הוצאות מחקר ופיתוח כוללת בעיקר: שחר עובדים, קבלני משנה, חומרים, יועצים וכיו"ב, בקיזוז מענק שהתקבל מהאיחוד האירופי. הגידול נובע בעיקר מגידול בכח אדם והרחבת ההשקעה בפיתוח הטכנולוגיה.	745	532	953	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
בשנת 2021 הוצאות המחקר והפיתוח ברוטו הינן כ-2.5 מיליון דולר, כאשר סך של כ-1.5 מיליון דולר קוזז בגין ניצול חלק ממענק מהוריון.				
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.				



הסברי החברה	לשנת 2019	לשנת 2020	לשנת 2021	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב			
הגידול בעלויות אל מול שנת 2020, נובע בעיקר מהגידול במכירות. כמו כן, החברה הקימה מערך מכירות ושיווק דיגיטלי החל מהחציון השני של 2020. חל גידול בעלויות שיווק דיגיטלי.		4,956	9,354	הוצאות מכירה ושיווק
הגידול בהוצאות אל מול תקופה קודמת נובע בעיקר מגידול בכח אדם בהנהלת החברה (גיוס מנכ"ל, מנהל כספים והרחבת הנהלה) וכן, מהוצאות הקשורות בהיות החברה ציבורית.	370	956	2,342	הוצאות הנהלה וכלליות
	(1,115)	877	(2,842)	רווח (הפסד) תפעולי
מרביתו בגין שינוי שער דולר	(113)	103	55	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
	(1,228)	980	(2,787)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה
קיטון נובע משינוי ברווחיות		(551)	(15)	מסים על ההכנסה
	(1,228)	429	(2,802)	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	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	הסעיף
	אלפי דולר ארה"ב			
הקיטון ברווח נובע בעיקר מהשקעות משמעותיות בתחום הטכנולוגיה	(1,228)	429	(2,802)	רווח (הפסד) כולל לשנה
הוצאה בגין אופציות נמדדת לפי מועדי הענקה והבשלה	543	2,992	1,938	התאמות בגין יישום IFRS 2
	(685)	3,421	(864)	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").

הסעיף	2021		
	סך הכל	חטיבת הטכנולוגיה	חטיבת המוצרים
סך הכנסות המגזר	14,452		14,452
רווח (הפסד) המגזר	(500)	(953)	453
הוצאות הנהלה וכלליות שלא יוחסו בין המגזרים	(2,342)		
הכנסות מימון, נטו	55		
רווח לפני מס	(2,787)		

## 5. נזילות

הסעיף	לשנת 2021	לשנת 2020	לשנת 2019	הסברי החברה
	אלפי דולר ארה"ב			
תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות שוטפות (ששימשו לפעילויות שוטפות)	(556)	3,113	347	נובע בעיקר מתקבולים ממכירות שנוצרו בחברה מחטיבת המכירות בקיזוז גידול בהוצאות התפעול של החברה עקב גידול בפעילות המו"פ ובכח אדם.
תזרימי מזומנים ששימשו לפעילויות השקעה	(718)	(141)	(29)	נובע מרכישת רכוש קבוע בתקופה, שעיקרה היא רכישת מכונה לטובת פעילות הפיתוח והפיילוטים.
תזרימי מזומנים שנבעו מפעילויות מימון	3,202	13,820	208	בשנת 2021 נובע בעיקר מגיוס הון ממשקיעים, מתמורה עבור מימוש אופציות החברה ומתשלול מי קרן בגין חכירה ורישיון שימוש בפטנט. בשנת 2020 עיקר הגידול נובע מגיוסי הון ממשקיעים פרטיים ומהציבור בניכוי פירעון הלוואה מבעל שליטה, תשלומי קרן בגין חכירה ורישיון שימוש בפטנט.
עודף בהון חוזר	1,928	16,792	526	

## 6. מקורות מימון

מקורות המימון של החברה בשנת 2021 היו בעיקר גיוס הון בהנפקה פרטית (10 מיליוני ש"ח ממיטב דש גמל ופנסיה בע"מ) ותקבולים מלקוחות בגין מכירת מוצרים. לפרטים אודות מקורות המימון העיקריים של החברה ראו סעיף 8.6 לפרק תיאור עסקי החברה.

## 7. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ואחריה

7.1. ביום 27 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של החברה את מינויים ותנאי כהונתם של מר אריה זמיר זינגר וורד פורת כדירקטורים חיצוניים בחברה. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 22 בדצמבר 2020 (מס' אסמכתא: 2020-01-131128) ודיווח מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011218) בדבר תוצאות האסיפה.

7.2. ביום 27 בינואר 2021 החל מר אריה זמיר זינגר לכהן כדירקטור חיצוני בחברה. לפרטים נוספים ראה דיווח מידי מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011233).

7.3. ביום 27 בינואר 2021 החלה הגב' ורד פורת לכהן כדירקטורית חיצונית בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 28 בינואר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-011242).

7.4. ביום 21 במרץ 2021 החל מר דניאל שפירא לכהן כמבקר הפנימי של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 21 במרץ 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-040452).

7.5. בחודש פברואר 2021, לאור סיום העסקתו של עובד החברה, חולטו 41,939 כתבי אופציה (עובדים) שהוענקו לו ביום 30 בספטמבר 2020 כחלק מתנאי העסקתו.

7.6. ביום 17 במרס 2021, הסתיים הסכם התקשרות עם אחד מיועצי החברה וחולטו 47,318 כתבי אופציה (יועץ) שהוענקו לו במסגרת ההתקשרות עמו.

7.7. 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. למועד הדוח, ההסכם בוטל על ידי החברה ולא התקיימו התנאים להקצאת כתבי האופציה ליועץ.

7.8. ביום 21 במרס 2021, אישרו ועדת התגמול והדירקטוריון האצת הבשלה של 36,735 כתבי אופציות שהוענקו באוקטובר 2020 לנושאת משרה בחברה. בהתאם להאצה, הבשלת האופציות תהא ל-12 חודשים החל ממועד ההבשלה המקורי, חלף 36 חודשים.

7.9. ביום 23 במרץ 2021 חדל מר האשם דלאשה לכהן כדירקטור בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 23 במרץ 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-042192).

7.10. ביום 5 באפריל 2021, דיווחה החברה על הצלחה בבדיקות דחיית מים לבדים בשיתוף ספק מהגדולים בעולם לבדים דוחי מים. במסגרת הדיווח הודיעה החברה על קבלת תוצאות של בדיקות מעבדה להוכחת היתכנות, במסגרתן נבחנה ברמת מעבדה רמת חסינות המים של שני סוגי בדים, אשר טופלו בתהליך אולטרה-סוני שהקנה להם תכונה של דחיית מים בדרגה הגבוהה ביותר (על פי תקן הבדיקה הבינלאומי לבחינת דחיית מים 22AATCC-) מבלי לעשות שימוש במרכיבים המזהמים PFOA ו-PFOS וברמת ריכוז חומרים פעילים נמוכה בצורה ניכרת מזו המקובלת לביצוע טיפולים להקניית דחיית מים. הבדיקות הנ"ל התבצעו במסגרת פרויקט מו"פ מעבדתי של החברה יחד עם שותף מסחרי אירופאי מוביל, מהספקים הגדולים בעולם של בדים דוחי מים ובתמיכה פיננסית של האקסלרטור Fashion Good for, כמתואר בפרק תיאור עסקי החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 5 באפריל 2021 אשר מובא בדוח זה בדרך של הפניה (אסמכתא מס': 2021-01-055449). בהמשך לדיווח זה, ביום 22 באפריל 2021 דיווחה החברה כי הגישה למשרד הפטנטים האמריקאי בקשה ארעית לרישום פטנט (מסוג provisional) (מס' בקשה US 63/176,931) על אפליקציה להקניית דחיית מים לטקסטיל באמצעות טכנולוגיה אולטרה-סונית (הטמעה באמצעות גלי קול). לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 22 באפריל 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-068931). למועד הדיווח, הבקשה טרם נבחנה ואין ביכולתה של החברה להעריך האם ומתי יירשם פטנט על סמך הבקשה.

7.11. ביום 7 באפריל 2021 החל מר אשר דויטש לכהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 7 באפריל 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-059553).

7.12. ביום 18 באפריל 2021, דיווחה החברה, בהמשך לדיווחים קודמים בנושא, על חידוש השיווק והמכירה של מסכות המגן של החברה במדינות האיחוד האירופאי, למעט צרפת, וזאת לאחר שסיימה בהצלחה את התאמתן של פורמולציות כימיות ביוצידיות (קוטלות בקטריות), המבוססות על חומרים פעילים המאפשרים לשימוש במדינות האיחוד האירופאי, לשימוש וייצור באמצעות הטכנולוגיה האולטרה-סונית של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 18 באפריל 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-064209).

7.13. ביום 13 במאי 2021 הודיעה הבורסה לניירות ערך כי מיום 18 במאי 2021 החל חבר הבורסה אקסלנס נשואה לפעול כעושה שוק במניות החברה בבורסה.

7.14. ביום 25 במאי 2021 הקצתה החברה בהקצאה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה 45,000 כתבי אופציה לא רשומים לשלושה עובדים של החברה ו-210,000 כתבי אופציה לא רשומים לנושאי משרה בכירה של החברה (105,000 כתבי אופציה לגב' ליאת גולדהמר, סמנכ"ל הטכנולוגיה של החברה ו-105,000 כתבי אופציה למר רועי הירש, סמנכ"ל הפיתוח העסקי של החברה), במחיר מימוש של 19.37 ש"ח (לא צמוד) לכתב אופציה. לפרטים נוספים אודות תנאי כתבי האופציה ובכלל זה, תקופת המימוש, תנאי ההבשלה, התאמות לכתבי האופציה והוראות להגנת הניצעים, ראו דוח ההקצאה מיום 8 באפריל 2021 אשר מובא בדוח זה בדרך של הפניה (אסמכתא מס': 2021-01-060144) ודיווח מיידי מיום 25 במאי 2021 אודות ההקצאה (אסמכתא מס': 2021-01-089571).

7.15. ביום 27 במאי 2021 דיווחה החברה על מימוש 13,980 כתבי אופציה לא רשומים לעובדים ל-13,980 מניות רגילות של החברה בתמורה לתוספת מימוש בסך כולל של כ-34 אלפי ש"ח שהועברו לחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 27 במאי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-091950).

7.16. ביום 2 ביוני 2021, דיווחה החברה כי התקשרה בהסכם מחייב עם חברת דלתא-גליל תעשיות בע"מ ("דלתא") להתקנת מכונה אולטרסונית תעשייתית מגרסה 2.0 פרי פיתוחה של החברה במרכז החדשנות של דלתא בכרמיאל. לפי ההסכם, המכונה תשמש את הצדדים לביצוע פיילוט לשילוב הטכנולוגיה של החברה בבדי מותגי ספורט, הלבשה תחתונה ואופנה בינלאומיים מובילים. ההסכם מהווה אבן דרך משמעותית עבור החברה בדרך למסחר ראשוני של הטכנולוגיה לטיפול בבדים, יחד עם שותף גלובלי המשרת את מותגי הספורט וההלבשה התחתונה בעולם. למועד הדוח, טרם נחתם הסכם מסחרי בין החברה לבין דלתא ואין ודאות אם ומתי ייחתם. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 2 ביוני 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-094767).

7.17. ביום 3 ביוני 2021, דיווחה החברה על הצלחה ראשונית בפיילוט לביצוע הטיפול האנטי-בקטריאלי האולטרסוני של החברה על בד שעבר הדפסה דיגיטלית בדיו פיגמנטי על בסיס מים שפותח על ידי נור אינק אינוביישנס בע"מ, חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב. לאור ההצלחה הראשונית של הפיילוט, דיווחה החברה כי הצדדים מבקשים לבחון אפשרויות לשיתופי פעולה טכנולוגיים ומסחריים ביניהם, תוך שילוב הטכנולוגיות פרי פיתוחם. למועד הדוח, אין ודאות כי שיתוף הפעולה בין הצדדים יבשיל לכדי הסכם מסחרי ואם כן, מתי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 ביוני 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-095517).

7.18. ביום 22 ביוני 2021, החל מר יגאל זיתון לכהן כמנכ"ל החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 22 ביוני 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-105429). ביום 24 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את תנאי כהונתו והעסקתו של מר זיתון כמנכ"ל החברה, הכוללים תגמול קבוע חודשי בסך 60 אלפי ש"ח ברוטו ותנאים נלווים וכן הקצאה ללא תמורה של 523,394 כתבי אופציה לא רשומים, שיוקצו למר זיתון בשלוש מנות וכפופים לתנאי הבשלה, כמפורט בדוח זימון האסיפה. לפרטים נוספים אודות תנאי כהונתו והעסקתו של מר זיתון ראו דוח זימון האסיפה מיום 14 באפריל 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-063813); דוח מתקן מיום 13 במאי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-085299) ודיווח מיידי אודות תוצאות האסיפה מיום 25 במאי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-089313).

7.19. ביום 22 ביוני 2021, חדל מר יהושע הרשקוביץ לכהן כמנכ"ל החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 22 ביוני 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-105426).

7.20. ביום 8 ביולי 2021 דיווחה החברה על פקיעת 63,091 כתבי אופציה לא רשומים של נותן שירותים לחברה וזאת על פי תנאי ההסכם בינו לבין החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 8 ביולי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-114780).

7.21. ביום 11 ביולי 2021 פרסמה החברה דוח הצעה פרטית לעובד ולנותן שירותים שאינה מהותית ואינה חריגה, להקצאת 69,000 כתבי אופציה לא רשומים במחיר מימוש של 15.88 ש"ח (לא צמוד) לכתב אופציה, מתוכם 24,000 כתבי אופציה לעובד ו-45,000 כתבי אופציה לנותן השירותים. לפרטים נוספים אודות תנאי כתבי האופציה ובכלל זה, תקופת המימוש, תנאי ההבשלה, התאמות לכתבי האופציה והוראות להגנת הניצעים, ראו דוח ההקצאה מיום 11 ביולי 2021 אשר מובא בדוח זה בדרך של הפניה (אסמכתא מס': 2021-01-115119); אישור רישום למסחר נתקבל ביום 17 בנובמבר 2021 וביום 18 בנובמבר 2021 דיווחה החברה אודות הקצאת כתבי האופציה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 18 בנובמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-168357).

7.22. ביום 27 ביולי 2021, דיווחה החברה<sup>2</sup> כי הוגשה נגדה (ולמיטב הידיעה, נגד חברות ציבוריות נוספות בישראל בבתי המשפט המחוזיים השונים), ללא כל פנייה מוקדמת, בקשה לאישור תובענה כייצוגית בבית המשפט המחוזי בתל אביב (להלן: "הבקשה"), בטענה, כי החברה אינה מנגישה, לכאורה, את דיווחיה הפומביים, המדווחים במערכות המידע האינטרנטיות המופעלות על-ידי רשות ניירות ערך והבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ (להלן: "מגנ"א" ו-"מאי"ה", בהתאמה), בניגוד, לכאורה, להוראות חוק שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות, תשנ"ח-1988 ותקנות שוויון זכויות לאנשים עם מוגבלות (התאמות נגישות לשירות), תשע"ג-2013. הקבוצה אותה מבקש המבקש לייצג הינה כל האנשים עם מוגבלות אשר נמנעה או צומצמה אפשרותם לקבל מידע מהמסמכים שפורסמו על-ידי החברה במסגרת דיווחיה במערכות המגנ"א והמאי"ה, בשל היעדר הנגשת המסמכים הנ"ל לפי הוראות הדין, החל מיום 26.10.2017 או מהמועד בו החלה החברה לדווח במגנ"א ובמאי"ה, לפי המאוחר, ועד למועד הגשת התביעה הייצוגית לאחר אישורה (להלן: "הקבוצה"). הסעדים המבוקשים במסגרת הבקשה הינם פיצוי כספי אישי על סך 500 ש"ח, פיצוי לקבוצה המוערך על ידי המבקש בסך כולל של 5 מיליון ש"ח (על דרך האומדנה) וצו שעה לחברה להנגיש את המסמכים שהיא מגישה במסגרת הדיווחים במגנ"א ובמאי"ה לאנשים עם מוגבלות לפי הוראות הדין ולפרסם את דבר ההנגשה באתר האינטרנט שלה. על פי הנתען בבקשה, המבקש הגיש, בשם הקבוצה, בקשות דומות לאישור תובענות כתובענות ייצוגיות נגד חברות ציבוריות נוספות בישראל. בהמשך לאמור לעיל, הואיל ובקשת האישור כנגד החברה מהווה, כאמור, בקשה אחת מתוך עשרות בקשות אישור דומות אשר הוגשו לבתי המשפט השונים כנגד חברות שונות ("בקשות האישור המקבילות"). למועד הדוח, הורה בית המשפט הדין בתיק על מתווה לפיו יפוצל הדיון בבקשות האישור המקבילות כך שבשלב ראשון תידונה במאוחד השאלות המשפטיות הכלליות המשותפות לבקשות האישור המקבילות, וזאת לאחר שתוגש תשובה מאוחדת מטעם כלל המשיבות בהליכים. בשלב שני, אם בית המשפט ידחה את טענותיהן המשפטיות של המשיבות, וככל שהדבר יידרש, תידונה השאלות העובדתיות הפרטניות ביחס לכל משיבה. לפרטים נוספים ראו סעיף 8.13 בפרק תיאור עסקי החברה.

7.23. ביום 12 בספטמבר 2021 התקשרה החברה עם שלושה יועצים מומחים מובילים בתחום הציוד הקפטילי והמתכלים לשם סיוע להנהלת החברה בתהליכים אסטרטגיים, עסקיים וטכנולוגיים שונים במסגרת פעילותה. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 12 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-145560). אישור רישום למסחר נתקבל ביום 17 בנובמבר 2021 וביום 18 בנובמבר 2021 דיווחה החברה אודות הקצאת כתבי האופציה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 18 בנובמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-168357).

7.24. ביום 12 בספטמבר 2021 דיווחה החברה על הצלחה בבדיקות מעבדה לבחינת יעילות נטרול וריאנט הדלתא של הווירוס SARS-Cov-2 על גבי בדים באמצעות הטכנולוגיה של החברה. לפרטים נוספים ראו דוח מידי מיום 12 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-145659).

7.25. ביום 22 בספטמבר 2021 דיווחה החברה על הקצאת 30,000 כתבי אופציה לא רשומים ליועצים. לפרטים נוספים ובכלל זה, תנאי כתבי האופציה ראו דיווח מידי של החברה מיום 22 בספטמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-148086).

7.26. ביום 22 בספטמבר 2021 דיווחה החברה על מימוש 9,262 כתבי אופציה לעובדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 22 בספטמבר 2022 (אסמכתא מס': 2021-01-148266) ודיווח משלים מיום 23 בספטמבר 2022 (אסמכתא מס': 2021-01-080683).

7.27. ביום 11 באוקטובר 2021 דיווחה החברה, בהתאם לנתונים שנמסרו לה על ידי בעל עניין בחברה, כי בעקבות רכישת פסגות בית השקעות בע"מ ("פסגות") על ידי אלטשולר שחם גמל ופנסיה בע"מ ("אלטשולר") ובעקבות מכירת חלק מקופות הגמל של פסגות, שהוחזקו על ידי אלטשולר, חדלה אלטשולר להיות בעלת עניין בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 11 בנובמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-154398).

7.28. ביום 13 באוקטובר 2021 דיווחה החברה על סיום כהונתה של הגב' דנה יעקב – גרבלי כסמנכ"לית כספים של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 13 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-155502).

7.29. ביום 13 באוקטובר 2021 החל מר דיויד זליגמן לכהן כסמנכ"ל הכספים של החברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 13 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-155490).

7.30. ביום 14 בנובמבר 2021 דיווחה החברה על הקצאת 100,000 כתבי אופציה לא רשומים לסמנכ"ל הכספים של החברה, מר דיויד זליגמן. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי של החברה מיום 14 בנובמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-156165). אישור רישום למסחר נתקבל ביום 17 בנובמבר 2021 וביום 18 בנובמבר 2021 דיווחה החברה אודות הקצאת כתבי האופציה. לפרטים נוספים ראו דיווחים מידיים מיום 18 בנובמבר 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-168357 ו-2021-01-168375).

7.31. ביום 14 בנובמבר 2021 דיווחה החברה כי התקבלה אצלה הודעה מרשויות מדינת פלורידה בארה"ב ממנה עולה כי המשרד להגנת הסביבה האמריקאי ("EPA") מבצע בדיקה של פעילותה במדינה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 14 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-166143). למועד הדוח, לא ידוע לחברה על פעולות כלשהן שנקטו על ידי הרשויות בארה"ב בנושא זה.

<sup>2</sup> ראו דיווח מידי של החברה מיום 27 ביולי 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-123348).

7.32. ביום 16 בנובמבר 2021 דיווחה החברה על הפעלה ראשונה מוצלחת של מכונות האשפרה האולטרה-סונית התעשייתית המסחרית מגרסה 2.0, פרי פיתוח משותף של החברה וחברת Bruckner מגרמניה. כמפורט בדיווח, במהלך החציון השני של השנה הושלמה הרכבתה של המכונה וביום 15 בנובמבר 2021 הושלמה הפעלתה כאמור. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 16 בנובמבר 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-167232).

7.33. ביום 22 בנובמבר 2021, דיווחה החברה על הזמנת אספקת מסיכות מגן לשימוש אישי על ידי אחת מיצרניות המטוסים הגדולות בעולם. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 22 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-169329).

7.34. ביום 23 בנובמבר 2021, דיווחה החברה על הישג טכנולוגי בשימור פעילות אנטי-בקטריאלית לאחר כביסות. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 23 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-169854).

7.35. ביום 30 בנובמבר 2021, פרסמה החברה חוות דעת לגבי היעילות האנטי-ויראלית של טכנולוגיית החברה נגד וריאנט האומיקרון. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 30 בנובמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-173907).

7.36. ביום 05 בדצמבר 2021, דיווחה החברה אודות חתימת הסכם השקעה בין החברה לבין מיטב דש גמל ופנסיה בע"מ, לפיו תקצה החברה למיטב דש 854,700 מניות בתמורה לכ-10,000,000 ש"ח. הסכם ההשקעה משקף השקעה בחברה לפי מחיר של 11.7 ש"ח למניה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 05 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-176061) ודיווח מיידי מיום 16.12.2021 (אסמכתא מס': 2021-01-181140).

7.37. ביום 20 בדצמבר 2021 החלה מיטב דש השקעות בע"מ להיות בעלת עניין בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 20 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-182331).

7.38. ביום 23 בדצמבר 2021, דיווחה החברה על חידוש פוליסת הביטוח לנושאי משרה ודירקטורים עד ליום 24 בנובמבר 2022. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 23 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-184311).

7.39. ביום 03 בינואר 2022 דיווחה החברה על פקיעת 44,789 כתבי אופציה לא רשומים לעובדים ועל הקצאת 2,000 מניות רגילות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-001165).

7.40. ביום 03 בינואר 2022 דיווחה החברה על מימוש 3,000 כתבי אופציה עובדים לא רשומים על ידי מר רועי הירש (סמנכ"ל פיתוח עסקי של החברה) ל-3,000 מניות רגילות של החברה בתמורה לתוספת מימוש בסך כולל של 900 דולר שהועברו לחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 3 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-002248).

7.41. ביום 05 בינואר 2022 פרסמה החברה דוח זימון אסיפה כללית שנתית של בעלי מניותיה שעל סדר יומה אישור הארכת כהונתו של רואה החשבון המבקר של החברה (ראו דיווח מיידי מיום 5 בינואר 2022, אסמכתא מס': 2022-01-002935). ביום 30 בינואר 2022 דיווחה החברה על תוצאות האסיפה (ראו דיווח מיידי מיום 30 בינואר 2022, אסמכתא מס': 2022-01-012877).

7.42. ביום 10 בינואר 2022, דיווחה החברה באופן תמציתי לא סקור ולא מבוקר על גידול במכירות בשנת 2021. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 10 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-004885).

7.43. ביום 25 בינואר 2022 הודיע החברה על סיום כהונתו של מר אסף לוי, סמנכ"ל חטיבת המוצרים, החל מיום 03.04.2022 (לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 25 בינואר 2022, אסמכתא מס': 2022-01-011332).

7.44. ביום 30 בינואר 2022 דיווחה החברה על סיום כהונתו של מר אשר דויטש כדירקטור בלתי-תלוי בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 30 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-012880).

7.45. ביום 03 בפברואר 2022 דיווחה החברה אודות הארכת המועד האחרון להודעת בעל השליטה על מימוש זכות הרכישה במסגרת הסכם לרכישת כתבי אופציה של החברה בין בעל השליטה לבין צד שלישי. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 3 בפברואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-015154).

7.46. ביום 01 במרץ 2022 הודיעה החברה על מינויו של מר יונתן יגלום לתפקיד מנהל חטיבת המוצרים והמכירות (CRO) בחברה החל מיום 1 במרץ 2021 ועל מינויו של מר שמואל רובין לתפקיד מנהל תחום המכונות (VP Systems) החל מיום 5 באפריל 2022. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 1 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-024769) וכן דיווחים מיום 2 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-025375 ו-2022-01-025369).

7.47. ביום 02 במרץ 2022 דיווחה החברה על פקיעת 52,251 כתבי אופציה (לא רשומים) שהוענקו לעובדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 2 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-025348).

7.48. ביום 07 במרץ 2022 הודיעה החברה על התקדמות טכנולוגית נוספת בשימור פעילות אנטי-בקטריאלית לאחר כביסות מרובות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 7 במרץ 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-026851).

7.49. ביום 22 במרץ 2022 החל מר רמי ששון לכהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי מיום 23 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-033904).

7.50. ביום 29 במרץ 2022 אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר אהד כהן כדירקטור בחברה.

7.51. (1) ביום 29 מרץ 2022, אישר דירקטוריון החברה הענקת 158,500 כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב); תוספת המימוש הינה 8.58 ש"ח (כ-2.6 דולר) לכתב אופציה, שהינה שער הנעילה הממוצע של מניית החברה בבורסה ב-30 ימי המסחר שקדמו לאישור ההקצאה בדירקטוריון; תקופת ההבשלה הינה 4 שנים ממועד תחילת ההעסקה (לעובדים שהחלו לעבוד בחברה לאחר יום 1 בנובמבר 2021) או ממועד אישור הדירקטוריון את ההקצאה (לעובדים שהחלו לעבוד בחברה לפני 1 בנובמבר 2021) - להלן, לפי העניין, "המועד הקובע", כדלקמן: 1/4 (רבע) מסך כתבי האופציה יבשילו בתום 12 חודשים מהמועד הקובע, ואילו היתרה (3/4) תבשיל ב-12 מנות שוות מידי שלושה חודשים על פני 36 חודשים לאחר מכן. תקופת המימוש של כתבי האופציה הינה 9 שנים ממועד ההענקה. על כתבי האופציה יחול סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (מסלול הוני עם נאמן)<sup>3</sup> והם כפופים לתנאי תוכנית האופציות של החברה.

(2) בנוסף, ביום 29 במרץ 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקת 560,000 כתבי אופציה לנושאי המשרה הבאים, כדלקמן:

אהרון גרזון, סמנכ"ל מו"פ כימיה: 10,000 כתבי אופציה בתנאים המפורטים בסעיף 7.51 (1) לעיל.  
שמואל רובין, סמנכ"ל מו"פ מערכות<sup>4</sup>: 70,000 כתבי אופציה בתנאים המפורטים בסעיף 7.51 (1) לעיל.  
יונתן יגלום, מנהל מכירות ראשי: 400,000 כתבי אופציה סה"כ, שתנאיהם כדלקמן:

(א) 120,000 כתבי אופציה במחיר מימוש של 8.58 ש"ח (כ-2.6 דולר) לכתב אופציה ותנאי הבשלה כמפורט להלן: תקופת ההבשלה של 4 שנים, כאשר 1/4 (רבע) מסך כתבי האופציה יבשילו בתום 12 חודשים מיום 1.3.2022 (להלן: "יום תחילת ההעסקה"), ואילו היתרה (3/4) תבשיל ב-12 מנות שוות מידי שלושה חודשים על פני 36 חודשים לאחר מכן;

(ב) 120,000 כתבי אופציה במחיר מימוש השווה לשער הנעילה הממוצע של מניית החברה בבורסה ב-30 ימי המסחר שיקדמו ליום 1.3.2023; שיבשילו במנות רבעוניות שוות במשך 3 חודשים החל מיום 1.3.2023;

(ג) 120,000 כתבי אופציה במחיר מימוש השווה לשער הנעילה הממוצע של מניית החברה בבורסה ב-30 ימי המסחר שיקדמו ליום 1.3.2024; שיבשילו במנות רבעוניות שוות במשך 24 חודשים החל מיום 1.3.2024;

(ד) 40,000 כתבי אופציה במחיר מימוש השווה לשער הנעילה הממוצע של מניית החברה בבורסה ב-30 ימי המסחר שיקדמו ליום 1.3.2025; שיבשילו במנות רבעוניות שוות במשך 12 חודשים החל מיום 1.3.2025.

תקופת המימוש של כתבי האופציה למר יגלום הינה 9 שנים ממועד ההענקה. על כתבי האופציה יחול סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (מסלול הוני עם נאמן) והם כפופים לתנאי תוכנית האופציות של החברה.

אהד כהן, דירקטור: 80,000 כתבי אופציה שתנאיהם, כדלקמן: תוספת מימוש בסך 8.58 ש"ח (כ-2.6 דולר) לכתב אופציה, שהינם הממוצע של שער הנעילה של מניית החברה בבורסה ב-30 ימי המסחר שקדמו לאישור ההקצאה בדירקטוריון; תקופת הבשלה של 3 שנים, כדלקמן: 26,672 כתבי אופציה יבשילו בתום 12 חודשים ממועד אישור הדירקטוריון את ההקצאה, ואילו היתרה (53,328 כתבי אופציה) תבשיל ב-8 מנות רבעוניות שוות (6,666 כתבי אופציה בכל מנה) על פני 24 חודשים נוספים. תקופת המימוש של כתבי האופציה למר כהן הינה 10 שנים ממועד ההענקה (כהגדרתו בהסכם ההעסקה). על כתבי האופציה יחול סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (מסלול הוני עם נאמן) והם כפופים לתנאי תוכנית האופציות של החברה.

(3) הקצאת כתבי האופציה הנ"ל לעובדים ולנושאי המשרה הנ"ל כפופה לקבלת אישור הבורסה, שלמועד הדוח טרם ניתן. כמו כן, הקצאת כתבי האופציה לדירקטור מר אהד כהן כפופה, בנוסף, לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, שלמועד הדוח טרם ניתן.

(4) השווי ההוגן של כתבי אופציה הנ"ל לעובדים ולנושאי משרה חושב על פי מודל בלק אנד שולס נכון ליום 29 במרץ 2022. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקתם זו מסתכם לכ-1 מיליון דולר ארה"ב שהיא ההוצאה החשבונאית הצפויה לחברה על פני כ-4 שנים בגין כתבי האופציה.

<sup>3</sup> למעט 5,000 כתבי אופציה שיוקצו לפי סעיף 3(ט) לפקודת מס הכנסה.  
<sup>4</sup> מר רובין צפוי להתחיל את עבודתו בחברה ביום 5 באפריל 2022.

## 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 בסכום מהותי 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 8.3 לפרק תיאור עסקי החברה.

### 10. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע, כי מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית לא יפחת מאחד (1). 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, הדירקטורים הבלתי תלויים של החברה הינם שני הדירקטורים החיצוניים המכהנים. 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 אחראית על ניהול הסיכונים בחברה. לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר להם עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות ראו סעיף 8.17 בפרק תיאור עסקי החברה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2021. 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: 21 במרץ 2021.

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 כ-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, לפרטים נוספים אודות מר דניאל שפירא ראה דיווח החברה אודות המינוי מיום 21 במרץ 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-040452).

14.4. עמידת המבקר הפנימי בהוראות הדין: 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. לעניין זה, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו בעל עניין בחברה, נושא משרה אחרת בחברה ו/או קרוב של כל אחד מאלה וכן אינו רואה החשבון המבקר של החברה או מי מטעמו. המבקר הפנימי לא ממלא תפקיד נוסף בחברה ואינו ממלא בכל גוף אחר תפקיד היוצר או העלול ליצור ניגוד עניינים עם תפקידו כמבקר פנימי בחברה וכן, למיטב ידיעת החברה, אינו מחזיק בניירות הערך של החברה. כמו כן, למיטב ידיעת החברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף הקשור אליה. המבקר הפנימי מעניק שירותי ביקורת פנימית לחברה כספק חיצוני ואינו עובד החברה.



14.5. דרך מינוי מבקר הפנים: ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה אישרו ביום 21 במרץ 2021, בהתאמה, את מינוי המבקר הפנימי. מינוי המבקר הפנימי אושר לאחר בחינת השכלתו וניסיונו רב השנים ולאחר פגישות שנערכו עימו והתרשמות בלתי אמצעית ממנו על ידי חברים בוועדת הביקורת. מר שפירא נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר, בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה ובניסיונו בעריכת דוחות ביקורת פנים בחברות דומות.

14.6. זהות הממונה על המבקר הפנימי: מנכ"ל החברה.

14.7. תכנית העבודה: על פי החלטת דירקטוריון החברה, הגורם בחברה שמקבל את תכנית העבודה בתחום ביקורת הפנים ומאשר אותה הינה ועדת הביקורת. תכנית העבודה הינה רב שנתית, מבוססת על הערכת סיכונים ונבנתה ב"שיטה מעגלית" כך שמירב הנושאים המהותיים יבדקו בביקורת הפנימית על פני זמן. סדר הקדימויות של הנושאים מתבסס על דירוג הסיכון הגלום בהם. תוכנית העבודה לביקורת הפנימית גובשה בשיתוף עם הנהלת החברה בהתאם לאופי פעילותה של החברה ולהערכת סיכונים משותפת עם הנהלת החברה. הנושאים שנבדעו אושרו ע"י ועדת הביקורת. במהלך חודש נובמבר 2021 השלים המבקר הפנימי את סקר הערכת הסיכונים לחברה. ועדת הביקורת קבעה כי סקר הערכת הסיכונים ישמש כדוח ביקורת הפנים לשנת 2021 וכן אישרה את תוכנית העבודה השנתית בתחום ביקורת הפנים, שהוגשה לה על ידי מבקר הפנים, לשנת 2022 - בהיקף של עד 250 שעות. מבקר הפנים אינו רשאי לסטות מתוכנית העבודה שאושרה, אלא בכפוף לאישור מראש של ועדת הביקורת.

14.8. היקף העסקה: במהלך שנת הדוח ולמועד הדוח בוצעו בחברה פעולות ביקורת פנים על ידי מבקר הפנים בהיקף של 120 שעות עבודה. היקף העסקתו של מבקר הפנים בשנת הדוח הינו בהתאם לגודלה, תחום והיקף פעילותה של החברה. שעות ביקורת הפנים בתקופת הדוח הושקעו בביקורת ביחס לחברה בלבד ולגבי פעילות החברה בישראל.

14.9. עריכת הביקורת: בהתאם לחוק הביקורת הפנימית המבקר הפנימי (לרבות עוזריו וכל אדם הפועל מטעמו) קיבל לצורך הכנת סקר הסיכונים של החברה למיטב ידיעת החברה, לפי דרישתו, כל מסמך וכל מידע שברשות החברה או שברשות אחד מעובדיה, ושלדעת המבקר הפנימי דרוש לביצוע תפקידו. למבקר הפנימי ניתנה גישה חופשית, מתמדת ובלתי אמצעית, למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים כספיים, למידע ולמסמכים הקשורים והנוגעים לחברה אשר נדרשו לו לצורך עבודת הביקורת הפנימית.

14.10. גישה למידע: בהתאם לחוק הביקורת הפנימית המבקר הפנימי (לרבות עוזריו וכל אדם הפועל מטעמו) מקבל, לפי דרישתו, כל מסמך וכל מידע שברשות החברה או שברשות אחד מעובדיה, ושלדעת המבקר הפנימי דרוש לביצוע תפקידו. למבקר הפנימי ניתנת גישה חופשית, מתמדת ובלתי אמצעית, למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים כספיים, למידע ולמסמכים הקשורים והנוגעים לחברה והדרושים לו לצורך עבודת הביקורת הפנימית.

14.11. דו"ח המבקר הפנימי: במהלך תקופת הדוח ולמועד הדוח ערך המבקר הפנימי סקר הערכת סיכונים ("דוח ביקורת הפנים"). סקר הערכת הסיכונים הוגש בכתב ביום 21 בנובמבר 2021 לחברה שהעבירה אותו לוועדת הביקורת. ביום 29 במרץ 2022 התקיים דיון בוועדת הביקורת בסקר הערכת הסיכונים.

14.12. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימית: להערכת דירקטוריון החברה, היקף, אופי ורציפות פעילות המבקר הפנימי ותוכנית עבודתו סבירים בנסיבות העניין, ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית בחברה. ועדת הביקורת, בשיתוף עם הנהלת הקבוצה והמבקר הפנימי, בוחנים מדי שנה את ההיקף הנאות של עבודת הביקורת הפנימית.

14.13. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי: גמול המבקר הפנימי הינו 225 ש"ח לכל שעת עבודה בתוספת מע"מ. בשנת 2021 שילמה החברה למבקר הפנימי בגין עבודת הביקורת סך של כ- 27 אלפי ש"ח. להערכת דירקטוריון החברה, לתגמול לו זכאי המבקר הפנימי בגין עבודת ביקורת הפנים, כמפורט לעיל, לא עשויה להיות השפעה על הפעלת שיקול דעתו המקצועי.

## 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).

15.2. שכר טרחת רואי החשבון של החברה: להלן נתונים בדבר שכר הטרחה ששולם לרואה החשבון המבקר ושעות העבודה שהושקעו על ידו בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת (לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת) ושירותים נוספים, ביחס לשנים 2020 ו-2021 (באלפי ש"ח):

שנת 2020 (שכר כולל (באלפי ש"ח))	שנת 2021 (שכר כולל (באלפי ש"ח))	
100	120	שירותי ביקורת ומס
--	67	שירותים אחרים
100	187	סה"כ

\* כולל שעות ושכר טרחה לביקורת 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 רואה 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, הדיון באישור הדוחות הכספיים מתקיים בדירקטוריון החברה בלבד.

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

### 17. השפעת משבר וירוס הקורונה COVID-19

17.1. השפעות שליליות אפשריות

17.1.1. השפעה על הכלכלה העולמית: נכון למועד הדוח וכשנתיים לאחר פרוץ המגפה, נראה כי אין לה השפעה שלילית על הביקוש למוצרי צריכה בעולם בכלל, ובתחום האופנה והטקסטיל בפרט.

17.1.2. השפעה על יכולת שינוע חומרי גלם ומוצרים בעולם: בתקופת הדוח, ובתקופת משבר הקורונה בכלל, יעילות השינוע הימי בעולם ניזוקה, ועקב זאת מחירי השינוע הימי בעולם עלו משמעותית. לפגיעה זו ביעילות השינוע הבינלאומי השלכות שליליות על זמני האספקה ועל מחירם של חומרי גלם, חלפים, ומוצרים, ולכך השפעה ישירה על זמני הייצור והאספקה של יצרנים שונים ברחבי העולם, לרבות השפעה ישירה על זמני הייצור והאספקה של השותף האסטרטגי של החברה (Bruckner).

17.2. השפעות חיוביות אפשריות

17.2.1. שינוי התודעה הציבורית לטווח בינוני-ארוך: למועד הדוח, להערכת החברה מגפת הקורונה הינה אירוע מתמשך המתאפיין בגלי תחלואה משתנים שאין ודאות מתי יסתיימו. התפשטות המוטציות השונות והתפרצויות מעת לעת ברמות התחלואה בעולם מביאות להנחה כי השפעות המגפה עשויות להימשך בטווח הבינוני-ארוך. לכך עשויות להיות השפעות חיוביות פוטנציאליות.

17.2.2. ביקוש לטקסטיל אנטי-בקטריאלי ואנטי-ויראלי: לאור המשכיות המגפה והופעת זנים חדשים המדביקים ו/או מסוכנים יותר, וכן על בסיס פעילות החברה וההתקשרויות שהיא מנהלת מול חברות מובילות משווקי מטרה שונים, ניכר כי הביקוש לטקסטיל אנטי-פתוגני, כזה המנטרל בקטריות ווירוסים, נותר בעינו מתחילת המגפה ואף גבר לאחר התגברות קצב התחלואה מזני הדלתא והאומיקרון, ובכלל זה למוצרי טקסטיל שאינם מסכות מגן. כמו כן, כגיבוי לדרישות שהחברה חווה מהשוק, ישנן אינדיקציות מפרסומים שונים בדבר הביקוש הגובר משווקי התחבורה<sup>5</sup>, האופנה<sup>6</sup> ובתי המלון<sup>7</sup>.

17.2.3. ביקוש למוצרי החברה: על פי נתוני המכירות של החברה במהלך המגפה, קיימת קורלציה גבוהה בין רמת התחלואה עקב קורונה וחומריתה בשווקי היעד של החברה לבין מכירות למסכות המגן של החברה. בשנת 2021 חל גידול בביקוש למסכות המגן של החברה שתרם לגידול של כ-52% במכירות, מהיקף של כ-9.5 מיליוני דולר ארה"ב בשנת 2020 לכ-14.5 מיליוני דולר ארה"ב בתום שנת 2021. לאחר תקופת הדוח, החל מחודש פברואר 2022, חלה ירידה בהיקף המכירות של מסיכות המגן עקב הירידה בהיקפי התחלואה.

17.2.4. גידול בתודעה הציבורית בנושא קיימות: מחקרים שונים מראים גידול ניכר בדרישת הצרכנים למוצרים ידידותיים לסביבה ובנכונות לבצע שינויים באורח החיים הכוללים סביבה ירוקה ובריאה יותר.<sup>8</sup> ההסיבות לכך עשויות להיות ההאטה בקצב החיים בשלבי הסגרים השונים, השהיה הממושכת בבית והבחינה מחדש של אורח החיים לפני עידן הקורונה. למגמה זו השפעה חיובית על הביקוש לטכנולוגיה הירוקה של החברה.

17.2.5. גידול ברווחיות התעשייה: מגפת הקורונה וכן הסגרים, החשש מהתקהליות וההגבלות הנוספות כתוצאה ממנה, הגדילו בצורה ניכרת את היקף המסחר הדיגיטלי (e-commerce). היקף מכירות ה-e-commerce צמח ב-44% בשנת 2020 לעומת שנת 2019, ומותגים חווים את אותה הצמיחה במכירות ה-e-commerce. הצמיחה בפעילות ה-e-commerce של מותגים, כאשר הם מגיעים לאופטימיזציה של ההשקעות הדרושות מול ההכנסות, מתבטאת בצמיחה ברווחיות לעומת ערוצי השיווק והמכירה המסורתיים. העלייה ברווחיות עשויה להתבטא בנכונות המותגים להגדיל את עלות המכר ככל שזה נוגע לאיכות חומרי הגלם וטיפול הערך המוסף. למגמה זו, עשויה להיות השפעה חיובית על הביקוש לטיפול ערך מוסף פורצי דרך המתומחרים בפרמיה מהסוג אותו מפתחת החברה.

17.3. התפשטות נגיף הקורונה הטילה מגבלות על פעילות החברה, כדלקמן: התפשטות הנגיף גרמה למרבית לקוחות החברה להסב נהלי עבודה ורכש מול ספקים לעבודת מרוחקת מהבית. נהלי עבודה אלה גובשו בעיקר בתקופות הסגר במדינות השונות בהן בשווקי היעד של החברה. הסגרים במדינות השונות, חלקם עדיין בתוקף, מעת לעת גורמים לעיכוב בדיונים פנימיים וקבלת החלטות, ובכך להאטה בקצב סגירת עסקאות. גם לאחר היציאה מהסגר ובמהלך תקופת הדוח, קיים קושי להסתגל לנהלי העבודה החדשים, שלעיתים אינם יעילים ומאלצים את החברה להיערך לתהליכי קבלת החלטות ארוכים יותר. למרות שההתאוששות מהמגפה בישראל הקדימה את ההתאוששות בשווקי היעד (בעיקר באירופה), מגבלות הטיסה מנעו מתהליכי המכירה להתנהל ביעילות המתאפיינת ע"י פגישות פנים אל פנים ומצגות באתר הלקוח. גם לאחר הסרת מגבלות הטיסה מישראל כמעט לחלוטין, הצוותים של הלקוחות מנועים לעיתים מלארץ ביקורים. חרף הקשיים, החברה מצליחה לקדם את תהליכי המכירות אותם התחילה, ואף לפתוח תהליכים חדשים דרך מפגשים מקוונים. לצורך שיפור יכולות החברה לעבוד מרחוק עם לקוחותיה גם בתהליכי המכירה וגם בשלבי ההתקנה, ההטמעה וההתרחבות, נעזרה החברה בטכנולוגיות לגישה מאובטחת לאתרים בהם מותקנת המערכת. בכוננת החברה להמשיך במידת האפשר לעבוד בתהליכים וטכנולוגיות אלה, ולהראות התייעלות משמעותית בעלויות ההתקנה והתחזוקה שישפיעו לחיוב על המעבר לרווחיות בעתיד.

ההשלכות האפשריות של התפשטות נגיף הקורונה על פעילותה של החברה כמתואר לעיל, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר התממשותן אינה וודאית ואינה מצויה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס בעיקרו על מידע פומבי ביחס לנגיף הקורונה כפי שהוא קיים למועד פרסום הדוח ועל הערכות החברה המתבססות, בין היתר, על המידע הידוע במועד פרסום דוח זה. יובהר, כי אין כל וודאות שההערכות יתממשו, כולן או חלקן, והן אף עלולות להיות שונות באופן מהותי מאלו שהוצגו לעיל, וזאת בין היתר, בשל תלותן בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת החברה, כגון, שינויים ומגמות בהתפשטות נגיף הקורונה, החלטות הגורמים המוסמכים בארץ ובעולם והחלטות עסקיות של לקוחות וספקי החברה בארץ ובעולם.

<sup>5</sup> [https://www.coatingsworld.com/contents/view\\_breaking-news/2021-05-07/asahi-kasei-survey-shows-growing-global-needs-towards-hygienic-automotive-interior/](https://www.coatingsworld.com/contents/view_breaking-news/2021-05-07/asahi-kasei-survey-shows-growing-global-needs-towards-hygienic-automotive-interior/)

<sup>6</sup> <https://wired.me/gear/apparel/the-virus-killing-disease-resistant-clothes-of-the-future/>

<sup>7</sup> <https://hospitalityinsights.ehl.edu/6-hospitality-trends-rebuilding-consumer-trust>

<sup>8</sup> <https://www.bbc.com/news/business-55630144>

<sup>9</sup> <https://www.weforum.org/agenda/2020/09/sustainable-equitable-change-post-coronavirus-survey/>

## 18. אירועים חריגים או חד פעמיים

למעט כמפורט בפרק תיאור עסקי החברה, לא אירעו אירועים חריגים או חד פעמיים בתקופת הדוח. לפרטים אודות התפרצות נגיף הקורונה והשפעותיו, ראו סעיף 17 בפרק זה לעיל.

## 19. אירועים מהותיים לאחר תאריך המאזן

לפרטים אודות אירועים מהותיים לאחר יום 31 בדצמבר 2021 ראו ס' 7 בפרק זה לעיל, פרק תיאור עסקי החברה וביאור 22 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021.

## 20. 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 תוכניות לרכישה עצמית כאמור.

## 21. הערכות שווי ואומדנים חשבונאיים

בתקופת הדוח לא בוצעו הערכות שווי מהותיות. לעניין שימוש באומדנים חשבונאיים מהותיים והמדיניות החשבונאית בכללותה, ראו ביאור 2 לדוחות הכספיים.

## 22. פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם

לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר להם עשויה להיות השפעה מהותית על פעילות החברה ותוצאותיה העסקיות ראו סעיף 8.17 לתיאור עסקי החברה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ראה ביאור 4 לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

## 23. מצבת התחייבויות לפי מועד פירעון

מצבת התחייבויות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2021 כוללת התחייבויות שוטפות שעומדות לפירעון במהלך העסקים הרגיל של החברה (עד 12 חודשים ממועד הדוח) וכן התחייבויות לא שוטפות בגין הסדרי חכירה והתחייבות בגין רישיון שימוש בפטנט.

---

יגאל זיתון  
מנכ"ל

---

יהושע הרשקוביץ  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 29 במרץ 2021



סונוביה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב-31 בדצמבר 2021

## פרק ג'

### דו"חות כספיים

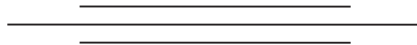
**סונביה בע"מ**  
**דוח שנתי 2021**

סונוביה בע"מ  
דוח שנתי 2021

תוכן העניינים

דף

2	<b>דוח רואה החשבון המבקר</b>
	<b>הדוחות הכספיים המאוחדים - בדולרים של ארה"ב (\$)</b>
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
8-40	ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים





## דוח רואה החשבון המבקר

לבעלי המניות של

סונוביה בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של סונוביה בע"מ (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח הכולל, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון והנהלה 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 ולבצעה 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 והנהלה 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 2021 ו-2020 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

קסלמן וקסלמן

רואי חשבון

פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

תל-אביב,

29 במרס 2022



סונוביה בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

31 בדצמבר		ביאור	
2020	2021		
אלפי דולר ארה"ב			
17,768	19,947	5	<b>נכסים</b>
50	50		<b>נכסים שוטפים:</b>
530	411		מזומנים ושווי מזומנים
365	395	6	פקדון מוגבל בשימוש לקוחות
349	333	7	חייבים ויתרות חובה מלאי
-	585	ב12	מענק לקבל מהאיחוד האירופי
19,062	21,721		
100	759	8	<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
77	8	9	רכוש קבוע, נטו
9	19		נכס בגין זכות שימוש
294	273	א12	פקדונות מוגבלים בשימוש
480	1,059		נכסים בלתי מוחשיים
19,542	22,780		<b>סך נכסים</b>
			<b>התחייבויות, בניכוי גרעון בהון התחייבויות שוטפות:</b>
265	1,043		זכאים ויתרות זכות:
1,060	2,224	11	ספקים ונותני שירותים
21	20	9	אחרים
5	5	א12	התחייבות בגין חכירה
913	-	ב12	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
2,264	3,292		מענק מראש מהאיחוד האירופי
208	202	א12	<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
66	-	9	התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט
274	202		התחייבות בגין חכירה
2,538	3,494		<b>סך התחייבויות</b>
		13	<b>הון עצמי :</b>
14,851	18,191		הון מניות ופרמיה
136	136		קרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה
4,158	5,902		כתבי אופציה
(2,141)	(4,943)		יתרת הפסד
17,004	19,286		<b>סך הון עצמי</b>
19,542	22,780		<b>סך התחייבויות והון עצמי</b>

דיויד זליגמן  
סמנכ"ל כספים

יגאל זיתון  
מנכ"ל

יהושע הרשקוביץ  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך אישור הדוחות הכספיים: 29 במרס 2022.

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

**סונביה בע"מ**  
דוחות מאוחדים על הרווח הכולל

<b>לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר</b>			<b>ביאור</b>
<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>			
-	9,529	14,452	
-	(2,208)	(4,645)	14
-	7,321	9,807	
			<b>הכנסות ממכירת מוצרים</b>
			<b>עלות המכירות</b>
			<b>רווח גולמי</b>
745	532	953	15
-	4,956	9,354	16
370	956	2,342	17
(1,115)	877	(2,842)	
			<b>רווח (הפסד) מפעולות</b>
(113)	(98)	(67)	
-	201	122	
(113)	103	55	18
(1,228)	980	(2,787)	
-	(551)	(15)	10
(1,228)	429	(2,802)	
			<b>רווח (הפסד) על ההכנסה</b>
			<b>מיסים על ההכנסה</b>
			<b>רווח (הפסד) כולל לשנה</b>
			20
(0.013)	0.045	(0.185)	<b>רווח (הפסד) למניה (בדולר)</b>
(0.013)	0.031	(0.185)	<b>בסיס</b>
			<b>בדילול מלא</b>

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.**

## סונביה 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	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>					
(467)	(1,342)	175	60	640	<b>יתרה ליום 1 בינואר 2019</b>
<b>תנועה במהלך שנת 2019:</b>					
(1,228)	(1,228)				הפסד כולל לשנה
125				125	הנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
543		483		60	תשלום מבוסס מניות
41			41		הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
(986)	(2,570)	658	101	825	<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2019</b>
<b>תנועה במהלך שנת 2020:</b>					
429	429				רווח כולל לשנה
3,734		741		2,993	הנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
10,528				10,528	מהוצאות הנפקה
2,992		2,795		197	הנפקת מניות לציבור, נטו מהוצאות הנפקה
272				272	תשלום מבוסס מניות
-		(36)		36	המרת הלוואות S.A.F.E
35			35		פקיעת כתבי אופציה
17,004	(2,141)	4,158	136	14,851	הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2020</b>					
<b>תנועה במהלך שנת 2021:</b>					
(2,802)	(2,802)				הפסד כולל לשנה
3,210				3,210	הנפקת מניות וכתבי אופציה, נטו
1,856		1,856			מהוצאות הנפקה
18		(112)		130	תשלום מבוסס מניות
19,286	(4,943)	5,902	136	18,191	מימוש כתבי אופציה
<b>יתרה ליום 31 בדצמבר 2021</b>					

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.**

(המשך) - 1

### סונוביה בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021

אלפי דולר ארה"ב

347	3,113	(556)
-----	-------	-------

(29)	(82)	(708)
------	------	-------

-	(59)	(10)
---	------	------

(29)	(141)	(718)
------	-------	-------

100	-	-
-----	---	---

(9)	(450)	-
-----	-------	---

-	30	-
---	----	---

125	3,734	3,210
-----	-------	-------

-	-	18
---	---	----

-	10,528	-
---	--------	---

(7)	(4)	(5)
-----	-----	-----

(1)	(18)	(21)
-----	------	------

208	13,820	3,202
-----	--------	-------

526	16,792	1,928
-----	--------	-------

192	709	17,768
-----	-----	--------

(9)	267	251
-----	-----	-----

709	17,768	19,947
-----	--------	--------

#### תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת:

מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת (שימשו 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 ממימוש כתבי אופציה

תמורה מהנפקת מניות לציבור, נטו

פירעון קרן התחייבות בגין רישיון לשימוש בפטנט

פירעון קרן התחייבות בגין חכירה

מזומנים נטו שנבעו מפעילות מימון

#### גידול מזומנים ושוי מזומנים

יתרת מזומנים ושוי מזומנים לתחילת השנה

רווחים (הפסדים) מהפרשי שער בגין יתרות מזומנים ושוי מזומנים

יתרת מזומנים ושוי מזומנים לגמר השנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.

2 - (סיום)

**סונוביה בע"מ**

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (המשך)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2019	2020	2021
אלפי דולר		
(1,228)	429	(2,802)
6	46	91
543	2,992	1,856
110	(171)	(215)
<u>(569)</u>	<u>3,296</u>	<u>(1,070)</u>
-	(530)	119
(59)	(293)	(30)
-	(349)	16
76	1,046	1,942
932	(19)	(1,498)
<u>949</u>	<u>(145)</u>	<u>549</u>
(33)	(38)	(35)
<u>(33)</u>	<u>(38)</u>	<u>(35)</u>
<u>347</u>	<u>3,113</u>	<u>(556)</u>
	<u>242</u>	
<u>102</u>		48

**נספח לדוח תזרים 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:**

קיטון (גידול) ביתרת לקוחות  
גידול בחייבים ויתרות חובה  
קיטון (גידול) במלאי  
גידול בספקים, זכאים 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:**

המרת הלוואות SAFE למניות  
קיטון בנכס זכויות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה בשל עדכון אומדן תקופת חכירה  
הכרה בנכס זכויות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה חדשה

**הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מדוחות כספיים אלה.**

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

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 אולטרסונית" (להלן - הטכנולוגיה). כמו כן, 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 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.

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. (החברה יחד עם חברת הבת- החברה).

### ב. מצבה הכספי של החברה

החל משנת 2020, החברה החלה בייצור, מכירה ושיווק של מסיכות מגן עם ציפוי אנטי-בקטריאלי ואנטי ויראלי והחלה להפיק הכנסות אשר תומכות במימון פעילותה השוטפת של החברה והמשך פעילות הפיתוח.

ליום 31 בדצמבר 2021 ולמועד דוח זה, להערכת הנהלת החברה יתרת המזומנים, הינו בהיקף מספק המאפשר לחברה לממש את תוכניותיה 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. פעילות חברת הבת היתה זניחה ביחס לחברה וכן, היקף הנכסים, ההתחייבויות ותוצאות הפעילות המנוהלים במסגרתה הינם זניחים ביחס להיקף הנכסים, ההתחייבויות ותוצאות הפעילות המנוהלים במסגרת החברה. לפיכך, פרסום דוחות כספיים נפרדים לא יהווה תוספת מידע מהותי למשקיע הסביר.

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

### ד. משבר נגיף הקורונה

התפשטות נגיף הקורונה (COVID-19) ברחבי העולם שהחלה בתום 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 לשנת 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, שווקים חדשים שעד כה לא הטמיעו טיפולים אפליקטיביים אנטי-בקטריאליים ואנטי-ויראליים, כגון שוק התחבורה היבשתית 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.

למועד הדוח קיים סיכוי ניכר כי מגיפת הקורונה הוא אירוע מתמשך אשר אין ודאות באשר למועד סיומו

בעקבות המשכיות המגפה והופעת זנים חדשים המדבקים ו/או מסוכנים יותר, וכן על בסיס פעילות החברה וההתקשרויות שהיא מנהלת מול חברות מובילות משווקי מטרה שונים, ניכר כי הביקוש לטקסטיל אנטי-פתוגני כזה המנטרל בקטריות ווירוסים, לתעשיות שונות שאינם דווקא מסכות מגן, נותר בעינו מתחילת המגיפה ואף גבר לאחר התגברות קצב התחלואה מזן הדלתא..

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

### א. בסיס ההצגה של הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, 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.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### 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.

### ג. נכסים פיננסיים:

(1) מדיניות החברה ביחס לנכסים פיננסיים 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 ושוי 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

הלואה מבעל השליטה, העומדת לפירעון לפי דרישה, הוכרה בערכה המלא ומסווגת במסגרת ההתחייבויות השוטפות. החברה הכירה בהוצאות מימון כנגד קרן הון מעסקות עם בעל שליטה בגין ההטבה הגלומה בהלואה ביחס לריבית השוק. ההלואה הוחזרה במלואה בחודש ספטמבר 2020, ראה ביאור 21 ג'.



## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### 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 1.13.

#### 3) התחייבויות פיננסיות אחרות

התחייבויות פיננסיות אלה, מוכרות לראשונה בשווי הוגן לאחר ניכוי עלויות עסקה. לאחר מועד ההכרה הראשונית נמדדות ההתחייבויות הפיננסיות בעלות מופחתת תוך שימוש בשיטת הריבית האפקטיבית. הלואאות 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.

#### 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 שהתכונה 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.

## סונבניה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

### ח. חכירות

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 שתמומשה.

במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפני בניית 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.

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, בניית 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 המוכר 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 ציד 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.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### ט. נכסים בלתי מוחשיים:

(1) רישיון שימוש בפטנט

רישיון השימוש בפטנט נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה, הכוללת את הסכום המהוון של תשלומים בלתי מותנים אותם התחייבה החברה לשלם לבעל הפטנט, ראה ביאור 12א'. 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 למכרו;
- 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-
- 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.

נכון ליום 31 בדצמבר 2021, 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 מזוהים 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.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### יא. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים בשוויים 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 (שבגינן 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 בפריטים 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 ההפרשים 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.

#### 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 במהלך תקופת ההפקדות 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 שבגינן הם זכאים להפקדה.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

(2) דמי חופשה והבראה

במסגרת החוק, זכאי כל עובד לימי חופשה ודמי הבראה, כאשר שניהם מחושבים על בסיס שנתי. הזכאות מתבססת על משך תקופת ההעסקה. 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.

החברה מפעילה תוכנית 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 המדללות.

המניות הפוטנציאליות מובאות בחשבון כאמור רק כאשר השפעתן הינה מדללת (מקטינה את הרווח למניה או מגדילה את ההפסד למניה).

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### י.ז. 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.

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.

#### י.ח. 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.

#### י.ט. דיווח מגזרי

מגזרי פעילות מדווחים לפי אותו בסיס המשמש לצרכי דיווח פנימיים המוגש למקבל החלטות התפעוליות הראשי בחברה, אשר אחראי על הקצאת משאבים לתחומי הפעילות של החברה והערכת הביצועים שלהם. ראה ביאור 19.

## סונבניה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

#### 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 יישם באופן רטרוספקטיבי 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.

### 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 2021 ו-2020 לא התקיימו התנאים האמורים לעיל, ולכן לא הווננו עלויות פיתוח.

#### 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.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים:

#### א. ניהול סיכונים פיננסיים:

##### (1) גורמי סיכון פיננסיים

פעילות החברה חושפת אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני 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.

##### (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 ב.1.

##### (2) ניהול הון

יעדי ניהול סיכוני 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).



## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

שווים ההוגן 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 2021 ו-2020 לחברה לא קיימים נכסים ו/או התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח והפסד. היתרות בדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2021 ו-2020 של הנכסים הפיננסיים וההתחייבויות הפיננסיות הכוללים מזומנים ושווי מזומנים, חייבים ויתרות חובה, זכאים ויתרות זכות, תואמים או קרובים לשווי ההוגן שלהם.

#### ב. מכשירים פיננסיים לפי קבוצות:

מדיניות החשבונאית לטיפול במכשירים פיננסיים יושמה עבור הפריטים הבאים:

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
<b>נכסים פיננסיים בעלות מופחתת</b>	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>	
17,768	19,947
59	50
207	282
-	585
<u>18,034</u>	<u>20,864</u>

נכסים:  
מזומנים ושווי מזומנים  
פקדון מוגבל בשימוש  
חייבים ויתרות חובה (למעט הוצאות מראש ומקדמות לספקים)  
מענק לקבל מהאיחוד האירופי

ליום 31 בדצמבר	
2020	2021
<b>התחייבויות פיננסיות בעלות מופחתת</b>	
<b>אלפי דולר ארה"ב</b>	
213	207
87	20
1,325	3,267
<u>1,625</u>	<u>3,494</u>

התחייבויות:  
התחייבות בגין זכות שימוש בפטנט  
התחייבות בגין חכירה  
ספקים וזכאים אחרים

סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

ג. התחייבויות פיננסיות לפי מועד פירעון:

פחות משנה	בין 2 שנה ל-5 שנים	בין 5 שנים ל-2 שנים	יותר מ-5 שנים	
אלפי דולר ארה"ב				
20	-	-	-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021:
35	105	35	315	התחייבויות בגין חכירה התחייבות בגין רישיון שימוש בפטנט ספקים וזכאים אחרים
3,267	-	-	-	
3,322	105	35	315	
26	46	26	-	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020:
35	105	35	350	התחייבויות בגין חכירה התחייבות בגין רישיון שימוש בפטנט ספקים וזכאים אחרים
1,325	-	-	-	
1,387	151	61	350	

ד. שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

הלוואה מבעל שליטה	התחייבויות פיננסיות אחרות לזמן ארוך	התחייבויות בגין חכירות	סך הכל	
אלפי דולר				
450	217	99	766	יתרה ליום 1 בינואר 2020 שינויים במהלך שנת 2020:
(450)	(35)	(24)	(509)	תזרימי מזומנים ששולמו סכומים שנזקפו לרווח או הפסד
35	31	12	78	סכומים שנזקפו לקרן הון בגין עסקאות עם בעל שליטה
(35)	-	-	(35)	
-	213	87	300	יתרה ליום 31 בדצמבר 2020 שינויים במהלך שנת 2021:
-	(70)	(26)	(96)	תזרימי מזומנים ששולמו סכומים שנזקפו לרווח או הפסד
-	64	7	71	
-	207	68	275	יתרה ליום 31 בדצמבר 2021

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 5 - מזומנים ושווי מזומנים:

פירוט לפי מטבעות:

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר ארה"ב	
14,437	12,612
2,499	6,572
832	763
<u>17,768</u>	<u>19,947</u>

בשקלים  
בדולר ארה"ב  
אחר

### ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:

א. ההרכב:

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר ארה"ב	
206	270
-	67
154	46
5	12
<u>365</u>	<u>395</u>

מוסדות - מע"מ  
הוצאות מראש  
מקדמות לספקים  
אחרים

ב. ערכם בספרים של החייבים ויתרות החובה מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

נכון לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020. 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 2021 ו-2020 בגין יתרות אלו הינה זניחה.

החברה אינה מחזיקה בבטוחה כלשהי בגין יתרות חובה אלה.

### ביאור 7 - מלאי:

31 בדצמבר	
2020	2021
אלפי דולר ארה"ב	
101	122
248	211
<u>349</u>	<u>333</u>

מלאי חומרי גלם  
מלאי תוצרת גמורה

סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 8 - רכוש קבוע:

הרכב הרכוש והפחת שנצבר בגינו, לפי קבוצות עיקריות, והתנועה בהם בשנים 2021 ו-2020 הינן:

יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2021	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							
14	14	10	4	28	11	17	שיפורים במושכר ריהוט וציוד משרדי ציוד מעבדה מחשבים וציוד היקפי
14	1	*	1	15	9	6	
689	30	26	4	719	653	66	
42	15	13	2	57	35	22	
<u>759</u>	<u>60</u>	<u>49</u>	<u>11</u>	<u>819</u>	<u>708</u>	<u>111</u>	

\*מייצג סכום הנמוך מ-1 אלפי דולר.

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 ריהוט וציוד משרדי ציוד מעבדה מחשבים וציוד היקפי
5	1	*	*	6	4	2	
62	4	4	*	66	56	10	
20	2	2	*	22	21	2	
<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.

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 9 - נכסים והתחייבויות בגין חכירה:

כאמור בביאור 2ח', החל מיום 1 בינואר 2019, החברה מיישמת את תקן IFRS 16. במסגרת הסכמי החכירה החברה חוכרת 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. בחודש ספטמבר 2021, הוארך ההסכם לשנה נוספת.

#### א. נכסים בגין זכות שימוש:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר		
98	77	יתרה ליום 1 בינואר
(21)	(21)	הוצאות פחת
--	(48)	עדכון אומדן חכירה
77	8	יתרה ליום 31 בדצמבר

#### ב. התחייבויות בגין דמי חכירה:

99	87	יתרה ליום 1 בינואר
(24)	(26)	תשלומים בגין חכירה
-	(48)	עדכון אומדן תקופת חכירה
6	5	הוצאות ריבית
6	2	הפרשי שער
87	20	יתרה ליום 31 בדצמבר

### 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 בשנים 2020 ו-2021 על החברה הבת המאוגדת מחוץ לישראל בדלאור, ארצות הברית הינו 21%.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - מסים על ההכנסה (המשך):

### 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, חלק המסלולים הקיימים בחוק לעידוד השקעות הון לפני תיקונו, כדלהלן: מסלול מענקים למפעלים באזור פיתוח א' ושני מסלולי הטבות מס חדשים ("מפעל מועדף" ו"מפעל מיוחד"), שיעקרו 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 2021, החברה בוחנת את עמידתה בתנאים להחלת הטבות המס ואת שיעור המס האפקטיבי המשוקלל שיחול על החברה.

### 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 2021 החברה ניצלה את כל הפסדים המועברים לצורכי מס..

### ה. שומות מס

בהתאם, על פי הוראות הדין, שומות עצמיות שהוגשו על ידי החברה עד לשנת 2016 נחשבות כסופיות.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 10 - מסים על ההכנסה (המשך):

### 1. מסים על ההכנסה הכלולים בדוחות רווח או הפסד לתקופות המוצגות:

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 שנזקף בדוחות רווח או הפסד לשנה המדווחת:

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב		
980	(2,787)	רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה, כמדווח בדוחות רווח או הפסד
225	(641)	המס התיאורטי בגין רווח (הפסד) זה
694	718	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)	3	גידול (קיטון) במסים הנובע משיעורי מס שונים לגבי חברות בנות זרות
(42)	(65)	אחרים
551	15	

ביאור 11 - זכאים ויתרות זכות - אחרים:

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב		
277	500	עובדים ונלוות
10	17	צדדים קשורים
560	568	הפרשה למס
213	1,139	הוצאות לשלם
1,060	2,224	

ערכם בספרים של הזכאים ויתרות זכות מהווה קירוב סביר לשווים ההוגן מאחר שהשפעת ההיוון אינה מהותית.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 12 – התקשרויות והתחייבויות תלויות:

#### 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 שיקלו 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 בקרות 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 2021, 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 של מוצרים אלו, בניכוי הוצאות שילוח וסכום התשלום השנתי הקבוע.



## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 12 – התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך):

בשנת 2021, נרשמו הוצאות תמלוגים לבריארד בסך של 137 אלפי דולר בגין תמלוגים. ליום 31 בדצמבר 2021, החברה כללה בדוחותיה הכספיים התחייבות בגין תמלוגים לבריארד בסך כולל של כ-50 אלפי דולר.

#### 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.

עד ליום 31 בדצמבר 2021, החברה קיבלה סך של כ-1,973 אלפי דולר (1,714 אלפי אירו) בשנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2021 ו-2020, נוצלו מתוך המענק שהתקבל סך של 1,498 אלפי דולר ו-814 אלפי דולר, בהתאמה, אשר הוכרו בקיזוז מהוצאות מחקר ופיתוח.

בשנת 2017, נחתם הסכם שירותים עם יועץ לפיו תמורת שירותיו החברה תעניק ליועץ כתבי 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.

ביום 2 ביוני 2021, חתמה החברה על הסכם מחייב עם חברת דלתא-גליל תעשיות בע"מ (להלן – "דלתא"), להתקנת מכונה אולטראסונית תעשייתית פרי פיתוחה של החברה במרכז החדשנות של דלתא. בהתאם להסכם, המכונה תשמש את הצדדים לביצוע פיילוטים לשילוב הטכנולוגיה של החברה בבדי מותגי ספורט, הלבשה תחתונה ואופנה בינלאומיים מובילים.

ביום 27 ביולי 2021, הוגשה נגד החברה (ונגד חברות ציבוריות נוספות בישראל בבתי המשפט המחוזיים), ללא כל פנייה מוקדמת, בקשה לאישור תובענה כייצוגית בבית המשפט המחוזי בתל אביב (להלן: "הבקשה"), בטענה, כי החברה אינה מנגישה את דיווחיה הפומביים, המדווחים במערכות המידע האינטרנטיות המופעלות על-ידי רשות ניירות ערך והבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ, לאנשים עם מוגבלות לפי הוראות הדין ולפרסם את דבר ההנגשה באתר האינטרנט שלה. החברה לומדת את הטענות המפורטות בבקשה. למועד זה טרם הגישה החברה תגובה לבקשה. ליום 31 בדצמבר 2021, החברה לא הכירה בהפרשה בגין תביעה זו.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון:

### א. הון המניות:

הון המניות של החברה לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020 מורכב ממניות רגילות כדלקמן:

מספר המניות			
מונפק ונפרע		רשום	
31 בדצמבר		31 בדצמבר	
2020	2021	2020	2021
14,954,164	15,832,106	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) 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, כנומך 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

(ג) במזומן לבין המרה למניות רגילות לפי שווי חברה של 7 מיליון דולר. 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.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

- (2) ביום 3 במרס 2020, חתמה החברה על הסכם השקעה עם משקיע פרטי בסך כולל של 10 אלפי דולר, תמורת 7,322 מניות רגילות (לאחר איחוד הון) במחיר של 1.37 דולר למניה.  
ביום 25 במרס 2020, חתמה החברה הסכם השקעה נוסף עם משקיע זה להשקעה נוספת של 10 אלפי דולר, תמורת 5,863 מניות רגילות (לאחר איחוד הון) במחיר של 1.71 דולר למניה.
- (3) 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.
- (4) 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.
- (5) ביום 5 בדצמבר 2021, חתמה החברה על הסכם השקעה עם משקיע (להלן- "ההנפקה הפרטית") בסך כולל של כ- 3.2 מיליון דולר (10 מיליון ש"ח), תמורתם הקצתה החברה 854,700 מניות של החברה.

### ג. אופציות שהוענקו לעובדים:

- (1) ביום 29 בדצמבר 2019, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 510,000 כתבי אופציה (לאחר איחוד הון) לשני נושאי משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.30 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 הוצאה הבשלתן של כתבי האופציה שטרם הובשלו למועד זה.

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

- (2) ביום 1 במרס 2020, חתמה החברה על הסכם ההעסקה עם נושא משרה, במסגרתו אושרה הענקה של 70,000 כתבי אופציה (לאחר איחוד הון). כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.30 דולר לכל כתב אופציה. 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.
- (3) ביום 1 בפברואר 2020, חתמה החברה על הסכם ההעסקה עם מנכ"ל החברה לשעבר, במסגרתו אושרה הענקה של 35,000 כתבי אופציה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.3 דולר לכל כתב אופציה (לאחר 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 כנמוך מבין שנתיים ממועד סיום העסקה וחמש שנים ממועד הענקה. בתום חודש מאי 2020, הסתיימה העסקתו של עובד זה, וכתבי האופציה שטרם הובשלו חולטו.
- (4) ביום 30 בספטמבר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 871,392 כתבי אופציה (לאחר איחוד הון). לעובדים ונושאי משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.75 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.
- (5) ביום 28 באוקטובר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 37,048 כתבי אופציה (לאחר איחוד הון) לעובד. 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 שנתיית 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.
- (6) ביום 28 באוקטובר 2020 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 36,735 כתבי אופציה (לאחר איחוד הון). לנושא משרה לשעבר. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 0.75 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.
- ביום 21 במרס 2021, אישר דירקטוריון החברה האצת הבשלה של כתבי אופציות אלו. בהתאם להאצה, הבשלת האופציות תהא ל-12 חודשים החל ממועד ההבשלה המקורי, חלף 36 חודשים.
- (7) בחודש פברואר 2021, לאור סיום העסקה עם אחד העובדים, חולטו 41,939 כתבי אופציות שהוענקו ביום 30 בספטמבר 2020. ביום 28 במאי 2021, מומשו על ידי העובד לשעבר 13,980 כתבי אופציה, תמורת תוספת מימוש כוללת של כ-11 אלפי דולר.
- (8) 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

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

(9) ביום 7 באפריל 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 45,000 כתבי אופציה לשלושה עובדים של החברה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 19.37 ש"ח (5.9 דולר) לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של אופציות אלו נפרסת על פני 4 שנים, כאשר 25% מסך כתבי האופציה יבשילו בתום שנה ממועד ההענקה, ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות כל שלושה חודשים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.

(10) ביום 7 באפריל 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאת 105,000 כתבי אופציה לכל אחד משני נושאי משרה של החברה. תוספת המימוש הינה 19.37 ש"ח (כ-5.9 דולר) לכל כתב אופציה.

כתבי האופציה יבשילו בהתאם לתנאים המפורטים להלן:

- i. 105,000 כתבי אופציה (52,500 כתבי אופציה לכל אחד) אשר יבשילו על פני 4 שנים, כאשר: 25% מסך כתבי האופציה יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה, ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות כל שלושה חודשים על פני 3 שנים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל הענקה. (להלן: "המנה הראשונה").
- ii. 52,000 כתבי אופציה (26,250 כתבי אופציה לכל אחד) יבשילו במועד בו תגיע החברה למכירות בסך מצטבר של לפחות 5 מיליון דולר ארה"ב במהלך תקופה של 12 חודשים רצופים, ללפחות 3 לקוחות שונים של החברה שיתקינו את המכונה האולטראסונית לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל שפיתחה החברה או מקבילה שוות ערך. (להלן: "המנה השנייה").
- iii. 52,000 כתבי אופציה (26,250 כתבי אופציה לכל אחד) יבשילו במועד בו תגיע החברה למכירות בסך מצטבר של לפחות 50 מיליון דולר ארה"ב במהלך תקופה של 12 חודשים רצופים, ללפחות 30 לקוחות שונים של החברה שיתקינו את המכונה האולטראסונית לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל שפיתחה החברה או מקבילה שוות ערך. (להלן: "המנה השלישית").

השווי ההוגן של כל כתב אופציה, במועד ההענקה, חושב על פי מודל בלק אנד שולס. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקה זו מסתכם ל- 411 אלפי דולר.

ליום 31 בדצמבר 2021, אין צפי לעמידה תנאי הביצוע המתוארים בסעיפים 2 ו-3 לעיל.

(11) ביום 7 באפריל 2021, חתמה החברה על הסכם ההעסקה עם מנכ"ל החברה, אשר התחיל לכהן בתפקידו ביום 22 ביוני 2021. במסגרת הסכם העסקתו, אושרה הענקה של 523,394 כתבי אופציה בהתאם לתנאים שלהלן:

- i. 224,312 כתבי אופציה יוענקו במועד תחילת ההעסקה. תקופת ההבשלה של אופציות אלו נפרסת על פני 4 שנים, כאשר: 25% מסך כתבי האופציה יבשילו בתום שנה ממועד תחילת ההבשלה, ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות כל שלושה חודשים על פני 3 שנים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל הענקה. תוספת המימוש הינה 19.36 ש"ח (כ-5.94 דולר) לכל כתב אופציה (להלן: "המנה הראשונה").
- ii. 149,541 כתבי אופציה, יוענקו במועד תחילת ההעסקה ויבשילו במועד בו תגיע החברה למכירות בסך מצטבר של לפחות 5 מיליון דולר ארה"ב במהלך תקופה של 12 חודשים רצופים, ללפחות 3 לקוחות שונים של החברה שיתקינו את המכונה האולטראסונית לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל שפיתחה החברה או מקבילה שוות ערך. תוספת המימוש הינה 19.36 ש"ח (כ-5.94 דולר) לכל כתב אופציה. (להלן: "המנה השנייה").

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

III. 149,541 כתבי אופציה, יוענקו במועד תחילת ההעסקה ויבשילו במועד בו תגיע החברה למכירות בסך מצטבר של לפחות 50 מיליון דולר ארה"ב במהלך תקופה של 12 חודשים רצופים, ללפחות 30 לקוחות שונים של החברה שיתקינו את המכונה האולטראסונית לטיפולים אפליקטיביים לטקסטיל שפיתחה החברה או מקבילה שוות ערך. תוספת המימוש תקבע לפי מחיר המניה הממוצע ב-30 ימים קודם למועד ההבשלה. (להלן: "המנה השלישית").

השווי ההוגן של כל כתב אופציה, במועד ההענקה, חושב על פי מודל בלק אנד שולס. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקה זו מסתכם ל- 1,062 אלפי דולר.

ליום 31 בדצמבר 2021, אין צפי לעמידה בתנאי הביצוע המתוארים בסעיפים 2 ו-3 לעיל.

12) ביום 8 ביולי 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 24,000 כתבי אופציה לעובד החברה כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 4.84 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה שנתית של מנות שוות על פני 4 שנים, כאשר 25% מכתבי האופציה יבשילו תוך 12 חודשים מיום 1 באפריל 2021, והיתרה תבשיל ב-12 מנות רבעוניות שוות. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.

13) ביום 10 באוקטובר 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקת 100,000 כתבי אופציה לנושא משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת המימוש הינה 11.56 ש"ח (כ-3.6 דולר) לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של אופציות אלו נפרסת על פני 4 שנים, כאשר 25% מסך כתבי האופציה יבשילו בתום שנה ממועד ההענקה, ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות כל שלושה חודשים על פני 3 שנים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 3 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל הענקה. השווי ההוגן של כל כתב אופציה, במועד ההענקה, חושב על פי מודל בלק אנד שולס. הסך הכולל של ההטבה הנובעת מהענקה זו מסתכם ל- 186 אלפי דולר.

להלן ההנחות לחישוב שווי ההוגן של כתבי האופציה שהוענקו בשנים 2020 ו-2021 בהתאם מודל בלק אנד שולס:

2021	2020	
0%	0.3%	ריבית חסרת סיכון
0%	0%	דיבידנד צפוי
65%	48.4%	תנודתיות צפויה
6.5	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 על ידי דירקטוריון החברה הענקה של 35,000 מניות החברה (לאחר 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. הסכם זה הסתיים ב-1 באפריל 2021, כאשר חלק תנאים אלו הוענקו לעובד כתבי אופציה כמתואר בביאור 13א14).

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

### 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. שווי 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 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 12 ב'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 78,227 מניות (לאחר איחוד הון). תמורת השירותים הוכרה על פני תקופת השירות בהתאם לשווי 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 44,313 כתבי אופציה הניתנים למימוש למניות החברה, ללא תוספת מימוש (לאחר איחוד הון). שווי ההוגן של כתבי האופציה הוערך לפי מחיר המניה במועד ההענקה. בחודש נובמבר 2020, הסתיים הסכם הייעוץ וכתבי האופציה שטרם הבשילו למועד זה חולטו וכתבי האופציה שהבשילו עד אותו מועד בסך 19,359 (לאחר איחוד הון) מומשו למניות החברה.
- (6) 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.
- (7) 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

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 13 - הון (המשך):

הוערך לפי שווי השירותים שניתנו על ידי נותן השירותים בסך 240 אלפי ש"ח (כ-73 אלפי דולר), לכל נותן שירותים.

ביום 17 במרס 2021, הסתיים הסכם התקשרות עם אחד מיועצי החברה, כמתואר להלן, עם סיום ההסכם, חולטו 47,318 כתבי אופציה.

ביום 8 ביולי 2021, הסתיים הסכם התקשרות עם יועץ חברה נוסף, כמתואר להלן, עם סיום ההסכם, חולטו 26,288 כתבי אופציה.

(8) 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.

(9) ביום 8 ביולי 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 45,000 כתבי אופציה לנותן שירותים לחברה לפיו, כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 4.843 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה שנתית של מנות שוות על פני 4 שנים, כאשר 25% מכתבי האופציה יבשילו בתום 7 חודשים מיום 1 ביולי 2021, והיתרה תבשיל ב-12 מנות רבעוניות שוות, ובלבד שנותן השירותים יעניק שירותים לחברה במועד ההבשלה. כתבי האופציה יפקעו לאלתר בתום מועד סיום ההתקשרות.

(10) ביום 10 בספטמבר 2021, אישר דירקטוריון החברה הענקה של 30,000 כתבי אופציה לשלושה יועצים של החברה, כאשר לכל יועץ יוקצו 10,000 כתבי אופציה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת מימוש של 3.8 דולר לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של כתבי אופציה אלו הינה הבשלה שנתית של מנות שוות על פני 3 שנים, כאשר 16.5% מכתבי האופציה יבשילו בתום 6 חודשים מיום 1 בספטמבר 2021, והיתרה תבשיל ב-10 מנות רבעוניות שוות, ובלבד שנותני השירותים יעניקו שירותים לחברה במועד ההבשלה. כתבי האופציה יפקעו לאלתר בתום מועד סיום ההתקשרות. כתבי האופציה יפקעו לאחר 5 שנים ממועד סיום ההבשלה של כל ההענקה.

ו. להלן כתבי האופציות שהוענקו לעובדים יועצים ונותני שירותים:

2020			2021			
ממוצע משוקלל של יתרת אורך חיים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות*	ממוצע משוקלל של יתרת אורך חיים	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות*	
דולר שנים	דולר ארה"ב		דולר שנים	דולר ארה"ב		
5.7	0.38	850,000	5.98	0.56	2,030,246	קיימות במחזור לתחילת השנה
7.12	0.7	1,491,357	3.66	4.96	977,394	הוענקו מומשו
-	-	-	-	0.75	(23,242)	חולטו
4.97	0.3	(311,111)	6.27	1.68	(180,134)	
5.98	0.56	2,030,246	5.18	2.06	2,804,264	קיימות במחזור לתום שנה
5.10	0.46	1,146,792	5.81	0.81	1,513,918	ניתנות למימוש בתום השנה

\* לאחר איחוד הון.



## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 14 – עלות המכירות:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב		
50	716	הוצאות שכר עבודה ונלוות
1,445	1,642	קניות חומרי גלם וייצור
108	21	תשלום מבוסס מניות
612	1,633	משלוחים ללקוחות
267	172	תמלוגים לביראד
-	366	עמלות אמזון
75	79	אחרות
(349)	16	שינוי במלאי
2,208	4,645	

### ביאור 15 - הוצאות מחקר ופיתוח:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
71	346	858	הוצאות שכר עבודה ונלוות
-	15	21	פחת והפחתות
457	448	789	קבלני משנה ויועצים
408	313	185	תשלום מבוסס מניות
30	-	20	נסיעות לחו"ל
10	215	365	חומרים ומתכלים
15	10	213	אחרות
(246)	(815)	(1,498)	בניכי - מענק שהתקבל מהאיחוד האירופי
745	532	953	

### ביאור 16 – הוצאות מכירה ושיווק:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
-	781	1,594	הוצאות שכר עבודה ונלוות
-	1,373	5,880	פרסום וקידום מכירות
-	2,460	1,198	תשלום מבוסס מניות
-	254	439	עמלות גביה
-	67	221	יועצים ונותני שירותים
-	21	22	אחרות
-	4,956	9,354	

סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 17 - הוצאות הנהלה וכלליות:

שנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
104	209	646	הוצאות שכר ונלוות
29	308	364	ביקורת ומשפטיות
49	63	162	שירותים מקצועיים
-	53	194	שכירות ואחזקת משרדים
135	111	452	תשלום מבוסס מניות
53	212	524	אחרות
<u>370</u>	<u>956</u>	<u>2,342</u>	

ביאור 18 - הכנסות (הוצאות) מימון:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
(5)	(27)	(32)	הוצאות מימון:
(41)	(35)	-	עמלות בנקים וסליקה
(2)	(6)	(5)	הוצאות ריבית בגין הלוואה מבעל שליטה
(26)	(30)	(30)	הוצאות ריבית בגין חכירה
(39)	-	-	הוצאות ריבית אחרות
<u>(113)</u>	<u>(98)</u>	<u>(67)</u>	הפרשי שער, נטו
			סך הוצאות מימון
-	201	122	הכנסות מימון:
			הפרשי שער, נטו
-	201	122	סך הכנסות מימון
<u>(113)</u>	<u>103</u>	<u>55</u>	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו

## סונוביה 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 אולטראסאונד (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 2021:

<u>מוצרים</u>	<u>טכנולוגיה</u>	<u>סך הכל</u>	
<u>אלפי דולר ארה"ב</u>			
14,452	-	14,452	<b>סך הכנסות המגזר</b>
(500)	(953)	453	<b>רווחי (הפסדי המגזר)</b>
(2,342)			הוצאות הנהלה וכלליות שלא יוחסו בין המגזרים
55			הכנסות מימון, נטו
<u>(2,787)</u>			<b>הפסד לפני מס</b>

להלן פילוח הכנסות חטיבת המוצרים לפי אזור גיאוגרפי ל-12 החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2021:

<u>מוצרים</u>	
<u>אלפי דולר ארה"ב</u>	
10,550	צפון אמריקה
2,168	ישראל
1,734	שאר העולם
<u>14,452</u>	<b>סך ההכנסות לתקופה</b>

## סונוביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

ביאור 19 - מידע מגזרי:

תוצאות המגזרים ל-12 החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2020:

מוצרים	טכנולוגיה	סך הכל	
אלפי דולר ארה"ב			
9,529	-	9,529	סך הכנסות המגזר
2,365	(532)	1,833	רווחי (הפסדי המגזר)
		(956)	הוצאות הנהלה וכלליות שלא יוחסו בין המגזרים
		103	הכנסות מימון, נטו
		980	רווח לפני מס

להלן פילוח הכנסות חטיבת המוצרים לפי אזור גיאוגרפי ל-12 החודשים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2020:

מוצרים	
אלפי דולר ארה"ב	
6,311	צפון אמריקה
1,261	ישראל
1,249	אירופה
708	שאר העולם
9,529	סך ההכנסות לתקופה

הכנסות החברה נובעות ממכירות ישירות ללקוח (B2C) ומכירות סיטונאיות (B2B). לימים 31 בדצמבר 2021 ו-2020, הרוב המוחלט של ההכנסות נובע ממכירות ישירות.

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 שיונקו בעת מימוש אופציות ללא תוספת מימוש.

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019*	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
(1,228)	429	(2,772)	רווח (הפסד) לשנה
9,099,245	9,536,610	14,954,181	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות המונפקות
(0.013)	0.045	(0.185)	רווח (הפסד) בסיסי למניה (דולר ארה"ב)
9,099,245	13,903,443	19,352,565	הממוצע המשוקלל של מספר המניות הפוטנציאליות
(0.013)	0.031	(0.185)	רווח (הפסד) מדולל למניה (דולר ארה"ב) * לאחר איחוד הון.

ליום 31 בדצמבר 2021 נתוני ההפסד המדולל למניה זהים לנתוני ההפסד הבסיסי למניה, מאחר שהשפעת הכללתן של מניות מדלולות פוטנציאליות אינה מדללת.

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### 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 מנכ"ל החברה, בעלי השליטה וחברי הדירקטוריון.

#### א. עסקות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2019	2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב			
78	412	708	שכר ומשכורת לבעלי עניין
2	3	4	המועסקים/שהועסקו בחברה
41	35	-	מספר העובדים
-	1,813	906	הטבה בגין הלוואה מבעל שליטה
			תשלום מבוסס מניות

#### ב. יתרות עם בעלי עניין:

31 בדצמבר		
2020	2021	
אלפי דולר ארה"ב		
28	26	צדדים קשורים- יתרות זכות
-	3	צדדים קשורים- יתרות חובה
28	23	

#### 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 הטבה 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-2020 הינה 35 אלפי דולר, 41 אלפי דולר, בהתאמה.

בחודש ספטמבר 2020, יתרת הלוואת הבעלים בסך 450 אלפי דולר הוחזרה במלואה לבעל השליטה.

#### ד. הענקת כתבי אופציה לבעלי עניין

1. במסגרת ההענקה המתוארת בביאור 4'ג'13 559,182 כתבי אופציה הוענקו לבעלי עניין.
2. ראה פירוט לגבי הענקה למנכ"ל החברה בביאור 4'ג'11.

## סונביה בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים (המשך)

### ביאור 22 - אירועים לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי:

#### הענקת כתבי אופציה:

ביום 29 מרץ 2022, אישר דירקטוריון החברה הענקת 718,500 כתבי אופציה לעובדים ונושאי משרה. כל כתב אופציה המיר למניה אחת (ללא ערך נקוב) תמורת תוספת המימוש הינה 8.58 ש"ח (כ-2.6 דולר) לכל כתב אופציה. תקופת ההבשלה של אופציות אלו נפרסת על פני 4 שנים, כאשר 25% מסך כתבי האופציה יבשילו בתום שנה ממועד ההענקה, ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות כל שלושה חודשים על פני 3 שנים. כתבי האופציה יפקעו לאחר 9 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- כ- 1 מיליון דולר.

---

---



סונוביה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב-31 בדצמבר 2021

## פרק ד'

### פרטים נוספים על התאגיד

# פרטים נוספים על התאגיד

סונוביה בע"מ (להלן: "החברה")	שם החברה:
514997741	מס' התאגיד ברשם החברות:
רח' הבונים 1, רמת גן	כתובת (תקנה 25א):
<a href="http://www.sonoviatech.com/he">www.sonoviatech.com/he</a>	אתר אינטרנט:
<a href="mailto:cfo@sonoviatech.com">cfo@sonoviatech.com</a>	כתובת דואר אלקטרוני:
077-9400370	טלפון:
077-3353914	פקסימיליה:
31 בדצמבר 2021	תאריך המאזן (תקנה 9):
2021	שנת הדוח (תקנה 7):
29 במרץ 2022	מועד הדוח:



## הערות ומבוא

לדוח תקופתי זה מצורפים הדוחות הכספיים של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ("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 8(ב)ט): הערכת שווי מהותית או מהותית מאד שביצעה החברה**  
החברה לא ביצעה הערכת שווי מהותית או מהותית מאוד בשנת הדוח ולמועד הדוח.

**תקנה 9: דוחות כספיים**  
הדוחות הכספיים של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021, 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 9ב: דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי**  
החברה אינה מצרפת לדוח התקופתי דוח שנתי בדבר הערכת הדיקטוריון וההנהלה את אפקטיביות הבקרה הפנימית, בהתאם להקלה ל"תאגיד קטן" לפי תקנה 4(4) לתקנות ההקלות.

**תקנה 9ד: דוח מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון**  
לפרטים אודות דוח של החברה בדבר מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון ראו דיווח החברה המוגש בד בבד עם הדוח התקופתי.

**תקנה 10: דוח הדיקטוריון על מצב עניני התאגיד**  
לפרטים אודות דו"ח הדיקטוריון על מצב עניני התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 ראו פרק ב' לדוח זה.

**תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד חציוניים (אלפי דולר)**

שנת 2021	חציון 2	חציון 1	
14,452	8,742	5,710	הכנסות ממכירות
4,645	2,947	1,698	עלות המכירות
9,807	5,795	4,012	רווח גולמי
953	745	208	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
9,354	5,655	3,699	הוצאות מכירה ושיווק
2,342	1,525	817	הוצאות הנהלה וכלליות
(2,842)	(2,130)	(712)	רווח (הפסד) תפעולי
55	325	(270)	הכנסות (הוצאות) מימון, נטו
15	15	-	מסים על ההכנסה
(2,802)	(1,820)	(982)	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 להשלמה<sup>1</sup> והודעה משלימה<sup>2</sup> (להלן ביחד: "התשקיף"). במסגרת ההנפקה גייסה החברה כ-35 מיליוני ש"ח (ברוטו) (להלן: "תמורת ההנפקה").

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 בהשקעה במעבדות החברה ובהרחבת הצוות המדעי בתחומי הכימיה וההנדסה; תכנון, הנדסה, עיצוב וייצור של מכונות אולטרסוניות מעבדתיות; תכנון הנדסי ועיצובי של מכונה אולטרסונית תעשייתית מגרסה 2.0 אשר תשרת את החברה בהקמת מרכזי "בטא" מסחריים; המשך פיתוח ותיעוש 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; מימון פיילוט עם לקוחות פוטנציאליים בינלאומיים ומובילי שוק; מימון פעולות נוספות לבניית תשתית למסחר הטכנולוגיה ומימון העלויות הכרוכות בבחינות מקדימות עם יועצים לטובת קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשוקי היעד.

1 תשקיף להשלמה מיום 29 בנובמבר 2020; אסמכתא מס' 121405-01-2020.

2 הודעה משלימה מיום 6 בדצמבר 2020; אסמכתא מס' 124477-01-2020.

### להלן פירוט השימושים בתמורת ההנפקה למועד הדוח:

מועד משוער להשלמת היעד וההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת היעד (דולר ארה"ב) למועד הדוח	ההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת היעד (דולר ארה"ב), כפי שהוצגה בדוח התקופתי 2020	מועד משוער להשלמת היעד כפי שהוצג בדוח התקופתי 2020	ייעוד תמורת ההנפקה למועד הדוח
היעד הושלם בהצלחה כמתוכנן בעלות כוללת של 350,000 אירו. הפער בין העלות שנצפתה לבין העלות בפועל נבע מתוספת תשלום שהחברה העבירה לשותף המסחרי Bruckner בהתאם להסכמות מסחריות שהושגו בין הצדדים.	200,000	רבעון 2, 2021	גמר תכנון והנדסה של גרסה מס' 2.0 של מכונת פיילוט תעשייתית.
1. הושלם פיתוח שלב המעבדה של פורמולציה מבוססת כסף. 2. הפיתוח של הפורמולציה בשלב המעבדה המבוססת Zinc-pyrithione הושלם בהצלחה ברבעון 3, לשנת 2021. היעד בכללותו הושלם בהיקף העלות המשוער.	50,000	רבעון 2, 2021	סיום פיתוח פורמולציות אנטי-פתוגניות מבוססות כסף Zinc Pyrithione – I, שלב מעבדה, ומעבר לתיעוש.
היעד הושלם בהצלחה במועד ובהיקף העלות המשוער.	10,000 (יתרה לסיום הוכחת ההיתכנות)	רבעון 2, 2021	סיום הוכחת ההיתכנות מוצלחת על אפליקציה לדחיית מים, ללא שימוש במרכיב המזהם PFC.
החברה קיבלה את חומרי הגלם הנדרשים מספק עולמי מוביל של חומרי גלם מתקדמים לעיבוד בעירה וצפייה לשותף פעולה בפרויקט עם ספק עולמי מוביל של טקסטיל לתחום התחבורה. למועד הדוח, הנהלת החברה החליטה לדחות את תחילת הפרוייקט בשל תעדוף של פרוייקטי מו"פ אחרים וצופה כי הפרוייקט יחל בחציון 2 לשנת 2022 ללא שינוי בעלות המוערכת.	50,000	רבעון 3, 2021	התחלת פרוייקט מו"פ להוכחת ההיתכנות על אפליקציה להקניית תכונות דחיית אש לטקסטיל, ללא שימוש בחומרים הידועים כמזהמים.
למועד הדוח תחילת הפרוייקט נדחתה לרבעון 2, 2022, באותה עלות מוערכת.	50,000	רבעון 3, 2021	התחלת פרוייקט מו"פ לביצוע הוכחת ההיתכנות על אפליקציה לצביעת אינדיגו לבדי ג'ינס, ללא שימוש בחומרים הידועים כמזהמים.
החברה השלימה יעד זה במועד ובהיקף העלות המשוער.	(כלולה בעלות בנוגע ליעד של גמר תכנון והנדסה של גרסה מס' 2.0 של מכונת פיילוט תעשייתית)	רבעון 4, 2021	סיום ייצור והפעלה של מכונת פיילוט מסוג "בטא" (גרסה מס' 2.0).
בתקופת הדוח, החברה הוכיחה עמידות מספקת לכביסות ביתיות והיא מפתחת פורמולציות העמידות לכביסות תעשייתיות. בחינת העמידות מתבצעת באמצעות מעבדות צד ג' בלתי תלויות. למועד הדוח, המועד המוערך להשלמת היעד של פיתוח פורמולציות עמידות לכביסות תעשייתיות הינו חציון 2 לשנת 2022.	1,000,000	רבעון 4, 2021	סיום פיתוח פורמולציות/יות אנטי-פתוגניות/יות ותהליך ברמה תעשייתית המספקים עמידות לכביסות תעשייתיות ולכביסות ביתיות ברמה מספקת <sup>3</sup>

<sup>3</sup>כביסות ביתיות ברמה מספקת - על סמך דרישות השוק הידועות לחברה.

מועד משוער להשלמת היעד וההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת היעד (דולר ארה"ב) למועד הדוח	ההשקעה המשוערת הדרושה להשלמת היעד (דולר ארה"ב), כפי שהוצגה בדוח התקופתי 2020	מועד משוער להשלמת היעד כפי שהוצג בדוח התקופתי 2020	ייעוד תמורת ההנפקה למועד הדוח
<p>החברה הגישה את החומרים לאישור רגולטורי ברבעון ה-1 לשנת 2022. למועד הדוח החברה מעריכה כי תקבל את האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשווקי היעד העיקריים, אירופה וארה"ב, בחציון 2 2022, וזאת להתרת ביצוע basic claims בדבר קטילת פתוגנים הגורמים לריחות רעים ושימור הבד, וכן צופה כי בחציון 2, 2023, יתקבלו בידה האישורים הרגולטוריים המתאימים אשר יתירו ביצוע claims רחבים יותר בדבר שמירה על בריאות המשתמש (public health claims). אין שינוי בעלות המוערכת להשגת היעד.</p>	1,000,000	הגשת חומרים לאישור רגולטורי: רבעון 4, 2021	קבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים בשווקי היעד.
<p>בתקופת הדוח, החברה ביקשה דחיה נוספת של 6 חודשים של מועד התחלת הניסוי הקליני וזאת עקב התפשטות זן הדלתא ומצב בתי החולים בישראל, שלא איפשרו זמינות מלאה לביצוע הניסוי. כמפורט בדוח זה, היעד הנ"ל הוחלף, באישור האיחוד האירופאי, ב- mitigation measures, קרי – עבודות הפיתוח העסקי שהחברה מבצעת מול שווקי יעד שונים. יתרת המענק תינתן לחברה בכפוף לדיווח הסופי שתגישה החברה לאיחוד האירופאי בחודש אפריל 2022.</p>	150,000	רבעון 4, 2021	ביצוע בהצלחה של ניסוי קליני קטן היקף במסגרת תוכנית האיחוד האירופאי.
<p>להערכת החברה, שלב החתימה על הסכמים מסחריים יושלם עד סוף שנת 2022 ושלב ההטמעה בפועל של המכונה ואספקת החומרים אצל הלקוחות יושלם עד סוף רבעון 1 לשנת 2023. למועד הדוח, החברה צופה כי העלות הכוללת להשלמת יעד זה תהיה 500 אלפי דולר ארה"ב. הפער בין העלות שנצפתה לבין העלות בפועל נובע מריבוי לקוחות וריבוי ההזדמנויות העסקיות להקמת מרכזי בטא, הדורשים בדיקות מעבדה, הרצת ניסויי פיילוט, חומרים ועוד.</p>	250,000	רבעון 2, 2022	הקמת מרכזי "בטא", קרי, מסחר בהיקף קטן ומבוקר של הטכנולוגיה.

## תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות קשורות מהותיות לתאריך הדוח

למועד הדוח, לחברה חברה בת אמריקאית בשליטה מלאה 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

מתוך כלל 14,452 אלפי דולר הכנסות, 1,345 אלף דולר נבעו מהכנסות של חברת הבת והיתרה מהכנסות החברה.

## תקנה 14: רשימת הלוואות

למועד הדוח החברה אינה עוסקת במתן הלוואות ולא העניקה הלוואות.

## תקנה 20: מסחר בבורסה

ביום 10 בדצמבר 2020 נרשמו למסחר בבורסה 14,954,164 מניות רגילות של החברה בהתאם לתשקיף וההודעה המשלימה. ביום 27 במאי 2021 נרשמו למסחר בבורסה 13,980 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 13,980 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים (מס' נייר בבורסה: 1170554), לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 27 במאי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-091950). ביום 22 בספטמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 9,262 מניות רגילות, כתוצאה ממימוש 9,262 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים (מס' נייר בבורסה: 1170554), לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 22 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-148266). ביום 20 בדצמבר 2021 נרשמו למסחר בבורסה 854,700 מניות רגילות של החברה, כתוצאה מהנפקה פרטית לבעלת עניין, לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 20 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-182130). ביום 03 בינואר 2022 נרשמו למסחר בבורסה 2,000 מניות רגילות של החברה, כתוצאה ממימוש 2,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים (מס' נייר בבורסה: 1170554), לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 03 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-001165). ביום 04 בינואר 2022 נרשמו למסחר בבורסה 3,000 מניות רגילות של החברה, כתוצאה ממימוש 3,000 כתבי אופציה (לא סחירים) לעובדים (מס' נייר בבורסה: 1170554), לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 04 בינואר 2022 (מס' אסמכתא: 2022-01-002212).

למועד הדוח, רשומות 15,837,106 מניות רגילות של החברה למסחר בבורסה לניירות ערך. 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 ולחמשת בעלי 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):

## שנת 2021

סה"כ (באלפי דולר)	תגמולים אחרים* (באלפי דולר)	תגמולים - בעבור שירותים (באלפי דולר)						פרטי מקבל התגמולים					
		שכר	מענק	תשלום מבוסס מניות**	דמי ניהול	דמי יעוץ	עמלה	אחר	ריבית/ דמי שכירות/ אחר	שם	תפקיד	היקף המשרה	שיעור החזקה בהון התאגיד
214								214		41.7%	100%	יו"ר דירקטוריון	יהושע הרשקוביץ
426				244				182			100%	מנהל תפעול ומכירות	שי הרשקוביץ
624				45		421		158			100%	סמנכ"ל חטיבת המוצרים	אסף לוי
273				73		108		92			100%	סמנכ"לית טכנולוגיה	ליאת גולדמר
278						108		170			100%	מנהל פיתוח עסקי	רועי הירש
444						296		148			100%	מנכ"ל	יגאל זיתון

\* 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

מר הרשקוביץ הינו בעל השליטה בחברה למועד הדוח ומכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל. 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 כיו"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.

#### 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 פיטורים). 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 כתיבי אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 1:10) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה. על פי תנאיהם, כתיבי 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 כתיבי 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.

## 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 לדמי ייעוץ (לפני מע"מ) בשיעור של 48 אלפי ש"ח בהיקף משרה מלאה. 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 (שאושררה ביום 26 בנובמבר 2020) הוקצו למר לוי 279,591 כתיב אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 1:10) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה. על פי תנאיהם, כתיב 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 כתיב האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל. מחודש אוקטובר 2021 ולמועד הדו"ח מר לוי הינו נותן שירותים לחברה באמצעות חברה בבעלותו (חברת יחיד, 100% בבעלותו) ללא שינוי בעלות לחברה, למועד הדוח, לא מתקיימים בין החברה לבין מר אסף לוי יחסי עובד-מעביד. מר לוי נמנה על בעלי השליטה בחברה כמפורט בתקנה 21א להלן.

## ליאת גולדהמר – סמנכ"ל טכנולוגיה

גב' גולדהמר מכהנת כסמנכ"ל טכנולוגיה של החברה. בתמורה לשירותיה, זכאית גב' גולדהמר לשכר חודשי (ברוטו) בשיעור של 42 אלפי ש"ח – עבור היקף משרה מלאה ולתנאים סוציאליים על פי דין. ההעסקה. כן זכאית גב' גולדהמר ל-21 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 לגב' גולדהמר 255,000 כתיב אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 1:10) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה. כתיב 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 כתיב האופציה שהוקצו לגב' 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 כתיב האופציה שהוקצו לגב' גולדהמר ושטרם הבשילו עד לאותו מועד. בנוסף, כולל הסכם ההעסקה התחייבות של גב' גולדהמר שלא לבצע כל פעולה בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתיב האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל. יום 25 במאי 2021 הוקצו לגב' גולדהמר 105,000 כתיב אופציה לא רשומים של החברה במחיר מימוש של 19.37 ש"ח (לא צמוד) לכתב אופציה. לפרטים נוספים אודות תנאי כתיב האופציה הנ"ל ראו דוחים מיידיים מיום 8 באפריל 2021 ומיום 25 במאי 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-060144 ו-2021-01-089571, בהתאמה).

## 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 42 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 כתיב אופציה של החברה (לאחר איחוד הון ביחס של 1:10) בהתאם לתוכנית האופציות לעובדים 2019 של החברה במסלול הוני עם נאמן לפי לסעיף 102 לפקודת מס הכנסה. כתיב 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 כתיב 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 כתיב האופציה שהוקצו למר הירש ושטרם הבשילו עד לאותו מועד. בנוסף, ההסכם כולל התחייבות של מר הירש שלא לבצע כל פעולה בכתבי האופציה או במניות שתנבענה ממימוש כתיב האופציה וזאת במשך 6 חודשים ממועד הרישום למסחר של ניירות הערך של החברה לפי התשקיף, כהגדרתו לעיל. ביום 25 במאי 2021 הוקצו למר הירש 105,000 כתיב אופציה לא רשומים של החברה במחיר מימוש של 19.37 ש"ח (לא צמוד) לכתב אופציה. לפרטים נוספים אודות תנאי כתיב האופציה הנ"ל ראו דוחים מיידיים מיום 8 באפריל 2021 ומיום 25 במאי 2021 (אסמכתאות מס': 2021-01-060144 ו-2021-01-089571, בהתאמה).

## 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

כל הדירקטורים המכהנים בחברה זכאים כחלק מתנאי כהונתם להחזר הוצאות (בהתאם לתקנה 7 לתקנות הגמול, כהגדרתן להלן), ביטוח, שיפוי ופטור, כמקובל בחברה ובהתאם למדיניות התגמול שלה.

### 1. דירקטורים חיצוניים ובלתי תלויים

למועד הדוח, הדירקטורים החיצוניים המכהנים בחברה 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"). בתקופת הדוח ועד לסיום כהונתו במהלך שנת הדוח, תנאי כהונתו של מר אשר דויטש, שכיהן כדירקטור בלתי תלוי, היו זהים לתנאי כהונתם של הדירקטורים החיצוניים על פי תקנות הגמול. בשנת 2021 שילמה החברה לדירקטורים החיצוניים ולמר דויטש, על פי תקנות הגמול, סכום כולל של כ-45 אלפי ש"ח בגין כהונתם כדירקטורים בחברה. ביום 22 במרץ 2022 אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר רמי ששון לדירקטור בלתי תלוי בחברה החל ממועד זה עד לאסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי מניות החברה. ביום 29 במרץ 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה את תנאי כהונתו והעסקתו של מר ששון, בהתאם לתקנות הגמול ולתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000, כדלקמן: גמול שנתי לדירקטור בלתי תלוי מומחה, בסכום המירבי השנתי לדירקטור חיצוני מומחה שבתוספת הרביעית לתקנות הגמול, ובהתאם לדרגת החברה בהתאם לתקנות גמול כפי שתהיה מעת לעת; (2) גמול השתתפות לשייבה, בסכום הקבוע לשייבה לדירקטור חיצוני שבתוספת השלישית לתקנות הגמול, בהתאם לדרגת החברה מעת לעת ובכפוף להוראות תקנה 5(ב) לתקנות הגמול.

### 2. יו"ר הדירקטוריון – מר יהושע הרשקוביץ

לגמול לו זכאי יו"ר דירקטוריון החברה, מר יהושע הרשקוביץ, שהינו בעל שליטה בחברה למועד הדוח, ראו תקנה 21 לעיל.

### 3. דירקטור רגיל – מר אהד כהן

ביום 29 מרץ 2022 אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מר אהד כהן לדירקטור רגיל בחברה החל מיום 29 מרץ 2022 ועד לאסיפה הכללית השנתית הבאה של בעלי מניות החברה. ביום 29 מרץ 2022 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה את תנאי כהונתו והעסקתו של מר כהן כדירקטור בחברה בכפוף לאישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, כדלקמן: (1) גמול שנתי וגמול השתתפות בגובה "הסכום הקבוע", כמפורט בתוספת השנייה והתוספת השלישית, לפי העניין, לתקנות הגמול; וכן - (2) 80,000 כתבי אופציה (לא רשומים) עם תקופת הבשלה של 3 שנים ותנאי הבשלה, כדלקמן: 26,672 כתבי אופציה יבשילו בחלוף 12 חודשים מיום 29 במרץ 2022 ויתר כתבי האופציה יבשילו ב-8 מנות שוות של 6,666 כתבי אופציה כל אחת, מידי רבעון על פני 24 חודשים לאחר מכן (ובסה"כ 53,328 כתבי אופציה). מחיר המימוש של כתבי האופציה הינו 8.58 ש"ח (כ-2.6 דולר) לכתב אופציה. תקופת המימוש של מנייתכתבי האופציה למר כהן הינה 10 שנים ממועד ההענקה (כהגדרתו בהסכם ההעסקה). על כתבי האופציה יחול סעיף 102 לפקודת מס הכנסה (מסלול הוני עם נאמן) והם כפופים לתנאי תוכנית האופציות של החברה. תנאי כהונתו והעסקתו הנ"ל של מר כהן כדירקטור בחברה כפופים לאישור אסיפת בעלי המניות של החברה ולאישור הבורסה (להקצאת כתבי האופציה), שלמועד הדוח טרם התקבלו.

### 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-41.69% מהונה המונפק והנפרע (כ-34.14% 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. 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. 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 המחזיקים על ידם ולמניות נוספות של החברה שתוחזקנה על ידם בעתיד) (אם וככל שתוחזקנה) וכפועל יוצא, כבעלי שליטה במשותף בחברה.

## תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן יובאו פרטים, לפי מיטב ידיעתו של התאגיד, בדבר עסקאות של החברה עם בעל השליטה או שלבעל השליטה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה התקשרה בהן בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. לפרטים אודות הסכמים בין החברה לבין בעלי השליטה בה בנוגע לתנאי כהונתם והעסקתם בחברה כנושאי משרה בכירה ראו תקנה 21 לפרק זה לעיל.
2. לפרטים בדבר הסדרי ביטוח אחריות, שיפוי ופטור ובדבר מדיניות תגמול נושאי משרה, החלים גם על בעלי שליטה בחברה, ראו תקנה 29א לפרק זה להלן.

## תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בתאריך הדוח

נכון למועד פרסום הדוח		כתבי אופציה לא רשומים למסחר	מניות רגילות	בעל שליטה/ בעל עניין מכח החזקות/ נושא משרה/עובד	שם
שיעור החזקה					
בהון והצבעה (בדילול מלא)	בהון והצבעה				
34.14%	41.70%	-	6,601,891	בעל עניין	שי ספיר השקעות בע"מ
1.45%	0.00%	279,591	-	בעל עניין	שי הרשקוביץ
1.45%	0.00%	279,591	-	בעל עניין	אסף לוי
3.49%	4.26%	-	674,568.40	בעלת עניין	אקסלנס השקעות בע"מ
0.00%	0.00%	-	1.60	בעלת עניין	אקסלנס השקעות בע"מ (עושה שוק)
1.55%	1.89%	-	299,031	בעלת עניין	הפניקס אחזקות בע"מ – שותפות מניות ישראל
7.33%	8.96%	-	1,417,924	בעלת עניין	י.ד. מור השקעות בע"מ
0.11%	0.13%	-	20,491	בעלת עניין	מיטב דש השקעות בע"מ (קרנות נאמנות)
4.42%	5.40%	-	854,700	בעלת עניין	מיטב דש השקעות בע"מ (קופות גמל)
2.71%	0.00%	523,394	-	מנכ"ל	יגאל זיתון
0.36%	0.00%	70,000	-	נושא משרה	אהרון גרזון
1.86%	0.00%	360,000	-	נושאת משרה	ליאת גולדהמר
1.86%	0.00%	355,000	-	נושא משרה	רועי הירש
0.52%	0.00%	100,000	-	נושא משרה	דיויד זליגמן
61.25%	62.34%	1,967,576	9,868,607		סה"כ

**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: 15,837,106 מניות רגילות ללא ערך נקוב.  
 ניירות ערך המירים: 3,404,226 כתיבי אופציה (לא סחירים) המירים לעד 3,404,226 מניות רגילות של החברה.  
 מניות רדומות: נכון למועד הדוח אין בחברה מניות רדומות כלשהן.

## תקנה 24ב: 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	15,837,106

לפרטים נוספים אודות מרשם ניירות הערך של החברה ראה דיווח מידי של החברה מיום 02 במרץ 2022 (אסמכתא מס' 025348-01-2022).

## תקנה 26: הדירקטורים של התאגיד

להלן פרטים אודות חברי הדירקטוריון של החברה למועד הדוח:

שם פרטי ושם משפחה:	יהושע הרשקוביץ
תפקיד:	יו"ר הדירקטוריון
תחילת כהונה:	29 בדצמבר 2013, 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 כתיבי דיין:	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 21 לעיל.
השכלה:	תעודה מקצועית, שוק ההון, אונ' 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:	לא.



שם פרטי ושם משפחה:	אריה זמיר זינגר
תפקיד:	דירקטור חיצוני
תחילת כהונה:	27 בינואר 2021 <sup>4</sup>
מספר זיהוי:	068879139
תאריך לידה:	19.07.1956
מען להמצאת כתבי דיין:	ז'בוטינסקי 49, נהריה
אזרחות:	ישראלית
חבר בוועדות הדירקטוריון:	ועדת תגמול, וועדת ביקורת, מאזן.
דירקטור חיצוני:	כן.
דירקטור בלתי תלוי:	כן.
האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:	לא.
השכלה:	תואר ראשון במנהל עסקים, אוניברסיטת לטביה.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	דירקטור ובעלים, אריו שרותי איכות בע"מ, חברה להבטחת ובקרת איכות.
תאגידים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם התאגיד:	דירקטור באריו שרותי איכות בע"מ.
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:	לא.

<sup>4</sup>כיהן כדירקטור בלתי תלוי בחברה טרם הפיכתה לתאגיד מדווח החל מיום 26 בנובמבר 2020 ועד למינויו כדירקטור חיצוני.

שם פרטי ושם משפחה:	ורד פורת
תפקיד:	דירקטורית חיצונית.
תחילת כהונה:	27 בינואר 2021
מספר זיהוי:	22424105
תאריך לידה:	30.06.1966
מען להמצאת כתבי דיין:	תמיר 31, תל אביב.
אזרחות:	ישראלית.
חבר בוועדות הדירקטוריון:	וועדת ביקורת (יו"ר), ועדת תגמול, מאזן.
דירקטור חיצוני:	כן.
דירקטור בלתי תלוי:	כן.
האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:	לא.
השכלה:	תואר ראשון בכלכלה – אוניברסיטת ת"א; תואר שני במנהל עסקים (התמחות במימון) - אוניברסיטת ת"א.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	בנקאות להשקעות-ליווי ויעוץ לקרנות וחברות (עצמאית).
תאגידים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד המכהן כדירקטור מטעם התאגיד:	סיגמא בית השקעות בע"מ.
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית	בעלת מומחיות חשבונאית ופיננסית.
האם החברה רואה את הדירקטור כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון:	כן.
האם הדירקטור עובד של החברה, של חברה בת שלה, של חברה קשורה שלה או של בעל עניין בחברה:	לא.

רמי ששון	שם פרטי ושם משפחה:
דירקטור בלתי תלוי	תפקיד:
22 במרץ 2022	תחילת כהונה:
052618352	מספר זיהוי:
24.08.1954	תאריך לידה:
הדסה 6 תל אביב-יפו 6451306.	מען להמצאת כתבי בי דין:
ישראלית	אזרחות:
ועדת ביקורת, ועדת תגמול (יו"ר), ועדת מאזן.	חבר בוועדות הדירקטוריון:
לא.	דירקטור חיצוני:
כן.	דירקטור בלתי תלוי:
לא.	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
בוגר הנדסה כימית הטכניון חיפה בוגר ניהול תעשייתי/מנהל עסקים הטכניון חיפה	השכלה:
מנהל ובעלים רשת פיננסים חבר וועדת השקעות וחבר וועדת אשראי בכלל ביטוח דירקטור ויועץ עצמאי	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
לא.	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד מכהן כדירקטור מטעם התאגיד:
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית.	בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית/כשירות מקצועית
כן.	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:
אהד כהן	שם פרטי ושם משפחה:
דירקטור בחברה	תפקיד:
29 במרץ 2022	תחילת כהונה:
025535782	מספר זיהוי:
30.07.1973	תאריך לידה:
תרפ"ד 31, רמת-השרון, 4725031.	מען להמצאת כתבי בי דין:
ישראלית.	אזרחות:
לא.	חבר בוועדות הדירקטוריון:
לא.	דירקטור חיצוני:
לא.	דירקטור בלתי תלוי:
לא.	האם הדירקטור הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בתאגיד:
מנהל עסקים, תואר ראשון Regents Business School London מנהל עסקים, תואר שני Manchester School	השכלה:
נשיא, דלתא גליל תעשיות	עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:
אין	תאגידיים אחרים בהם מכהן כדירקטור, או מכהן כיחיד מכהן 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:

## תקנה 26א: נושאי משרה בכירה<sup>5</sup>

להלן פרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה, שאינם מכהנים כדירקטורים:

שם פרטי:	יגאל זיתון
מספר זיהוי:	011536992
תאריך לידה:	21.09.1969
תאריך תחילת כהונה:	22 ביוני 2021
תפקיד:	מנכ"ל
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	לא
השכלה:	בוגר הנדסת מכונות הטכניון - מכון טכנולוגי לישראל בחיפה
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מנהל טכנולוגיות ראשי (CTO), סמנכ"ל מחקר ופיתוח (VP R&D).

שם פרטי:	דיויד זליגמן
מספר זיהוי:	055444491
תאריך לידה:	19.08.1958
תאריך תחילת כהונה:	13 באוקטובר 2021
תפקיד:	מנהל כספים ראשי
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	לא
השכלה	BA in Geography and Political Science from Tel-Aviv University MBA in Business Administration from Tel-Aviv University.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מנהל כספים בחברות הי-טק

שם פרטי:	אהרון גרזון
מספר זיהוי:	319215125
תאריך לידה:	02.09.1958
תאריך תחילת כהונה:	22 ביוני 2021
תפקיד:	סמנכ"ל מחקר ופיתוח כימיה
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.

<sup>5</sup> ביום 2 במרץ 2022 הודיעה החברה כי מר שמואל רובין יחל לכהן בחברה בתפקיד סמנכ"ל מחקר ופיתוח מערכות, החל מיום 5 באפריל 2022. ראו דיווח מיידי מיום 2 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-025369).

שם פרטי:	ליאת גולדהמר שטיינברג
מספר זיהוי:	025403882
תאריך לידה:	19.12.1973
תאריך תחילת כהונה:	15 ביוני 2017
תפקיד:	סמנכ"לית טכנולוגיה.
האם הינו בעל עניין בחברה או בן 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
מספר זיהוי:	301785796
תאריך לידה:	12.11.1989
תאריך תחילת כהונה:	1 באפריל 2020
תפקיד:	סמנכ"ל חטיבת המוצרים.
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
מספר זיהוי:	039203641
תאריך לידה:	09.04.1983
תאריך תחילת כהונה:	1 בינואר 2017
תפקיד:	סמנכ"ל פיתוח עסקי
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	לא
השכלה	(B.A) בוגר המסלול האקדמי למנהל עסקים וחשבונאות. 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:	שי סין הרשקוביץ
מספר זיהוי:	3020566727
תאריך לידה:	13.10.1988
תאריך תחילת כהונה:	1 באוגוסט 2019
תפקיד:	מנהל תפעול ומכירות
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	(B.A) תואר ראשון במנהל עסקים, המרכז הבינתחומי הרצליה, תואר במנהל עסקים (MBA), המסלול האקדמי המכללה למנהל.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	דירקטור בחברת בטאלין תרפיוטיקס.

שם פרטי:	דניאל שפירא
מספר זיהוי:	052755998
תאריך לידה:	21.07.1954
תאריך תחילת כהונה:	21 במרץ 2021
תפקיד:	מבקר פנימי
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	לא
השכלה	בוגר חשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת בר אילן.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מבקר פנימי של חברות ישראליות הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב, בנאסד"ק ובאירופה.

שם פרטי:	יונתן יגלום
מספר זיהוי:	200013860
תאריך לידה:	11.04.1976
תאריך תחילת כהונה:	01 במרץ 2022
תפקיד:	מנהל מכירות ראשי
האם הינו בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין בתאגיד	לא
השכלה	(B.A) מנהל עסקים מאוניברסיטת ת"א (M.B.A) מנהל עסקים נורת' ווסטרן שיקגו ארה"ב.
עיסוקים עיקריים ב-5 השנים האחרונות:	מנכ"ל NRGene מנכ"ל MakerBot.

## נושאי משרה שכהונתם הסתיימה במהלך תקופת הדוח ועד למועד הדוח

הגב' דנה יעקב-גרבלני חדלה לכהן כסמנכ"לית כספים של החברה ביום 14 באוקטובר 2021 (לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 14.10.2021, מס' אסמכתא: 2021-01-156147).

מר אשר דויטש חדל לכהן כדירקטור בחברה ביום 30 בינואר 2022 (לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 30.01.2022, מס' אסמכתא: 2022-01-012880).

ביום 25 בינואר 2022 הודיעה החברה על סיום כהונתו של מר אסף לוי כסמנכ"ל חטיבת המוצרים החל מיום 3 באפריל 2022 (לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 25 בינואר 2022, מס' אסמכתא: 2022-01-011332).

## תקנה 26: מורשי חתימה עצמאיים

למועד הדוח, לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים כהגדרת מונח זה בסעיף 37(ד) לחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.

## 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.

## 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 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 להקצאת תם בהתאם לדין ובכלל זה, קבלת אישור הבורסה לרישום למסחר של המניות שתנבענה ממימוש כתבי האופציה האמורים. למועד הדוח, ההסכם בוטל על ידי החברה ולא התקיימו התנאים להקצאת כתבי האופציה ליועץ.
  - 2.2. ביום 07 באפריל 2021 אישר דירקטוריון החברה (ועדת התגמול – בהקצאה הנוגעת לנושאי המשרה) הקצאה פרטית לעובדים ונושאי משרה הכוללת 210 כתבי אופציה סה"כ לשני נושאי משרה, ו-45 אלפי אופציות ל-3 עובדים, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 07 באפריל 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-060144).
  - 2.3. בהחלטה מיום 07 באפריל 2021 אישר דירקטוריון החברה את מינויו ותנאיו של מנכ"ל החברה מר יגאל זיתון, הכוללים (בין היתר) 523,394 כתבי אופציה לא סחירים ולאחריו אישרה האסיפה הכללית מיום 24 במאי 2021 את ההקצאה וזאת בכפוף לתנאי ההסכם, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 07 באפריל 2021 ודו"ח הקצאה מיום 11 ביולי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-115119).
  - 2.4. ביום 11 ביולי 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה של 69,000 כתבי אופציה לא רשומים לעובד ונותן שירותים, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 11 ביולי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-115119).
  - 2.5. ביום 22 בספטמבר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה של 30,000 כתבי אופציה לא רשומים ל-3 יועצי החברה ונותן שירותים, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 22 בספטמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-148086).
  - 2.6. ביום 10 באוקטובר 2021 אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית שאינה מהותית ואינה חריגה של 100,000 כתבי אופציה לא רשומים לסמנכ"ל הכספים של החברה מר דיוויד זליגמן, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 10 באוקטובר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-156165).
  - 2.7. ביום 05 בדצמבר 2021, אישר דירקטוריון החברה הקצאה פרטית מהותית ואינה חריגה של 854,700 מניות למיטב דש גמל ופנסיה בע"מ, אשר בעקבות כך הפכה לבעלת עניין בחברה, לפרטים נוספים בדבר העסקה ראו דיווח החברה מיום 05 בדצמבר 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-177861).
  - 2.8. ביום 29 מרץ 2022, אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, לפי העניין, הענקת 158,500 כתבי אופציה (לא רשומים) לעובדים של החברה וכן 560,000 כתבי אופציה לא רשומים לנושאי משרה בחברה, מתוכם 80,000 כתבי אופציה למר אהד כהן, דירקטור בחברה. הקצאת כתבי האופציה למר כהן טעונה את אישור האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, שלמועד הדוח טרם זומנה. לפרטים נוספים אודות כתבי האופציה שהקצאתם אושרה על ידי הדירקטוריון ראו סעיף 7.51 בפרק ב' לדוח תקופתי זה.
3. שינוי תזכיר או תקנון התאגיד: ראו 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 27 בינואר 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את מינויים של מר אריה זמיר-זינגר וגב' רד פורת כדירקטור טור חיצוניים בחברה לתקופת כהונה ראשונה בת שלוש (3) שנים שתחילתה במועד אישור האסיפה. כן אישרה האסיפה הכללית כי מר זמיר-זינגר וגב' 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; ויהיו זכאים לכתב פטור ושיפוי כמקובל בחברה. לפרטים נוספים ראו 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.
  2. ביום 24 במאי 2021 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את מינויו ותנאי כהונתו של מר יגאל זיתון כמנכ"ל החברה החל מיום 22 ביוני 2021, לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 07 באפריל 2021 ודוח הקצאה מיום 11 ביולי 2021 (מס' אסמכתא: 2021-01-115119).

3. ביום 30 בינואר 2022 אישרה האסיפה הכללית את הארכת כהונתו של רואה החשבון המבקר של החברה, משרד רואי החשבון קסלמן וקסלמן PWC, עד למועד האסיפה השנתית הבאה של החברה. כן הסמיכה האסיפה את דירקטוריון החברה לקבוע את שכרו של רואה החשבון המבקר. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 05 בינואר 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-002935) ודוח מידי מיום 30 בינואר 2022 אודות תוצאות האסיפה (אסמכתא מס': 2022-01-012877).

### 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

הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה זכאים כחלק מתנאי כהונתם לפטור והתחייבות לשיפוי בנוסח שאושר על ידי האסיפה הכללית ביום 01 בדצמבר 2021.

### 3. ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

ביום 01 בדצמבר 2021, אישר דירקטוריון החברה על פי המלצת ועדת התגמול, את חידוש פוליסת ביטוח הדירקטורים ונושאי המשרה עד ליום 24 בנובמבר 2022. הכיסוי הביטוחי על פי הפוליסה הינו בגבול אחריות של כ-5 מיליוני דולרים ארה"ב למקרה ולתקופה והפרמיה השנתית הינה בסך של כ-35 אלפי דולרים. ההתקשרות אושרה בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000 והיא תואמת את מדיניות התגמול של החברה. לעניין זה, נקבע כי ההתקשרות בפוליסת הביטוח הינה בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה. לפרטים נוספים ראו דיווח מידי מיום 23 בדצמבר 2021, (מס' אסמכתא: 2021-01-184311).

---

יגאל זיתון  
מנכ"ל

---

יהושע הרשקוביץ  
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 29 במרץ 2021





סונוביה בע"מ

# דוח תקופתי לשנת 2021

לתקופה שנסתיימה  
ב-31 בדצמבר 2021

## פרקה'

## הצהרות מנהלים

## 1. הצהרת מנכ"ל

אני הח"מ, יגאל זיתון, המכהן כמנכ"ל של סונוביה בע"מ ("התאגיד") מצהיר בזה כי:

1.1. בחנתי את הדוח התקופתי של התאגיד לשנת 2021 ("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.

תאריך: 29 במרץ 2021

---

יגאל זיתון,  
מנכ"ל

## 2. הצהרת סמנכ"ל כספים

אני הח"מ, דיויד זליגמן, המכהן כסמנכ"ל הכספים של סונוביה בע"מ ("התאגיד") מצהיר בזה כי:

2.1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של התאגיד לשנת 2021 ("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: 29 במרץ 2021

---

דיויד זליגמן,  
סמנכ"ל כספים



sonovia  
**תודה!**