



רב-בריח

רב בריח (08) תעשיות בע"מ

דוח תקופתי ליום 31 בדצמבר 2023



תוכן עניינים:

- פרק א- תיאור עסקי התאגיד.**
- פרק ב- דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד ליום 31 בדצמבר 2023.**
- פרק ג- דוחות כספיים (מאוחדים) של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.**
- הערכת שווי - בחינת ירידת ערך בגין מגזר בנייה רוויה.**
- פרק ד- פרטים נוספים.**
- פרק ה- הצהרות מנהלים לפי תקנה 9(ב) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970**



תיאור עסקי התאגיד.

פרק א' – תיאור עסקי החברה ופעילותה

חלק ראשון – תיאור ההתפתחות הכלכלית של עסקי החברה

1. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה

חברת רב-בריה (08) תעשיות בע"מ ("החברה") התאגדה בישראל, לפי חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות") ביום 10 ביולי 2008. החברה החלה את פעילותה העסקית בחודש יולי 2008, לאחר שרכשה את פעילות חטיבת הדלתות מקבוצת רב בריח במסגרת הליך של הקפאת הליכים.

בחודש אוגוסט 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה"), של 73,100,000 מניות רגילות של החברה בתמורה לסך של כ-125 מיליון ש"ח (ברוטו), וזאת על פי תשקיף להשלמה שפרסמה החברה ביום 24 באוגוסט 2021 נושא תאריך 25 באוגוסט 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-070075) והודעה משלימה שפרסמה החברה ביום 25 באוגוסט 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-070639), המובאים על דרך ההפניה (התשקיף להשלמה וההודעה המשלימה יקראו יחד: "התשקיף") בכך הפכה החברה לחברה ציבורית.

ביום 18 בספטמבר, 2022 אישר דירקטוריון החברה הצעה פרטית מהותית (שאינה חריגה). לפרטים נוספים ראו בסעיף 5 להלן.

בעלי השליטה בחברה נכון למועד הדוח הינם ה"ה שמואל ושלומית דונרשטיין באמצעות דלתות (08) תעשיות בע"מ¹ ("דלתות תעשיות"), המחזיקה נכון למועד הדוח בכ- 56.34% (כ- 52.57% בדילול מלא) מהון המניות המונפק של החברה. לפרטים נוספים ראו תקנה 21א לחלק ד' (פרטים נוספים על החברה) המצורף כחלק בלתי נפרד מדוח זה.

ממועד תחילת פעילותה של החברה, החלה הנהלת החברה, בראשותו של מר שמואל דונרשטיין להתוות אסטרטגיה לחיזוק המותג "רב בריח" והרחבת פעילותה של החברה למספר תחומי פעילות הכוללים סל מוצרים רחב, מתוך מטרה ליצור חברה גדולה, מובילה ובינלאומית אשר תהווה One Stop Shop לענף מוצרי התעשייה לבנייה על שלל רבדיו.

ליום 31 בדצמבר 2023 הקבוצה פועלת בחמישה תחומי פעילות אשר הינם: תחום הבנייה הרוויה למגורים, תחום השוק המוסדי, תחום השוק הפרטי, תחום הנעילה ותחום האנרגיה.

ליום 31 בדצמבר 2023 ישנה סינרגיה בין מוצרי הקבוצה בשלושת תחומי הפעילות הבנייה הרוויה למגורים, השוק המוסדי והשוק הפרטי, כאשר רוב המוצרים המיוצרים בתחומי פעילות אלה הינם דומים או משיקים זה לזה. כמו כן, רוב מפעלי הקבוצה משמשים לייצור המוצרים בשלושת

¹ נכון למועד הדוח החברה רואה בשמואל דונרשטיין, המכהן כמנכ"ל וכדירקטור בחברה ("שמואל") ובשלומית דונרשטיין ("שלומית") כבעלי השליטה בדלתות, מכוח הסכם נאמנות מיום 27 ביולי 2021, על פיו "הנהנים" מנכסי הנאמנות, אשר כוללים את מניות החברה המוחזקות על ידי דלתות הינם שמואל ושלומית, כאשר לשמואל ניתנו מלוא זכויות ההצבעה בגין מניות דלתות המוחזקות בנאמנות על ידו, עבורו ועבור שלומית בחלקים שווים (עובר למועד החתימה על הסכם הנאמנות מלוא מניות דלתות הוחזקו על ידי שלומית). שמואל כנאמן יפעיל את זכויות ההצבעה המוקנות ו/או שיוקנו בעתיד, בכל אופן שהוא, לרבות מכוח המניות בדלתות, ומכוח המניות בחברה על פי החלטתו ושיקול דעתו הבלעדי. במקרה בו נבצר משמואל מלשמש כנאמן, תמונה שלומית כנאמן באופן אוטומטי. הנאמנות תסתיים בקרות אחד מן האירועים הבאים לפי המוקדם: (1) במועד בו הסכימו הצדדים בכתב לסיים את תקופת הנאמנות; (2) המועד בו שלומית ושמואל לא יוכלו לשמש כנאמן. (3) חלוף 25 שנים ממועד חתימת ההסכם.



תחומים אלה, כאשר חלק ממכונות הייצור הנדרשות לייצור סוגי המוצרים הינן זהות, תוך התאמת מערכים משלימים בקווי הייצור של מוצרי תחום שונים.

ביום 1 בינואר 2024 נכנס לתוקף שינוי במבנה הארגוני של החברה במטרה לייצר סינרגיה בפעילות הייצור וניהולה תחת סמנכ"ל תפעול של הקבוצה כולה וכן סינרגיה בפעילות המכירות של פעילות הקבלנים והשוק המוסדי תחת אסטרטגיית החברה של one stop shop (לעיל ולהלן: "שינוי המבנה הארגוני"). לפרטים נוספים אודות שינוי המבנה הארגוני ראו סעיף 24.3.2 לעיל.

התרחבות פעילותה של החברה עם השנים בוצעה וממשיכה להתבצע, בין היתר, באמצעות רכישה והקמה של מפעלים ופעילויות סינרגיות, ובתוך כך, ב-12 השנים האחרונות הקימה מחדש החברה את חטיבת מוצרי הנעילה, רכשה מפעל בתחום השערים ומשווי גובה, הקימה מפעל למוצרי מיגון (חיתוך, גילווין וריתוך פלדה), רכשה את מפעלי עץ כרמיאל (המתמחים בייצור דלתות פנים מעץ), הקימה מפעל למסנני אב"כ דירתיים ומוסדיים. מפעלי החברה משרתים את תחומי הפעילות השונים של הקבוצה ומעניקים לה יתרון בתחומי הפעילות השונים בזכות הסינרגיה בין המוצרים.

בשנת 2022 רכשה החברה פעילות בתחום מתן פתרונות לניהול ושינוע פסולת וכביסה במבני מגורים, מוסדות ותעשייה (כמפורט בסעיף 28.5 להלן) והרחיבה את פעילותה לתחום פעילות מעקות הזכוכית, מסתורי הכביסה וחפויי בנינים באמצעות רכישת פעילות קורונה טכנולוגיות בע"מ (לפרטים נוספים ראו סעיף 2.1.7 להלן). החברה הטמיעה פעילויות אלה בכלל פעילויות החברה במסגרת אסטרטגיית החברה של One Stop Shop.

נכון למועד פרסום הדוח, מפעילה הקבוצה חמישה מפעלים לייצור מגוון מוצריה השונים (לאחר איחוד חלק מהמפעלים במפעלים החדשים באריאל ובאשקלון): מפעל ייצור דלתות ומשקופי פלדה, יחד מפעל שערים, משווי גובה מפעל ייצור דלתות פנים, מפעל פתרונות נעילה, מפעל מערכות סינון אב"כ, מפעל מוצרי מיגון ומסגרות כבדה, מפעל לחלונות אלומיניום, ודלתות אוטומטיות, מפעל לייצור מוצרים לבניית השלד והתשתיות ומפעל קונסטרוקציות בתחום האנרגיה. החברה פועלת נכון להיום בשלושה מרכזי ייצור, באשקלון, אריאל וכרמיאל. באזור אשקלון במפעל החדש של קריית רב בריח, שבנייתו הסתיימה בשנת 2023 מפעילה החברה את פעילות ייצור דלתות ומשקופי הפלדה, ייצור שערי גלילה ומשווי גובה, פעילות האלומיניום והזכוכית, ופעילות הקונסטרוקציות בתחום האנרגיה.

בסמוך לקריית רב בריח, החברה מקיימת את קריית הנעילה בו מרוכזים כל פעילויות הייצור של חברת הנעילה, פעילויות ייצור שמתאפיינות במיכון מתקדם ורמת דיוק גבוהה.

במרכז הייצור באריאל החברה מפעילה החברה במפעל ראשון את פעילות מערכות סינון האב"כ, פעילות ייצור מוצרי מיגון ומסגרות כבדה, פעילות ייצור חלונות אלומיניום לחלונות הממ"ד ופעילות ייצור מוצרי שוט האשפה. במפעל השני מייצרת החברה באמצעות חברת הבת מגוון רחב של מוצרים וציוד מקצועי לתמיכה בבניית תשתיות שלד הבניין.

בכרמיאל מפעילה החברה את פעילות ייצור דלתות הפנים מעץ.

החברה שמה דגש על פיתוח מוצרים וטכנולוגיות ייחודיות, אשר היוו מנועי צמיחה בפעילותה,

ונכון למועד הדוח, החברה בעצמה ובאמצעות חברות הבת (ביחד: "הקבוצה") עוסקת בפיתוח, תכנון, ייצור, שיווק, מכירה וייצוא של מגוון מוצרים ייחודיים לענף הבנייה והשיפוצים המותאמים לשוק הבניה הרוויה למגורים, לשוק המוסדי ולשוק הפרטי. כמו כן, הקבוצה עוסקת, בפיתוח, ייצור, שיווק, מכירה וייצוא של מגוון פתרונות נעילה ייחודיים (חלקם הגדול מוגני פטנטים) בארץ ובעולם.

מוצרי הקבוצה כוללים מגוון מוצרי דלתות, מוצרי ביטחון ומיגון, נעילה ופתרונות חכמים, מערכות סינון אב"כ, שערי גלילה ושערי פנלים לסגירת פתחים גדולים, משווי גובה ואביזרי בטיחות לאזורי לוגיסטיקה, מגוון רחב של מוצרים וציוד מקצועי לתמיכה בבניית תשתיות שלד, לבנייה עבור פרויקטים בארץ; התקנה, אספקה, הפצה, השכרה ומכירה של לוקרים ופתרונות נעילה; שוטי אשפה, מעקות זכוכית ומסתורי כביסה ומכירת רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי.

כמו כן, למועד פרסום הדוח החברה מפעילה שלושה מרכזים לוגיסטיים בישראל בפריסה ארצית (צריפין, חיפה ובאר שבע). מרכזים אלה ופריסתם הרחבה, מאפשרים לקבוצה להעניק מענה אופטימאלי ויעיל ללקוחותיה השונים לפרטים נוספים ראו סעיף 20 להלן.

מרבית מוצריה של הקבוצה משווקים תחת מותגי חברות הקבוצה, כאשר דרכי השיווק של הקבוצה מגוונות ומתבצעות באופן ממוקד לכל תחום פעילות (יצוין כי בתחום הנעילה, מייצרת הקבוצה ומשווקת מחוץ לגבולות ישראל אף מוצרים תחת מותגים של חברות אחרות כמכירות OEM (Original Equipment Manufacturer) ("OEM"). מרכז פעילותה של הקבוצה הינו בישראל.

2. אופיו ותוצאתו של כל שינוי מבני, מיזוג או רכישה מהותיים

2.1. להלן יפורטו שינויים מבניים ורכישות מהותיות אשר בוצעו בשנת 2023 ועד למועד הדוח:

2.1.1. מיזוג פעילויות בין בריח גולן לאלקטרה סולאר

ביום 30 ביוני 2023, עם התקיימות התנאים המתלים לעסקה, הושלמה עסקה בין בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ ("בריה גולן") לבין אלקטרה סולאר ציוד (2021) שותפות מוגבלת ("אלקטרה סולאר") המוחזקת בעקיפין ע"י אלקטרה מוצרי צריכה (1970) בע"מ² ואשר פועלת בתחום ההפצה, הייצור והמכירה של ציוד למערכות סולאריות (PV) לחברות וליחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת הסכם לשיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות והסכם מייסדים להקמת חברה משותפת אשר הון המניות המונפק והנפרע שלה יוחזקו על ידי בריח גולן (בשיעור של 75%) ועל ידי אלקטרה סולאר (בשיעור של 25%) ואשר תפעל בתחום ההפצה ו/או שיווק ו/או מכירה של רכיבי מערכות סולאריות (PV) לחברות ו/או יחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת. לפרטים נוספים אודות הסכם שיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות והסכם מייסדים ראו סעיף 28.6 להלן.

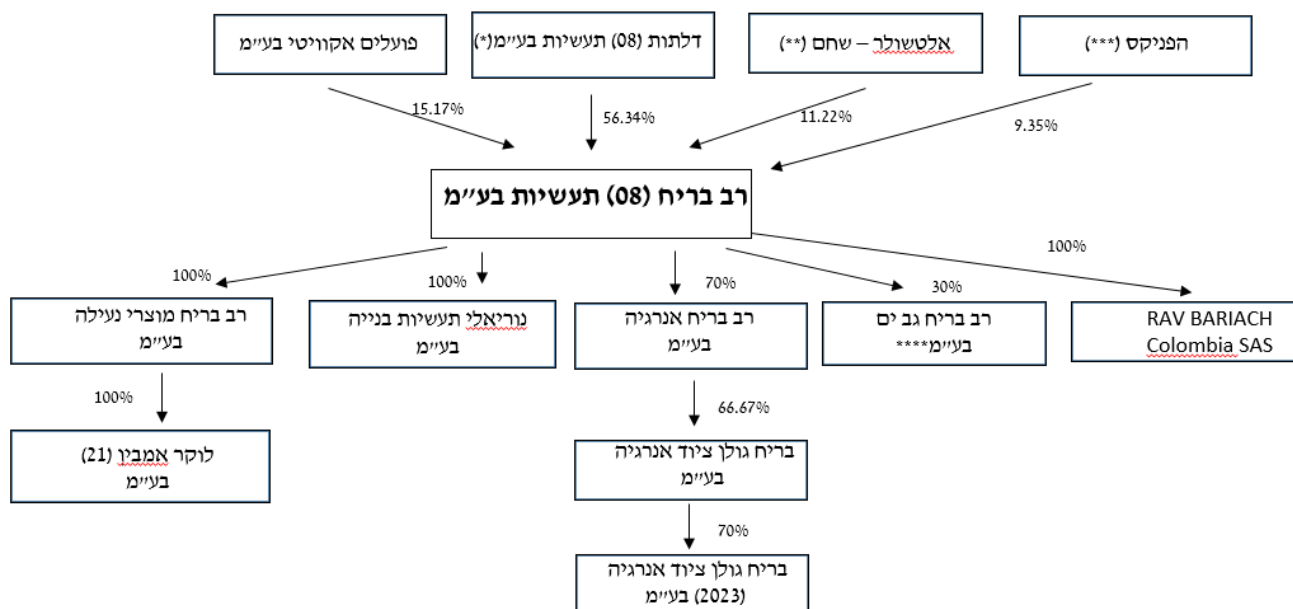
העסקה שבין בריח גולן לאלקטרה סולאר שילבה את החוזקות של אלקטרה סולאר

² חברה ציבורית שמנייתיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.

בתחום ייצור הקונסטרוקציות עם החוזקות של בריח-גולן בשיווק והפצה של פאנלים וממירים, בשירות ובלוגיסטיקה. למועד. למועד הדוח שילבה החברה את ייצור הקונסטרוקציות בתוך מערכי הייצור וההנדסה של רב-בריה לשיפור הרווחיות האיכות והרחבת סל המוצרים המוצע.

3. תרשים מבנה החזקות של הקבוצה:

להלן תרשים מבנה החזקות נכון יום 31 בדצמבר 2023³:



* בעלת השליטה בחברה.
 ** באמצעות אלטשולר שחם גמל ופנסיה בע"מ ואלטשולר שחם ניהול קרנות נאמנות בע"מ.
 *** באמצעות הפניקס אחזקות בע"מ – נוסטרו וקופות גמל ואקסלנס השקעות בע"מ.
 **** בשמה הקודם רב בריח גב ים בע"מ.

4. תחומי פעילות הקבוצה

ליום 31 בדצמבר 2023, פעילות הקבוצה כוללת חמישה תחומי פעילות כמפורט להלן:

4.1. **תחום פעילות בנייה רוויה למגורים** – בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים. קהל היעד העיקרי של תחום פעילות זה הינו חברות בנייה וחברות ייזום העוסקות בבנייה צפופה ("בנייה רוויה"). לפרטים נוספים ראו סעיף 9 להלן.

4.2. **תחום פעילות שוק מוסדי** – בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים לבניה מוסדית והמותאמים באופן ספציפי ללקוח הקצה בשוק המוסדי אשר כולל בין היתר מוצרים

³ התרשים מתייחס לחברות מהותיות בלבד. לפרטים נוספים אודות החזקות בעלי עניין בחברה ראו דיווח החברה מיום 7 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-003016)

לבניינים, משרדים, משרדים ממשלתיים, מוסדות חינוך, רשויות מקומיות, בתי חולים, בסיסים צבאיים, שגרירויות, מפעלים, מרלו"גים וחברות גדולות במשק, קניונים וכדומה. לפרטים נוספים ראו סעיף 10 להלן.

4.3. תחום פעילות שוק פרטי – בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים בעיקר לבנייה פרטית או לשיפוצים ללקוחות הקצה. תחום זה מתאפיין במכירה של מוצרי הקבוצה לפי דרישת לקוח הקצה (כגון מידות, צבעים, עיצוב ופרזול שונים) באמצעות אולמות תצוגה בפריסה ארצית, המנוהלים על ידי הקבוצה או על ידי זכיינים, ומכירת מוצרי הקבוצה לבעלי מקצוע שונים (כגון מתקנים ומשפצים עצמאיים), באמצעות שלושת המרכזים הלוגיסטיים של הקבוצה. לפרטים נוספים ראו סעיף 11 להלן.

4.4. תחום פעילות נעילה – בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, שיווק, מכירה, התקנה וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות נעילה מתקדמים מסוגים שונים וכן מייבאת מוצרים משלימים למוצרי הנעילה. תחום זה מאופיין בשימוש בטכנולוגיות מתקדמות (חלקן מוגנות בפטנטים), פיתוח מוצרים (חדשנות), מחקר ופיתוח מתקדם ועמידה ברגולציה ענפה, ומושפע מאיכות הפיתוח, הייצור וההרכבה של מוצרי הנעילה. לפרטים נוספים ראו סעיף 12 להלן.

4.5. תחום פעילות האנרגיה – בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה באמצעות חברת רב בריח אנרגיה ובריה גולן, לייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאים פוטו וולטאיים וכן בתחום ההפצה, שיווק ומכירה של רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי בישראל. תחום פעילות זה מאופיין בשימוש בטכנולוגיות חדשניות להפקת חשמל כאמור וכפיפות לרגולציה בתחום הרישוי, התכנון והבניה, עבודות הנדסה וקבלנות ועבודות חשמל ובטיחות בעבודה. לפרטים נוספים ראו סעיף 13 להלן.

יצוין כי ישנה סינרגיה בין מוצרי הקבוצה בשלושת תחומי הפעילות הבנייה הרוויה למגורים, השוק המוסדי והשוק הפרטי, כאשר רוב המוצרים המיוצרים בתחומי פעילות אלה הינם דומים או משיקים זה לזה. כמו כן, רוב מפעלי הקבוצה משמשים לייצור המוצרים בשלושת תחומים אלה, כאשר חלק ממכונות הייצור הנדרשות לייצור סוגי המוצרים הינן זהות, תוך התאמת מערכים משלימים בקווי הייצור של מוצרי תחום שונים. לאור האמור, חלק מהסעיפים הנדרשים לגבי כל תחום פעילות בנפרד ניתנו במקובץ לגבי שלושת תחומי הפעילות במסגרת תיאור הקבוצה בכללותה כאמור בסעיף 14 להלן.

ביום 1 בינואר 2024, עם כניסתו לתוקף של שינוי במבנה הארגוני של החברה, אוחדו מגזרי הפעילות של הבנייה הרוויה למגורים והשוק המוסדי למגזר פעילות אחד של מגזר הקבלנים. לפרטים נוספים ראו ביאור 27 בדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 ("הדוחות הכספיים השנתיים") המצורפים כחלק בלתי נפרד מדוח זה.

5. השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה

5.1. להלן פרטים בדבר השקעות בהון החברה ועסקאות מהותיות במניותיה אשר בוצעו בשנים

2022 ו-2023:

| מחיר למניה הנגזר מההשקעה (ש"ח) | התמורה שהתקבלה | כמות מניות רגילות שהוקצו/נמכרו | מועד העסקה | אופן העסקה | זהות המשקיע |
|--------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|------------------------------|
| 1.065 | כ-30 מיליון ש"ח (ברוטו) | 28,169,015 | 18 בספטמבר 2022 | הצעה פרטית מהותית (לא חריגה) | משקיעים מוסדיים ⁴ |

5.2. הסכם בעלי מניות בין דלתות לפועלים אקוויטי

ביום 15 ביולי 2021 נחתם הסכם בעלי מניות בין דלתות לפועלים (בסעיף זה - "**הסכם בעלי מניות**"), אשר נכנס לתוקף בד בבד להשלמת ההנפקה באוגוסט 2021 כאמור. בהתאם להסכם בעלי המניות, נקבע, בין היתר, כי כל עוד מחזיקה פועלים בלפחות 10% מזכויות ההצבעה בחברה, דלתות תצביע בכל אסיפה כללית של החברה שעל-סדר יומה יעמוד מינוי דירקטורים לדירקטוריון החברה, ביחס לכל מניות החברה שתהיינה בבעלותה במועד הקובע שנקבע לכל אסיפה כאמור, בעד מינוי דירקטור אחד שיומלץ על ידי פועלים ואשר עומד בתנאי הכשירות הנדרשים מדירקטור. הדירקטור הראשון שמכהן בחברה מכוח סעיף זה, הינו מר דוד גרנות. דלתות תפעיל את כוחה על מנת שדירקטוריון החברה יפעל לכינוס אסיפה כללית בכל מקרה בו יידרש מינוי או החלפה של דירקטור שיומלץ על-ידי פועלים, ותצביע באסיפה זו כאמור לעיל. דלתות תהא רשאית לסרב לזהות הדירקטור שהומלץ על ידי פועלים כאמור ובלבד שסיבת הסירוב תהא מטעמים סבירים ותפורט בכתב. במקרה כאמור, תידרש פועלים להמליץ על מועמד אחר למינוי כאמור ו/או לבטל את מינוי/החלפת הדירקטור, לפי העניין.

עוד נקבע בהסכם בעלי המניות, כי לפועלים תעמוד זכות הצטרפות⁵ בכל מכירת או העברת מניות החברה או של דלתות, במהלך תקופה של 20 חודשים החל ממועד השלמת ההנפקה, בין בבורסה ובין מחוץ לבורסה, אשר כתוצאה ממנה יחדל שמואל מלהיות בעל השליטה (למעט העברה לנעבר מותר כפי שהוגדר בהסכם החדש). בנוסף, כל עוד תחזיק פועלים מעל ל- 10% מהונה המונפק של החברה, בכל מקרה של מכירת מניות החברה על ידי פועלים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בעלי המניות), תעמוד לדלתות זכות הצעה

⁴ לפרטים נוספים אודות המשקיעים, לרבות אופן חלוקת המניות והתמורה אותה שילם כל אחד מהמשקיעים, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 18 בספטמבר 2022 (מספר אסמכתא: 2022-01-095667), אשר המידע על פיו מובא בדוח בדרך של הפניה.

⁵ לפועלים לא תעמוד זכות הצטרפות, במקרה שהיא תחזיק פחות מ- 10% מההון המונפק והנפרע של החברה (ללא הנחת דילול מלא).

ראשונה. בנוסף הצדדים הצהירו והתחייבו על ויתור טענות האחד כנגד השני. הסכם בעלי המניות יהא בתוקף כל עוד הצדדים הינם בעלי מניות בחברה.

6. חלוקת דיבידנדים

6.1. מדיניות חלוקת דיבידנד

ביום 14 ביולי 2021 החליט דירקטוריון החברה, על אימוץ מדיניות חלוקת דיבידנדים אשר נכנסה לתוקף עם השלמת ההנפקה מכח התשקיף, לפיה בכל שנה קלנדרית, לאחר ובסמוך למועד אישור הדוחות הכספיים לשנה הקלנדרית החולפת, החברה תחלק לפחות שליש מהרווח הנקי של החברה על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים השנתיים של החברה (בנטרול רווחי/הפסדי שיערוך של נכסים להשקעה), בכפוף למגבלות ותניות פיננסיות שנקבעו או יקבעו מעת לעת בהסכמי המימון של החברה ובכפוף להוראות כל דין לרבות מבחני החלוקה הקבועים בחוק החברות. החלטה על חלוקת דיבידנד כאמור לעיל, יכול שתעשה פעם אחת בשנה או מספר פעמים בכל שנה, על בסיס הדוחות הכספיים הסקורים או המבוקרים של החברה ובהתאם לשיקול הדעת של הדירקטוריון. בנוסף, רשאי דירקטוריון החברה בכל עת, בהתחשב בשיקולים עסקיים, לשנות את שיעור הדיבידנד המחולק או להחליט שלא לחלק דיבידנד בכלל. יודגש, כי יישום מדיניות הדיבידנד כאמור הינו בכפוף להערכת דירקטוריון החברה בדבר יכולתה של החברה לעמוד, מעת לעת, בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות ובשים לב לתזרים המזומנים הצפוי של החברה, פעילויות החברה, יתרות המזומנים של החברה, תוכניותיה ומצבה הכספי כפי שיהיו מעת לעת וכן בכפוף למגבלות ותניות פיננסיות בהסכמי המימון של החברה כאמור לעיל. מובהר כי אין בקביעת מדיניות הדיבידנד כאמור כל התחייבות כלפי בעלי המניות של החברה ו/או צד ג' כלשהו, לבצע חלוקת דיבידנד כלשהי ולרבות, לעניין מועדי תשלום הדיבידנד ו/או שיעורו. בנוסף, מובהר כי אין בקביעת מדיניות הדיבידנד כדי לגרוע מסמכותו של הדירקטוריון לשנות את מדיניות החברה בדבר חלוקת דיבידנדים או לבטלה, ו/או להחליט על ביצוע חלוקות נוספות בגבולות המותר על פי הדין ו/או להחליט לא לחלק דיבידנד כלל, כפי שהדירקטוריון ימצא לנכון מעת לעת.

ביום 27 במרץ 2024 החליט דירקטוריון החברה כי החברה לא תחלק דיבידנד בגין רווחיה בשנת 2023, וזאת בשים לב, בין היתר, לצרכי המזומנים הדרושים לחברה לפעילותה השוטפת.

6.2. חלוקת דיבידנדים בשנתיים האחרונות

במהלך השנים 2022 ו-2023, לא חילקה החברה דיבידנדים.

6.3. מגבלות על חלוקת דיבידנד

נכון למועד הדוח, אין לחברה מגבלות על חלוקת דיבידנד (מעבר למגבלות הקבועות בהוראות הדין) ולמעט מגבלות מכח התחייבות החברה כלפי תאגידי פיננסיים כמפורט בסעיף 25.5 להלן.



6.4. רווחים ראויים לחלוקה

הרווחים הראויים לחלוקה נכון ליום 31 בדצמבר 2023 הינה בסך של 7.1 מיליון ש"ח.



חלק שני - מידע אחר

7. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של החברה

- 7.1. לגבי מידע כספי נוסף המתייחס לפעילות החברה ראו ביאור 31 לדוחות הכספיים לשנת 2023.
- 7.2. לגבי הסבר התפתחויות בנתוני המידע הכספי, ראו סעיף 5 לדוח הדירקטוריון של החברה המצורף לדוח זה ("דוח הדירקטוריון").
- 7.3. להלן התפלגות הכנסות, עלויות ורווח ביחס לכל אחד מתחומי הפעילות של החברה לשנים 2021, 2022 ו-2023. יובהר כי סך הנכסים וההתחייבויות המובאים בטבלאות להלן מתייחסים לכלל תחומי הפעילות יחד ולא לכל אחד בנפרד, מאחר שמפעלי החברה משרתים את כלל תחומי פעילותה.

7.5. ליום 31 בדצמבר 2023:

| סעיף | תחום פעילות בנייה רוויה למגורים (אלפי ש"ח) | תחום פעילות שוק מוסדי (אלפי ש"ח) | תחום פעילות שוק פרטי (אלפי ש"ח) | תחום פעילות נעילה (אלפי ש"ח) | תחום פעילות אנרגיה (אלפי ש"ח) | התאמות (אלפי ש"ח) | סה"כ (אלפי ש"ח) |
|--|--|--|---------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------|--------------------|
| סך ההכנסות מחיצוניים | 347,905 | 101,409 | 155,199 | 52,318 | 56,985 | - | 713,816 |
| סך ההכנסות מתחום/מי פעילות אחרים | - | - | - | 10,792 | 0 | (10,792) | - |
| סך הכל ההכנסות | 347,905 | 101,409 | 155,199 | 63,110 | 56,985 | (10,792) | 713,817 |
| עלויות אחרות (שאינן מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר) | 341,864 | 101,629 | 145,253 | 58,986 | 59,863 | (11,783) | 695,812 |
| סך הכל העלויות המיוחסות | 341,864 | 101,629 | 145,253 | 58,986 | 59,863 | (11,783) | 695,812 |
| עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות | 22,197 | 6,231 | 11,907 | 11,389 | 560 | - | 52,284 |
| עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות | 319,667 | 95,398 | 133,346 | 47,597 | 59,303 | (11,783) | 643,528 |
| רווח המיוחס לבעלים של החברה | 6,019 | (220) | 9,946 | 4,123 | 2,015- | 991 | 18,842 |
| רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה | - | - | - | - | 863- | - | 863- |
| סך נכסים ליום 31.12.2023 | - | - | - | - | - | - | 1,114,248 |
| סך ההתחייבויות ליום 31.12.2023 | - | - | - | - | - | - | (866,181) |

7.6. ליום 31 בדצמבר 2022:



ר.ב.בריח

| סעיף | תחום פעילות בנייה רוויה למגורים (אלפי ש"ח) | תחום פעילות שוק מוסדי (אלפי ש"ח) | תחום פעילות שוק פרטי (אלפי ש"ח) | תחום פעילות נעילה (אלפי ש"ח) | תחום פעילות אנרגיה (אלפי ש"ח) | התאמות (אלפי ש"ח) | סה"כ (אלפי ש"ח) |
|--|--|--|---------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------|--------------------|
| סך ההכנסות מחיצוניים | 324,317 | 99,025 | 176,495 | 45,820 | 62,417 | - | 708,074 |
| סך ההכנסות מתחום/מי פעילות אחרים | - | - | - | 10,072 | - | (10,072) | - |
| סך הכל ההכנסות | 324,317 | 99,025 | 176,495 | 55,892 | 62,417 | (10,072) | 708,074 |
| עלויות אחרות (שאינן מהוות הכנסות בתחום פעילות אחר) | 307,138 | 101,075 | 167,203 | 56,417 | 61,099 | (10,313) | 682,619 |
| סך הכל העלויות המיוחסות | 307,138 | 101,075 | 167,203 | 56,417 | 61,099 | (10,313) | 682,619 |
| עלויות קבועות המיוחסות לתחום הפעילות | 19,812 | 5,845 | 11,511 | 9,639 | 558 | - | 47,365 |
| עלויות משתנות המיוחסות לתחום הפעילות | 287,326 | 95,230 | 155,692 | 46,778 | 60,541 | (10,313) | 635,254 |
| רווח המיוחס לבעלים של החברה | 17,176 | (1,762) | 9,293 | (811) | 923 | 241 | 25,060 |
| רווח המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה | - | - | - | - | 395 | - | 395 |
| סך נכסים ליום 31.12.2022 | | | | | | | 909,343 |
| סך ההתחייבויות ליום 31.12.2022 | | | | | | | 674,896 |

8. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה⁶

להלן גורמים חיצוניים אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על תוצאות עסקיות של הקבוצה או התפתחותה:

8.1. מלחמת "חרבות ברזל"

בחודש אוקטובר 2023 הכריזה ממשלת ישראל על מצב מלחמה בעקבות מתקפת טרור אכזרית על מדינת ישראל ביום 7 באוקטובר 2023 שעודנה נמשכת (להלן: "המלחמה").

מתחילת המלחמה הושפעו היקפי פעילויות החברה באופן משמעותי, בשבועות המלחמה הראשונים הייתה פגיעה משמעותית ביכולות הייצור כתוצאה מהעובדה שמפעלי הקבוצה המצויים באזור התעשייה הדרומי באשקלון (האזור המטווח ביותר בתחילת המלחמה) וחשש ממשי של עובדי הקבוצה מהגעה פיזית למתקני החברה, מהיעדרות מסיבית של עובדים באתרי הקבוצה באשקלון (גיוסי עובדים בצווי 8 ועובדים שנמנעה הגעתם למתקני החברה בעקבות הוראות פיקוד העורף), ואיסור כניסת עובדים פלשתינאים לאזור התעשייה באריאל. עם הימשכות המלחמה החלה החברה בצורה עקבית להחזיר עובדים לעבודה באתריה באשקלון, ולאחר קבלת אישור מגורמי הביטחון התאפשרה באופן מצומצם כניסת עובדים פלשתינאים לאתרי החברה באריאל. ענף הבנייה בישראל האט את פעילותו בצורה משמעותית לאור סגירת אתרי בנייה וחוסר בעובדים בכל הארץ באופן שהשפיע על הביקושים והאספקות של החברות לאתרי הבניה. נכון למועד הדוח חזרו באופן חלקי אתרי הבניה בישראל לפעילותן הסדירה בדומה לתקופה שקדמה למלחמה.

נכון לפרסום הדוח, אתרי החברה, לרבות אלו הנמצאים בעיר אשקלון, לא נפגעו באופן פיזי משמעותי, כל קווי הייצור של רב-בריה בכל המפעלים פעילים אם כי התפוקות הייצור מופחתות לאור העדרם של עובדים מקצועיים, בעיקר במפעל דלתות הפלדה באשקלון, וכן הואטה התפוקה בהתאמה לקצב הוצאת הסחורה לאתרי הבניה שנפתחו. נכון למועד הדיווח ישנה מגמה של המשך פתיחה איטית של אתרי הבניה והחברה ערוכה לשינויים בענף הבניה.

פעילות האנרגיה של החברה צומצמה באופן ניכר בשל אופי המוצרים ואופי איומי המלחמה שהרי המוצרים שבירים ומותקנים על גגות. כמו גם בשל גיוס מילואים ניכר מקרב מתקיני המוצרים הסולארים.

היקף פעילות מגזר הנעילה שמפעליו נמצאים באשקלון צומצם בתחילת המלחמה לאור חוסר בזמינות בעובדים בעלי התמחויות נדרשות ועיקר המשאבים מופנים למענה להזמנות של לקוחות בחו"ל ומענה מיידי לשוק המקומי. נכון למועד הדוח פעילות מגזר הנעילה חזרה לשגרת עבודה מלאה, תוך התמקדות בייצור מוצרים המיועדים לייצוא.

נוכח האטה בענף הבניה בישראל, העלולה להוביל גם לקשיים תזרימים של גורמים שונים בתחום

⁶ במסגרת פרק זה בכלל וסעיף 8 זה בפרט, נכללו נתונים שונים המבוססים על מחקרים ואתרי אינטרנט שונים. יצוין כי אלא אם נאמר במפורש אחרת, החברה לא ביקשה, ובכל מקרה לא קיבלה את הסכמת עורכי המחקרים והאתרים כאמור, לצורך הכללת מידע כאמור בדוח ומידע כאמור הינו מידע אשר מפורסם לציבור ולמיטב ידיעת החברה הינו מידע פומבי. כמו כן לא נערכה כל בדיקה על ידי חברות הקבוצה באשר לנכונותם, דיוקם ועדכניותם של הנתונים המובאים בסקרים, בפרסומים ובמחקרים האמורים וכן לא נערכה כל בדיקה על ידי החברה האם הבסיס להערכות כאמור נכון או מדויק.



הבניה, ביצעה החברה עדכון למדיניות הגבייה שלה ואף הופנו משאבים נוספים לטובת ביצוע גבייה מלקוחות.

בשל פרוץ המלחמה נרשמה בחודשי המלחמה הראשונים ירידה בכניסת הזמנות חדשות לצבר ההזמנות של החברה, ירידה זו נבלמה ואף תוקנה באופן חלקי תוך כדי רבעון 4, 2023 ובחודשים שלאחר מכן.

בשל חוסר הוודאות שאפיינה את תחילת תקופת המלחמה, לרבות ביחס למשך והיקף המלחמה וצמצום פעילות החברה, ביצעה החברה שורה של פעולות לצמצום וחיסכון בהוצאות לרבות צמצום משמרות, והוצאה של 30% מעובדי החברה והחברות הבנות לחופשה ללא תשלום וזאת על מנת להתאים את הוצאות החברה להכנסותיה בתקופת המלחמה.

נכון למועד הדוח כ-15% ממצבת כח האדם של החברה, עודנה נעדרת בשל גיוסי עובדים בצווי 8 ועובדים שנמנעה הגעתם למתקני החברה בעקבות הוראות פיקוד העורף ואיסור כניסת עובדים הפלשתינאים לשטח ישראל.

בנוסף, מייד עם פרוץ המלחמה עזבו את הארץ כל הצוותים המקצועיים מחו"ל שעסקו בהעברת קווי הייצור ממפעל דלתות הפלדה הישן לחדש. עזיבת הצוותים המקצועיים הובילה להאטה בהעברה של קווי הייצור למפעל החדש (שעד לפרוץ המלחמה התנהלה ההעברה בהתאם לתוכניות ההנהלה) שאת חלקו החברה מנסה למזער ע"י ביצוע עבודות בהנחיית הספקים מחו"ל באמצעים מרחוק או באמצעות העברה של קווים באמצעות ספקים מקומיים. העיכוב בהעברת הקווים פגעה באופן זמני בכושר הייצור שהחברה תכננה קודם לפרוץ המלחמה.

במהלך המלחמה, נפתחה חזית לחימה נוספת בדרום ים סוף ע"י כוחות של מיליציות של החות"ים המגבילות את נתיבי השייט הימי במיוחד עבור ספינות הקשורות לישראל או שבדרך אליה. לאור האמור חברות ספנות רבות שינו את נתיבי השייט על מנת להימנע מפגיעה בספינותיהם מהלך שהשפיע על עליית מחירי ההובלה מהמזרח והתארכות ימי ההובלה. לאור האמור ומתוך אסטרטגיית ניהול המלאי של החברה, החליטה החברה להעלות את סך ימי המלאי של סחורות שמגיעות מהמזרח.

למרות האמור לעיל, למועד הדוח, החברה לא יכולה להעריך את השפעת המלחמה על עסקיה וזאת בין היתר לאור אישור מתווה הפיצויים לעסקים בגין נזקי המלחמה ע"י כנסת ישראל לפיו זכאית החברה לפיצוי בגין נזקים עקיפים בנוסף על אלו הישירים שנגרמו ויגרמו לה בעקבות המלחמה נוכח העובדה כי מרבית פעילות החברה מתבצעת מאתריה באשקלון, שהוכרה כישוב ספר לתקופת המלחמה. למועד פרסום הדוח, החלה החברה לקבל ומקדמות על חשבון פיצויים בגין נזקים שנגרמו לה מתחילת המלחמה. נכון למועד פרסום הדוח התקבלו מקדמות בסך של כ-16.6 מיליון ש"ח (מתוכם כ-5 מיליון ש"ח שהתקבלו לאחר תאריך המאזן בגין נזקי החברה בשנת 2023). בנוסף עיקר מוצרי החברה הם מוצרי ביטחון מצילי חיים שדרישות השוק אליהם עולה בשל נזקי המלחמה ובשל דרישות המיגון בכל רחבי ארץ ישראל.

לאור האמור החברה מעריכה, שככל שהמלחמה תימשך וככל שההשפעות דלעיל תימשכנה, עלולה להיות לכך השפעה לרעה על מצבה הכספי ותוצאותיה העסקיות של החברה. יחד עם זאת, כיום לא מסתמן כל חשש לאיתנותה הפיננסית של החברה וליכולת גיוס הון וחוב במערכת הבנקאית והחוף בנקאית. לפרטים נוספים בקשר עם מימון ונזילות החברה, לרבות בתקופת אי הוודאות בגין המלחמה, ראו סעיף 25 להלן.



לפרטים נוספים אודות השפעת מלחמת חרבות ברזל על פעילות הקבוצה, ראו סעיף 3 לדוח הדירקטוריון, המצורף כחלק בלתי נפרד מדוח זה.

יצוין כי האמור בסעיף זה, בעניין הערכות החברה בדבר השפעות המלחמה, היקפה, התפתחותה והשפעותיה על פעילות החברה ואופן התמודדותה עם סיכונים אלה מהווה מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"), המבוסס, בין היתר, על הערכות ותחזיות של החברה בהתחשב בניסיונה והבנתה את הגורמים המשפיעים על פעילותה העסקית נכון למועד זה, אשר יכולות גם שלא להתממש, כולן או חלקן, או שיתממש באופן שונה, לרבות מהותית מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

8.2. שוק הפלדה העולמי

רווחיות הקבוצה מושפעת מרמת המחירים בשוק הפלדה העולמי. חלק ניכר ממוצרי הקבוצה מיוצרים מפלדה, ולכן למחירי הפלדה בשוק השפעה מהותית על תוצאות הקבוצה ובין היתר רווחיותה. לאור נפח הפעילות הנרחב של הקבוצה ביחס לחומר גלם זה, הקבוצה מיישמת מדיניות לגידור מחירי הפלדה באמצעות קיבוע מחיר לכמות הפלדה הצפויה שתירכש לתקופה של עד כשנה מראש בהתקשרות עם ספקיה. נכון למועד הדוח, מדיניות החברה לגדר את מחירי הפלדה במסגרת ההתקשרויות עם הספקים הרלוונטיים לתקופה של בין 6-12 חודשים קדימה. יחד עם זאת בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, מבצעת הקבוצה התאמות למחירי מוצריה בעת הצורך, לאור השינויים בעלות הפלדה.

ענף הפלדה בעולם, מאופיין לאורך השנים האחרונות בתנודתיות הנובעת משינויים בביקושים, בהיצע ובעלויות הייצור של הפלדה. מחירי הפלדה מושפעים מאירועים בינלאומיים כך לדוגמא, משבר הקורונה העולמי שהחל ברבעון הראשון של 2020 גרם לתנודתיות במחירי הפלדה כאשר רק בשנת 2022 החלו מחירי הפלדה בשוק הפלדה העולמי להתייצב לקראת רמות מחירים שקדמו למשבר הקורונה, בעיקר בשל ביקושים כלליים שהתמתנו. דוגמא נוספת לתנודתיות במחירי הפלדה התרחשה כתוצאה מפלישת רוסיה לאוקראינה בתחילת שנת 2022 מלחמה שנכון למועד פרסום דוח זה עדיין מתנהלת ושטרם באותה תקופה לחוסר ודאות באספקה ותנודתיות במחירים של פלדה וחומרי גלם. גם רעידת האדמה שפקדה את טורקיה בתחילת שנת 2023, שהוסיפה לחוסר הודאות בביקושים לפלדה לאור הצורך בבנייה מסיבית באזורים שנפגעו באירוע.

שנת 2023 התאפיינה ביציבות באופן כללי ביחס למחירי הפלדה. יציבות זו התערערה עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל. נכון למועד הדוח, טרם חזרו מחירי הפלדה לרמתם לפני משבר הקורונה ושרשרת האספקה, אך הם נמוכים מהשיא שהגיעו אליהם בזמן המשבר.

החברה נוקטת בפעולות על מנת למזער את השפעות המשברים הגאופוליטיים בעזרת קביעת מדיניות ניהול שרשרת אספקה וסגירת עסקאות מול ספקי חומרי גלם המקבעות את מחירי הפלדה לתקופה ידועה מראש.

החברה תמשיך לבחון פעולות נוספת במטרה לצמצום השפעת התנודתיות במחירי הפלדה על החברה. לשינויים במחירים בעולם, יש השפעה ישירה גם על רמת המחירים בארץ של הפלדה, אשר מושפעים

אף מתנודתיות בשער הדולר וממחירי ההובלה של פלדה, דבר אשר כאמור משפיע בצורה ישירה על עלותם של מוצרי הקבוצה המבוססים על יצור מפלדה.

לפרטים נוספים ראו גם ביאור 1(ג) בדוחות הכספיים.

יובהר, כי האמור לעיל, לעניין השפעת המלחמה בין רוסיה לאוקראינה, שינוי מחיר הפלדה בעולם, תנודתיות שער הדולר ומחירי הובלת הפלדה על פעילות ותוצאותיה הכספיות של הקבוצה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המתייחס לאירוע או לעניין עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית. המידע מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה בהתחשב בניסיונה והבנתה את הגורמים המשפיעים על פעילותה העסקית נכון למועד זה, אשר יכולות גם שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים ו/או עלויות מחירי חומרי הגלם התלויים בתנאי השוק אשר לחברה ו/או לספקיה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

8.3. השפעת חומרי הגלם ומחירי הובלתם

הקבוצה חשופה לסיכוני שוק, המתייחסים בעיקר לשינויים במחירי חומרי הגלם העיקריים שלה ובין היתר, פלדה, עץ, נפט, פלסטיק, פליז וצמר סלעים (בסעיף זה: "חומרי הגלם"). תוצאותיה העסקיות של הקבוצה עלולות להיות מושפעות משינויים במחירי חומרי הגלם כאמור. בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, שואפת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה בעת הצורך, לשינויים בעלויות חומרי הגלם.

כמו כן, תוצאות הקבוצה מושפעות גם מזמינות ומחירי ההובלה של חומרי הגלם.

במהלך שנת 2021 חלה התייקרות מהותית בחלק מחומרי הגלם של החברה ובפרט במחירי המתכות ובמחירי ההובלה מהמזרח אשר השפיעו על הרווחיות הגולמית של החברה עליות אלו התמתנו במהלך שנת 2022 בצד התייקרות נוספת במחירי מוצרי העץ ובשנת 2023 הושפעו מחירי הסחורות בעקבות שינויים חדים בשערי החליפין.

בתחום מוצרי האנרגיה, ניכר כי האתגרים בשרשרת האספקה, יחד עם הקשחת הרגולציה האמריקאית במסגרתה הוטלו איסורים על יבוא ציוד שיוצר בסין ודרום אסיה ועיקול ו/או שהיית משלוחים כתוצאה מכך, הציבו בפני השוק המקומי אתגרים שונים בתחום שרשרת האספקה, בדגש על יבוא פאנלים.

בהתאם למדיניות החברה, רמות המלאי הגבוהות, העסקאות ארוכות הטווח והגידורים אותם היא מבצעת מצד אחד והתאמות מחירים בשוק מצד שני מנעו שחיקה מהותית ברווחיות הגולמית. לפירוט אודות השפעות נוספות על מחיר הפלדה ראו סעיף 8.1 לעיל.

לאחר זינוק במחירי ההובלה הימית בשנת 2021, אופיינה שנת 2022 בתנודתיות במחירי ההובלה הימית⁷, וכתוצאה מכך הקבוצה ביצעה שינויים בתמחור ומקורות הספקים וארץ המוצא בשנת 2023 חזרו מחירי ההובלה הימית למחירים לפני משבר הקורונה ונותרו יציבים עד למועד התחלת הסכסוך עם החותים. עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל ועצירה כמעט מוחלטת של הטסה והובלה ימית של סחורות

⁷ <https://tradingeconomics.com/commodity/baltic>

לישראל התייקרו בצורה חדה עלויות השילוח לישראל.

בהמשך לאמור בסעיף 8.1 ו-8.2 לעיל, בדבר השלכות מלחמת "חרבות ברזל" והאירועים הגאופוליטיים בהתאמה, השפיעו ועלולים להמשיך להשפיע על זמינותם ו/או מחירים של חומרי גלם הדרושים לקבוצה. נכון למועד הדוח אין ביכולתה של הקבוצה לאמוד את השפעותיהם המלאות על תוצאותיה של החברה. יצוין כי נכון למועד הדוח, אין לקבוצה חוסר בחומרי גלם בטווח הקצר, אולם לא ניתן להעריך את המשך השפעת האירוע הנ"ל בנושא זה.

יובהר, כי האמור לעיל, לעניין ההשפעות על מחירי חומרי הגלם וזמינותם והשפעתם על הקבוצה, הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המתייחס לאירוע או לעניין עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית. המידע מבוסס על הערכות ותחזיות של החברה בהתחשב בניסיונה והכנתה את הגורמים המשפיעים על פעילותה העסקית נכון למועד זה, אשר יכולות גם שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים ו/או עלויות מחירי חומרי הגלם התלויים בתנאי השוק אשר לחברה ו/או לספקיה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

8.4. ענף הבנייה בישראל

תחומי הפעילות של הקבוצה בנייה רוויה למגורים, שוק מוסדי ושוק פרטי מושפעים מהשינויים בהיקפי התחלות וגמר הבנייה החדשה, בנייה פרטית ופרויקטים של תמ"א ומהיקף השיפוצים בדירות יד שנייה. לאור העובדה שמוצרי הקבוצה בתחומי הפעילות הנ"ל פונים, בין היתר, ללקוחות בענף הבנייה בישראל, החל ממשפצים קטנים וכלה בחברות בנייה גדולות. ככל שמורגשת ירידה בהתחלות בנייה חדשות (הן בנייה רוויה למגורים והן בנייה מוסדית) וירידה בהיקף השיפוצים (פרטיים ומוסדות ציבוריים שונים), נפגעות מכירותיה של הקבוצה לאור הירידה בביקוש למוצרי הקבוצה. עם זאת בהיותה של החברה נוכחת בשלושת מגזרי השוק בישראל מתקיים גידור פנימי (לדוגמא: ירידה בהתחלות בנייה מניעה פעילות בשוק היד שנייה ושיפוצים).

ענף הבנייה למגורים, מאופיין בתנודות בהיקף פעילותו והינו מושפע בין היתר מגורמים ייחודיים התלויים במדיניות הממשלה, לרבות היקף הבנייה הציבורית המיועדת למגורים, מדיניות שיווק קרקעות שבבעלות רמ"י, עידוד ותמרוץ ממשלתיים לרוכשי דירות באזורים שונים בארץ, וקצב אישור הליכי תכנון ורישוי של פרויקטים, על ידי הגורמים השלטוניים המוסמכים.

עד שנת 2023 גברה מעורבות הממשלה בשוק הנדל"ן במגזר הבנייה הרוויה, המתבטאת, בין היתר, בהגדלת היצע הקרקעות על ידי קיצור התהליכים הביורוקרטיים הנדרשים, בפרסום מכרזים לקרקעות של רמ"י במסלול "מחיר למשתכן" (שהוחלפה בחודש ספטמבר 2020 בתוכניות "דירור במחיר מופחת"). מעורבות זו של המדינה מטיבה עם פעילות הקבוצה ותוצאותיה העסקיות, לאור העובדה שהקבלנים אשר לוקחים חלק בפרויקטים האמורים, עושים שימוש במוצרי הקבוצה השונים בבניית הפרויקטים השונים.

בשנת 2023, נוכח עליית ריבית חדה במשק, חלה האטה ברכישות קבלים ויזמים של קרקעות שהובילה גם לירידה בבקשות להיתרי בניה עבור שכונות למגורים. בנוסף מאותה סיבה של עליית ריבית והתייקרות המשכנתאות חלה ירידה ברכישות של בניה חדשה או דירות יד שנייה.

בשנת 2023 החלה בנייתן של כ-62,030 דירות, ירידה של 8.9% לעומת שנת 2022 מעבר לכך ממשלת ישראל הציבה יעד של הגדלת התחלות הבנייה בשלוש השנים 2022-2025 ל-280,000, יעד המהווה עלייה בשיעור של עשרות אחוזים ביחס להתחלות הבנייה בשנים האחרונות.⁸

ככלל, בין היתר, לאור שיעור הילודה בישראל ומצב התחלות הבנייה, מדינת ישראל נמצאת במצב של עודף ביקוש תמידי לעומת ההיצע של בנייה למגורים, תשתיות ושיפוצים.

בעקבות פרוץ מלחמת חרבות ברזל, נסגרו אתרי הבניה ברחבי הארץ בתקופה הראשונה של המלחמה, ולאחר מכן נפתחו באופן הדרגתי בהתאם להנחיות הרשויות השונות. הרשויות בתורן דרשו הגבלות שונות על פתיחת האתרים, בין היתר הצבת מאבטחים באתרים, ביטול הסדרי תנועה, צמצום שעות הפעילות, הפעלת מערכי דיווח לרשויות, איסור על העסקת עובדים מעזה ומהרשות הפלסטינאית באתרים וכיו"ב. הגבלות אלו גורמות לעיכוב בל"ז ביצוע הפרויקטים, ובהתאם לדחיית מועדי אספקת ההזמנות.

התחלות וגמר בנייה⁹

בהתאם לפרסומי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, בשנת 2023 החלה בנייתן של כ-62,030 דירות, ירידה של 8.9% לעומת שנת 2022.¹⁰ בשנת 2023 הסתיימה בנייתן של כ-57,895 דירות, עלייה של כ-9.3% לעומת שנת 2022. לצד העלייה שנצפתה בגמר הבנייה, חל עיכוב בגמר הבנייה של כ-32.7% מהמבנים, יותר ממחציתם (כ-55.1%) על רקע המצב הביטחוני.

עוד בהתאם לפרסומי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה¹¹ טרם החלה בנייתן של 58.3% מסך הדירות בהיתרים שהופקו ברבעון הרביעי של שנת 2023. וכן דווח על עיכוב בגמר הבנייה של 32.7% מהמבנים, יותר ממחציתם (55.1%) על רקע המצב הביטחוני.

על-פי נתוני התאחדות הקבלנים בוני הארץ, נתוני הענף האחרונים מצביעים על כך שבחודשים האחרונים נראים סימני ההאטה בענף הבנייה. אל מול הגידול במכירת הקרקעות של רמ"י בשנת 2022 המאפשר הגברת קצב הבניה למגורים בעתיד, רואים בחודשים האחרונים ירידות בהתחלות הבניה (למעט התחדשות עירונית), וכן ב מכירות ובמשכנתאות וזאת כפועל יוצא של העלאות הריבית¹².

ענף השיפוצים

בהתאם לפרסומי התאחדות קבלני השיפוצים, ענף השיפוצים מגלגל כ-15 מיליארד ש"ח בשנה; כ-300,000 בתי אב משפצים את דירתם מידי שנה. דירה ממוצעת משופצת כל חמש שנים ודירה המושכרת ל-Airbnb משופצת כל 2.5 שנים.

בהתאם לניסיונה של החברה, בתקופות בהן הייתה האטה בהתחלות בנייה חדשות למגורים, כפי

⁸ ראו: www.gov.il/he/departments/news/press_12062022

⁹ <https://www.acb.org.il/wp-content/uploads/2022/02/%D7%A1%D7%A7%D7%99%D7%A8%D7%94-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%90%D7%A8-2022-2.pdf>

¹⁰ ראו: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/089/04_24_089b.pdf

¹¹ ראו: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2024/089/04_24_089b.pdf

¹² <https://www.acb.org.il/wp-content/uploads/2023/01/%D7%A1%D7%A7%D7%99%D7%A8%D7%94-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%90%D7%A8-2023.pdf>

שהתרחש עקב מלחמת "חרבות ברזל", שוק הנדל"ן מגיב בעליות בשיפוצי הבתים וזאת מתוך העקרון היסודי שבכל נקודת זמן יש צמיחה באוכלוסייה (כאמור בסעיף זה להלן) ולכן הסגמנטים השונים של שוק הבנייה פועלים ככלים שלובים. יחד עם זה, ענף השיפוצים בימים אלה חווה משבר נוכח אי כניסת עובדים פלשתינאים מהשטחים באופן המגביל בצורה משמעותית את העלייה בהיקף השיפוצים למרות הירידה בהתחלות הבניה.

8.5. קצב גידול האוכלוסייה במדינת ישראל

מדינת ישראל הינה מדינה ייחודית מבחינה דמוגרפית, המתאפיינת בשילוב חריג של פרוץ גבוה, תמותה נמוכה והגירה חיובית. כל אלה מביאים לגידול מהיר של האוכלוסייה במדינת ישראל¹³. במהלך שנת 2023 גדלה אוכלוסיית ישראל ב-1.9% לעומת שיעור גידול של כ-2.2% בשנת 2022¹⁴. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 עומדת אוכלוסיית ישראל על כ-9.842 מיליון תושבים. במבט צופה עתיד- צפויה האוכלוסייה להגיע בסוף שנת 2024 ל-10 מיליון תושבים; בסוף שנת 2048 ל-15 מיליון תושבים ובשנת 2065 ל-20 מיליון תושבים. כך, שב-50 השנים הבאות, עד שנת 2065, צפויה האוכלוסייה במדינת ישראל לגדול פי שניים¹⁵.

גידול מהיר זה של האוכלוסייה במדינת ישראל עתיד להשפיע באופן ישיר על פעילותה של הקבוצה הקשורה לתחום הבנייה בעתיד, שכן גידול זה יגרום להגדלת היקף הבנייה, הן בתחום הבנייה הרוויה למגורים, הן בתחום השוק המוסדי והן בתחום השוק הפרטי.

8.6. תנודתיות בשערי חליפין

הקבוצה מושפעת מתנודתיות בשערי החליפין, ובעיקר לדולר, לאירו וליואן. כמות נכבדת מחומרי הגלם שבהם עושה שימוש הקבוצה על מנת לייצר את מוצריה השונים נרכשים בייבוא מסוחרים מחו"ל במטבעות זרים, כאשר המוצר הסופי אשר מיוצר על בסיס חומרי הגלם נמכר ברובו לשוק הישראלי והתמורה בגינו משולמת בשקל. בנוסף, מרבית המכונות המשמשות את הקבוצה לייצור מוצריה השונים נרכשות גם הן בחו"ל מיצרנים זרים והתמורה אשר משלמת הקבוצה בגינן משולמת במטבעות זרים. נכון למועד הדוח, עיקר התשלום מבוצע במטבע זר ועיקר התמורה מתקבלת בשקל, לפיכך, להתחזקות השקל מול המטבעות הזרים ישנה השפעה חיובית על הקבוצה לאור אופי פעילותה של הקבוצה.

בשנת 2023 נחלש השקל (שער ממוצע) ביחס לרוב המטבעות הנסחרים בישראל ביחס לאירו ב-11.3%, ביחס לדולר של ארה"ב ב-8.9%¹⁶.

בשנת 2023 עלה שער החליפין של הדולר בכ-3%, ליום 31 בדצמבר 2023 שער הדולר היה שווה ל-3.627

¹³ לפירוט נוסף ראו "תחזית אוכלוסיית ישראל, 2017-2040" של מרכז טאוב לחקר המדיניות החברתית בישראל מיום 25.4.2020:

[/http://taubcenter.org.il/he/israeli-population-projections-2017-2040](http://taubcenter.org.il/he/israeli-population-projections-2017-2040)

¹⁴ ראו: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2023/424/11_23_424b.pdf

¹⁵ לפירוט נוסף ראו "הודעה לתקשורת, תחזית אוכלוסיית מדינת ישראל עד שנת 2065" של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה מיום 21.5.2017:

<https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/Do>. https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2017/138/01_17_138b.pdf
[cLib/2017/138/01_17_138b.pdf](https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2017/138/01_17_138b.pdf)

¹⁶ לפירוט נוסף ראו "הודעה לתקשורת, שערי מטבעות החוץ בסוף שנת 2023 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה", 545 בינואר 2024:

2023chrome-extension://efaidnbmninnibpcajpcglclefindmkaj/

https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/20232024/0022023/006/16_2324_002b23_006b.pdf



ש"ח.

בשנת 2023 עלה שער החליפין של היורו בכ-7%, ליום 31 בדצמבר 2023 שער החליפין של היורו היה שווה ל-4.012 ש"ח.

8.7. מדיניות מוניטארית, האינפלציה ועליית שיעורי הריבית

החל מהרבעון השני לשנת 2023 ועד פרוץ המלחמה, ניכרה התמתנות בסביבת האינפלציה הגבוהה, אשר טיפסה מאז הרבעון השני של שנת 2022, שיעור עליית מדד המחירים לצרכן בשנת 2023 עמד על 3%, ביחס ל-5.3% בתקופה המקבילה אשתקד.

החל מהרבעון השני של שנת 2022, העלה בנק ישראל את שיעור הריבית הבסיסית במשק מ-0.1% ל-4.75%, על מנת להתמודד עם האינפלציה העולה ולבלום, גם את הצריכה וגם את עליות המחירים, החל מהרבעון השני של שנת 2023, הוחלט על ידי בנק ישראל להותיר את הריבית בישראל על כנה, מבלי להעלותה, כאשר בחודש ינואר 2024, החליט בנק ישראל להוריד את הריבית ב-0.25% לרמה של 4.5%. בהתאם לתחזית בנק ישראל, שיעור האינפלציה במהלך שנת 2024 צפוי להיות 2.4% וריבית בנק ישראל צפויה לעמוד ברבעון הרביעי לשנת 2024 על בין 3.75%-4%.

לאור העלאת הריבית על ידי בנק ישראל ועליית מדד המחירים לצרכן כתוצאה מאינפלציה עולמית בכלל ובישראל בפרט, בחנה החברה את ההשפעות כאמור על מצבת התחייבויותיה.

הקבוצה מושפעת מעליה בשיעור האינפלציה בעיקר במסגרת תשלומי דמי השכירות בגין הנכסים אותם היא שוכרת בעבור מפעליה, סניפיה ומשרדיה אשר צמודים ברובם למדד המחירים לצרכן.

תיתכנה השפעות נוספות כתוצאה מעליית המדד, לרבות עליה במחירי חומרי הגלם ושכר עבודה.

נוכח הצמדת התמורה בהסכמי ההתקשרות של החברה עם קבלנים למדד תשומות הבניה, היקף ההשפעה של העלייה בשיעור האינפלציה בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 אינו מהותי.

ליום 31 בדצמבר 2023, לחברה התחייבויות לתאגידים בנקאיים הצמודות לריבית הפריים בסך כולל של כ-386.6 מיליון ש"ח. לאור זאת ובהתאם למבנה החוב הנוכחי של החברה כל עלייה שנתית של ריבית הפריים בשיעור של 1% תשפיע על עליה בהוצאות המימון של החברה בסך של כ-3.9 מיליון ש"ח לתקופה.

בהתאם לבחינה האמורה מצאה החברה כי לשינויים באינפלציה ובריבית הייתה השפעה על דוחותיה ליום 31 בדצמבר 2023. לפרטים נוספים ראו ביאור 16 ב' לדוחות הכספיים השנתיים.

בנוגע להמשך פעילותה, החברה צופה כי נכון למועד אישור הדוח, לשינויים בתנאי האינפלציה במשק, לא צפויה להיות השפעה מהותית על מצבה הכספי של הקבוצה, תוצאות פעולותיה, תזרימי המזומנים שלה וכי נכון למועד פרסום דוח זה, לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

נכון למועד אישור הדוח, החברה צופה כי לשינויים בתנאי הריבית במשק והמשך עליה בריבית, צפויה להיות השפעה מהותית על תוצאות הפעילות בדגש על רווחיות החברה בדוחותיה הכספיים.

למועד הדוח, ובהתאם להערכות הנהלת החברה ולמרות העלייה בריבית במשק לא קיים חשש לאיתנותה של הקבוצה, בין היתר נוכח פיזור הלקוחות הרב של החברה, ליכולת פרעון התחייבויותיה ולמצב הנוזלות של הקבוצה. כמו כן לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

על פי פרסומי מחלקת המחקר בבנק ישראל, עליות המחירים בשנתיים האחרונות נבעו משילוב שלגורמי היצע ובפרט חיצוניים, שהמשמעותיים שביניהם הם השפעות המלחמה באוקראינה, שהביאה לעלייה משמעותית במחירי האנרגיה והסחורות והשיבושים הנמשכים בשרשרות האספקה, ולצד זאת גורמי ביקוש מקומי, על רקע חזרתו של המשק לשיעורי תעסוקה גבוהים מאלה ששררו טרום משבר הקורונה.¹⁷

לאור העלאת ריבית הפריים על ידי בנק ישראל ועליית מדד המחירים לצרכן כתוצאה מאינפלציה עולמית בכלל ובישראל בפרט ובהתאם לעמדת סגל חשבונאית מספר 8-99: השפעות אינפלציה ועליית הריבית על הגילוי והדיווח הכספי שפורסמה ע"י רשות ניירות ערך ביום 3 באוגוסט 2022, בחנה החברה את ההשפעות כאמור על מצבת התחייבויותיה.

על פי תחזית בנק ישראל, התוצר צפוי לצמוח בשנת 2023 בשיעור של 2.8% ובשיעור של 3.5% בשנת 2024 (לאחר שעמד על כ-6.3% בשנת 2022). שיעור האינפלציה בשנת 2023 צפוי לעמוד על 3.0% וב-2024 צפוי שיעור האינפלציה לעמוד על 2.0%. על פי תחזית בנק ישראל, הריבית המוניטרית צפויה לעמוד על 4.0% בממוצע בשנת 2023.¹⁸

נוכח הצמדת התמורה בהסכמי ההתקשרות של החברה עם קבלנים למדד תשומות הבניה, היקף ההשפעה של העליה בשיעור האינפלציה בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2022 אינו מהותי.

ליום 31 בדצמבר 2023 לחברה התחייבות לתאגידים בנקאיים הצמודות לריבית הפריים בסך כולל של כ-386.6 מיליון ש"ח. לאור זאת ובהתאם למבנה החוב הנוכחי של החברה כל עלייה שנתית של ריבית הפריים בשיעור של 1% תשפיע על עליה בהוצאות המימון של החברה בסך של כ-3.9 מיליון ש"ח לשנה. בהתאם לבחינה האמורה מצאה החברה כי לשינויים באינפלציה ובריבית היתה השפעה על דוחותיה ליום 31 בדצמבר 2023. לפרטים נוספים ראו ביאור 16 ב' לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023. בנוגע להמשך פעילותה, החברה צופה כי נכון למועד אישור הדוח, לשינויים בתנאי האינפלציה במשק, לא צפויה להיות השפעה מהותית על מצבה הכספי של הקבוצה, תוצאות פעולותיה, תזרימי המזומנים שלה וכי נכון למועד פרסום דוח זה, לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

נכון למועד הדוח, החברה צופה כי לשינויים במדיניות המוניטארית ו/או באינפלציה ו/או בציפיות לאינפלציה ו/או בריבית עשויות להיות השפעות מהותיות על תוצאותיה הכספיות וההתפתחות של

¹⁷ דוח המדיניות המוניטרית, המחצית השנייה של שנת 2022, בנק ישראל - <https://www.boi.org.il/52587>

¹⁸ <https://www.boi.org.il/publications/1666/%D7%AA%D7%97%D7%96%D7%99%D7%AA-%D7%9E%D7%A7%D7%A8%D7%95-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%97%D7%98%D7%99%D7%91%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%97%D7%A7%D7%A8/%D7%94%D7%AA%D7%97%D7%96%D7%99%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%A7%D7%A8%D7%95-%D7%9B%D7%9C%D7%9B%D7%9C%D7%99%D7%AA-%D7%A9%D7%9C-%D7%97%D7%98%D7%99%D7%91%D7%AA-%D7%94%D7%9E%D7%97%D7%A7%D7%A8-%D7%99%D7%A0%D7%95%D7%90%D7%A8-2023/>

הקבוצה, שכן הקבוצה חשופה לגידול בשיעורי הריבית מאחר וחלק מהתחייבויותיה צמוד לשיעורי הריבית במשק.

למועד הדוח ובהתאם להערכות הנהלת החברה ולמרות העלייה בריבית במשק לא קיים חשש לאיתנותה של הקבוצה, ליכולת פרעון התחייבויותיה ולמצב הנזילות של הקבוצה. כמו כן לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

הערכותיה ותחזיותיה של הקבוצה בדבר השפעות אינפלציה ועליית הריבית כאמור לעיל, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוססות בין היתר על הנתונים אשר בידי החברה נכון למועד זה ועל השינויים שעשויים לחול בעתיד באינפלציה והריבית בעולם בכלל ובמשק הישראלי בפרט אשר לחברה אין שליטה לגביהם. התוצאות בפועל עשויות גם שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית מהצפוי, בין היתר עקב התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

8.8. מדד תשומות הבניה

למדד זה עשויות להיות השפעות על תוצאותיה הכספיות של הקבוצה לאור העובדה שרוב ההזמנות לרכישת מוצרי הקבוצה שנעשות על ידי קבלני הבניה השונים (הן בתחום בנייה רוויה למגורים, הן בתחום שוק המוסדי והן בתחום השוק הפרטי), צמודות למדד זה.

על פי פרסום של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, ב-12 החודשים בין ינואר 2023 לדצמבר 2023, עלה מדד תשומות בבניה למגורים ב-2% זאת בהמשך לעליות מדד זה בשנת 2022¹⁹.

8.9. תקציב המדינה והשקעה בתשתיות

חלק מפעילות הקבוצה כאמור הינו בשוק המוסדי, כך שהקבוצה מוכרת את מוצריה למוסדות ציבוריים שונים ובין היתר למוסדות ממשלתיים כמפורט בסעיף 0 להלן. לפיכך, תחום השוק המוסדי מושפע בחלקו מתקציב המדינה והשקעות המדינה, וכן מקצב הליכי תכנון ורישוי של פרויקטים. מועד אישור תקציב המדינה ומדיניות המדינה בנושאים כאמור משפיעים על פרסום מכרזים חדשים, תדירותם והיקפם ובנוסף, מדיניות ממשלתית להשקעה בתשתיות משפיעה על כמות הפרויקטים והיקפם ובהתאם על הביקוש וההיצע למוצרי הקבוצה בשוק המוסדי.

בשנת 2021, פרסם משרד ראש הממשלה תכנית רב שנתית לפיתוח תשתיות מדינת ישראל בשנים 2021 - 2025, אשר כוללת רשימה של פרויקטי תשתית, שעלות הקמתם הינה 100 מיליון ש"ח ויותר ושהקמתם החלה או צפויה להתחיל כאמור בין השנים 2021-2025²⁰. עם זאת, יצוין כי לנוכח מלחמת "חרבות ברזל", אין ודאות בדבר מימוש התוכנית כולם או חלקם.

במטרה לקדם את פרויקטי התשתית הלאומיים הנדרשים להמשך צמיחת המשק ולצמצום הפער במלאי התשתיות הפיזיות-הכלכליות, התקבלו החלטות ממשלה בדבר שיפור תהליכי תיאום תשתיות בין חברות התשתית ובעלי התשתית, הסרת חסמי תכנון וביצוע עבור פרויקטים ותעדוף פרויקטי

תשתית²¹.

כתוצאה מהשפעת מלחמות חרבות ברזל וכתוצאה מהגרעון הצפוי בשנת 2024 קיצצה ממשלת ישראל את תקציב באופן רוחבי בכל משרדיה.

8.10. אנרגיות מתחדשות ומכירת מוצרים בתחום

על רקע ההכרה ההולכת וגוברת של מדינות רבות בהשלכות משבר האקלים וניסיון לצמצום פליטת גזי חממה, מדינות רבות, לרבות ישראל, מעודדות השקעה בהקמת מתקנים לייצור חשמל מאנרגיות מתחדשות.

בשנים האחרונות מדינת ישראל מצטרפת לשורה של מדינות נוספות ברחבי העולם המובילות את מגמת המעבר לייצור חשמל באמצעות אנרגיה מתחדשת, תוך זניחת מקורות האנרגיה המסורתיים (פוסיליים) לאור השפעותיהם השליליות על הסביבה. בהתאם להחלטת ממשלה מספר 465 מיום 25 באוקטובר 2020 בדבר קידום אנרגיה מתחדשת במשק החשמל, יעד ייצור החשמל בשנת 2030 מאנרגיות מתחדשות יעמוד על 30% מסך כל ייצור החשמל ועל 20% כיעד ביניים לשנת 2025.²²

יצוין כי שיעור פוטנציאל הצריכה מאנרגיה מתחדשת נכון לשנת 2023 עלה לשיעור של 14.6% מהצריכה השנתית, לעומת 11.8% בשנת 2022. כמו כן, שיעור הצריכה בפועל מאנרגיות מתחדשות הסתכם בשנת 2023 ב-12.5% מסך האנרגיה שנצרכה בישראל במהלך שנת 2023, לעומת 10.1% בשנת 2022 וכמות האנרגיה המתחדשת שנצרכה בשנת 2023 עמדה על 8,970 MHW, עלייה של כ-35.5% משנת 2022. בנוסף, בשנים האחרונות חל גידול משמעותי בהספק המותקן, כאשר קצב הגידול גדל מכ-16% לשנה בממוצע בשנים 2015-2017 לכ-25% לשנה בממוצע בשנים 2018-2023. נתונים אלו מראים על צמיחה והתקדמות לעבר עמידה ביעד ייצור החשמל שהציבה הממשלה.²³

החלטות ממשלת ישראל בעניין זה לאורך השנים מבליטות את הצורך במוצרי אנרגיה סולארית בשנים הקרובות כחלק מקידום אנרגיה מתחדשת במשק החשמל.

8.11. אבטחת מידע ואירועי סייבר

במהלך השנים האחרונות חל גידול בתכיפות ובחומרת אירועי סייבר וזליגת מידע בארץ ובעולם. מגמה זו צפויה להימשך גם בעתיד ואף להחמיר, בדגש על פשיעת סייבר. התרחבות פעילות איסוף מידע וניתוחו וכן השימוש במחשוב ענן וברשתות החברתיות מגבירים את הצורך בפתרונות סייבר מתקדמים ובמענה לסיכונים בצורה ייעודית. המתקפות יכולות להתבצע ללא ידיעת המשתמשים ולהפריע לפעילות השוטפת, לפגוע בשירותי המחשוב עד למניעת פעילותם, או להאט אותם באופן משמעותי, או לחלופין לאסוף מודיעין ומידע מסחרי על הארגון.

²¹ <https://www.acb.org.il/%d7%a4%d7%a8%d7%95%d7%99%d7%a7%d7%98%d7%99-%d7%94%d7%aa%d7%a9%d7%aa%d7%99%d7%aa-%d7%94%d7%9c%d7%90%d7%95%d7%9e%d7%99%d7%99%d7%9d>

²² ראו החלטת ממשלה כאמור: https://www.gov.il/he/departments/policies/dec465_2020
²³ ראו דו"ח מצב - יעדי אנרגיה מתחדשת במשק החשמל (2023) מיום 27 בפברואר 2024: https://www.gov.il/BlobFolder/generalpage/doch_pv_27022024_2023/he/Files_Pirsumei_Hareshurt_old_doch_pv_2023_27022024.pdf



במקרה של פגיעה בחברה כתוצאה מהתקפות סייבר כאמור, עלולה הקבוצה לסבול מהשלכות שליליות, כגון: (1) שיבוש הפעילות של הקבוצה, בעיקר לאור העובדה שהקבוצה משתמשת באמצעים טכנולוגיים מבוססי תוכנה בתהליכי הייצור, השיווק ומכירת מוצריה; (2) גניבת מידע של הקבוצה ו/או חשיפתו לציבור ובכלל זאת למתחריה, הכולל מידע סודי ורגיש, בין היתר, מידע על טכנולוגיות ופיתוח מוצרי הקבוצה; (3) פגיעה במוניטין הקבוצה לאור אי התמודדותה מול התקפת סייבר; (4) חשיפה לתביעות משפטיות בגין השלכות ההתקפות, בין היתר, במקרה של חשיפת מידע רגיש על לקוחות הקבוצה. במקרים כאמור, עלול הדבר לפגוע בתוצאותיה העסקיות של הקבוצה. סיכונים אלו מלווים ברגולציה מתפתחת בארץ ובעולם, בתחומי הסייבר והגנת הפרטיות, אשר מצריכים מחברות בכלל ומהחברה בפרט להתאים את עצמן להנחיות המשתנות.

הקבוצה משקיעה מאמצים (ארגוניים, מקצועיים ומחשוביים) במטרה להגן על מערך טכנולוגיות המידע שלה ולמזער את סיכוני אבטחת המידע, וכחלק מפעילותה זו מינתה ממונה סייבר לקבוצה אשר אמון על ניתוח סיכוני מתקפות סייבר ובניית תשתיות למניעת תקיפות אלו. כמו כן, בקבוצה מוטמעות מערכות מתקדמות של חומות אש, חסימת התקנים חיצוניים ומערכת לניטור אימיילים זדוניים ופישננג מהמתקדמות בשוק.

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה לפי תחומי פעילות

9. תחום פעילות בנייה הרוויה למגורים

9.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים

בתחום הבנייה הרוויה למגורים, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, שיווק ומכירה של מגוון מוצרים ופתרונות תעשייה מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים. מוצרים אלה כוללים בעיקר את כל סוגי הדלתות והמשקופים לבניין, לדירה הבודדת ולמרחבים המוגנים בהם, ובכלל זאת דלתות מותאמות לכניסה לבניין, ללובי, לחדרי המדרגות, לדירות ולחדרי הממ"ד וכן דלתות פנים ומערכות סינון אב"כ למרחבים המוגנים הקומתיים (ממ"ק) והידרתים (ממ"ד). החל משנת 2021 ולאור השלמת רכישת פעילות חברת נוריאלי והטעמתה בין השאר בתחום פעילות זה כמפורט לעיל, הקבוצה אף מוכרת ומשכירה במסגרת תחום הפעילות מוצרים שונים לבניית תשתית השלד של בניינים דוגמת פיגומים, מגדלי אקרו ואמצעי עזר ליציקה ("מוצרים לתשתית השלד"). בשנת 2022 עם רכישת פעילות גלפר והקמת בריח- גלאס נוספו למוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה גם שוטי האשפה, מעקות זכוכית ומסתורי כביסה.

בשנת 2023 לאחר עליית הריבית במשק החל משנת 2022 והמשך המגמה חלה ירידה בביקוש לרכישת דירות (להכניס ציטוט לפי ירידת המשכנתאות מהסקירה של בנק ישראל). כתוצאה מהירידה מביקושים אלו והמשך עליית הריבית עבור ענף הבניה חלה האטה משמעותית ברכישות של קרקעות ע"י יזמים (בין בעסקאות פרטיות ובין בהשתתפות במכרזים) ובהתאם גם חלה ירידה בביקוש לדירות קיימות ע"י ציבור הצרכנים כתוצאה מעליית ריבית המשכנתאות.

ברבעון הרביעי בעקבות פרוץ מלחמת חרבות ברזל חל קיפאון ברכישת דירות מקבלנים וברכישת קרקעות. בהתאם לנתוני משרד האוצר, לאחר תאריך המאזן בחודשים ינואר- פברואר השוק החל בהתאוששות²⁴.

קהל היעד העיקרי בתחום פעילות זה, הינו קבלנים (קבלני שלד, קבלני גמר וקבלנים ראשיים) וחברות ייזום ובנייה העוסקות בבנייה צפופה ("בנייה רוויה") אשר הינם "שחקנים חוזרים" ועל כן, איכותם של המוצרים המסופקים על ידי הקבוצה ובכלל זאת איכות השירות, התקנת המוצרים והאחריות הניתנת עליהם, מהווים קריטריונים משמעותיים להתקשרות עם לקוחות.

בתחום פעילות זה, לקבוצה סל מוצרים המאופיין בהתאמה לחקיקה ולתקינה הרלוונטית לבנית דירות ובנייני מגורים והוראות משרד השיכון או פיקוד העורף, ולדרישות הקבלן אשר מחליט על חזות ומידות אחידים למוצרים שיסופקו לאותו הבניין או האתר הרלוונטי, והקבוצה מייצרת ומספקת מוצרים אלה בהתאם. אשר על כן, תחום פעילות זה מתאפיין, באופן כללי, בייצור ואספקה בכמויות גדולות, בתחרות מחירים גבוהה ובשמרנות הנדסית, כשינויים בהעדפות הקבלנים בנוגע למאפייני מוצרי התחום (בשונה מחזותם ומידותיהם של המוצרים כאמור) אינם נפוצים.



החברה, באמצעות חברת הבת נוריאלי, מייצרת פיגומים בהתאם לדרישות התקן הישראלי. מוצר זה הינו בעל ביקושים הולכים וגדלים נוכח רצון של קבלים לשמור על רמת בטיחות גבוהה באתריהם ולהימנע מתאונות מקפחי חיים באתרי בניה.

נוכח המגמה הקיימת בישראל של בניה לגובה של בתי מגורים, מוצרי גלפר ובפרט שוטי האשפה הינם מוצרים בעלי ביקושים הולכים וגדלים.

לפירוט אודות מוצרי הקבוצה המיועדים לתחום פעילות זה, ראו סעיף 9.11 להלן.

9.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום זה מבוצעת בהתאם לחקיקה ותקינה המסדירה, בין היתר, את אופן ייצור המוצרים, השמירה על הביטחון האישי, השמירה על איכות הסביבה, על הבטיחות וכן על הייצור בהתאם לתקנים הישראליים והבינלאומיים הרלוונטיים.

מוצרי הקבוצה בתחום זה עומדים בתקנים הישראליים הרלוונטיים, ת"י 4422 (חלק 2) לפריטי מסגרות למקלטים (פריטים למרחבים מוגנים דרישות ובדיקות), תקנה 6869 של פיקוד העורף שעניינה חובת התקנת מערכת אוורור וסינון אב"כ במרחבים מוגנים, ת"י 4570 (חלק 2+4) מערכות לאוורור ולסינון של אויר במקלטים ובמרחבים מוגנים, ת"י 900 חלק 21.3 למערכות הינע לשערים לדלתות ולחלונות, ת"י 1212 (חלק 1) לדלתות אש, וכן ת"י 5044 (חלק 1) לדלתות כניסה ראשיות לדירות מגורים.

בנוסף, יצוין כי בהתאם לחוק המכר (דירות), התשל"ג-1973, על קבלנים לבנות בהתאם לתקנים ישראלים מוכרים, ומשכך, מוצרי הקבוצה הרלוונטיים שנמכרים לקבלנים עומדים בתקנים הישראליים הרלוונטיים הנדרשים ובתקני מכון התקנים הישראלי, אגף הבנייה. עוד יצוין כי, הפעילות כפופה לדינים החלים בענייני איכות סביבה, בטיחות, פיקוח על העבודה, אחריות מוצר והגנת הצרכן.

לפרטים נוספים אודות מגבלות ופיקוח החלים על פעילות הקבוצה, ראו סעיף 30 להלן.

9.3. שינויים בהיקף הפעילות ורווחיותו

בשנים האחרונות הקבוצה פעלה להגדלת היקף פעילותה בתחום הפעילות, בין היתר תוך התמקדות בהגדלת כושר הייצור של מפעלי הקבוצה, ובאמצעות שיפור האוטומטיזציה של ייצור המוצרים במפעלי הקבוצה. כן, בראשית שנת 2021 ולצורך הגדלת היקף הפעילות בתחום זה והגדלת סל המוצרים של הקבוצה, בדגש על שוק המוצרים לבנייה, רכשה הקבוצה את פעילותה של חברת נוריאלי כאמור בסעיף 28.4 להלן. במהלך שנת 2022 באמצעות רכישת פעילות גלפר ורכישת פעילות קורונה טכנולוגיות הרחיבה הקבוצה את סל מוצריה גם לתחום שוטי האשפה, מעקות הזכוכית ומסתורי הכביסה.

צעדים אלו הובילו בשנת 2023, לעלייה במכירות בתחום פעילות זה לעומת התקופה המקבילה אשתקד בשיעור של כ- 7.2%. כאשר כ-24% נובע מהמשך גידול וצמיחה והיתר נובע מרכישת והקמת פעילויות נוספות (נוריאלי, גלפר ובריה גלאס). שיעור הרווח התפעולי בתחום זה הסתכם בשנת 2023 לשיעור של כ- 5% מסך המכירות של הפעילות.



עיקרי השינויים במכירות בתחום זה נובעים משינויים בהתחלות הבנייה למגורים בישראל, ממחירי מוצרי הקבוצה, מהערכת הקבלנים את טיב מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות ובכלל זאת את טיב השירות והאחריות שניתנים על ידי הקבוצה. עיקרי השינויים ברווחיות בתחום זה נובעים ממחירי חומרי גלם, מהיקף התחרות, ממחירי מוצרי הקבוצה ומהמוניטין של הקבוצה ושל מוצריה. בקרב המוצרים לתשתית השלד, השינויים ברווחיות נובעים בעיקר ממחירי חומרי הגלם והובלתם וכן מגידול בכמות הלקוחות, כאשר הקבוצה פועלת להגדיל את מספר הלקוחות ומספר ההזמנות למוצרים אלה.

בשנת 2023 טרם נהנתה החברה מהיעילות התפעולית וכושר הייצור של מפעל דלתות הפלדה החדש באשקלון.

לפרטים נוספים אודות שינויים בהיקף פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה ראו סעיף 9.1 לעיל.

9.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

בשנים האחרונות מסתמנת מגמה של גידול במכירות במספר דירות המגורים שנבנות בפרויקטי הבנייה למגורים, אשר משפיעה על אופיים של הקבלנים (חברות בנייה גדולות) וכן על היקפי התקשרותם עם ספקים גדולים יותר, דוגמת הקבוצה.

בנוסף, תחום פעילות זה מושפע, בין היתר, מעלייה או ירידה בהיקף יחידות הבנייה הנבנות בפועל וכן מהיקף יחידות הבנייה המאושרות לבנייה על ידי מוסדות התכנון, משינויים בשוק ההלוואות למגורים, מגובה הריבית במשק ומההכנסה הפנויה למשפחות.

9.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

מאחר ומדובר בתעשייה ותיקה, שינויים טכנולוגיים מהותיים במוצרי הקבוצה בתחום פעילות הבנייה הרוויה למגורים אינם מתרחשים לעיתים תכופות ולמיטב הערכתה של הקבוצה, לא צפויים בו בטווח הקרוב שינויים טכנולוגיים מהותיים. יחד עם זאת, הקבוצה מייצרת את מוצריה, בין היתר, באמצעות שימוש במערכות אוטומציה וכן באמצעים טכנולוגיים שונים כגון תוכנות מחשב מתקדמות להטמעת פתרונות של תכנון, פריון ויעילות קווי הייצור של מפעלי הקבוצה. לפרטים אודות מערך מחקר, פיתוח והנדסה ראו גם סעיף 23 להלן.

בחודש אפריל 2023 התחילה החברה בהעתקת קווי הייצור של החברה למפעל הדלתות החדש של החברה באשקלון שבנייתו הסתיימה במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023. המפעל החדש הינו מפעל דלתות הפלדה מתקדם ויעיל מהקיימים בעולם. תפיסת הייצור של המפעל החדש נשענת על מחסנים אוטומטים שונים, הנעת סחורה ע"י מלגזות אוטומטיות ושליטה וניהול של כל קווי הייצור בעזרת מערכות מידע מתקדמות. הנהלת החברה סבורה כי לאחר סיום הליכי המעבר וההרצה מפעל זה עתיד לסייע בשיפור הפריון, שיפור באיכות מוצרי הקבוצה ויוביל לצמצום של הפחת...

בשנת 2023 החלה החברה לראשונה בהתקנת מערכת ה-SMART בדלתות למגורים. מערכת ה-SMART היא המערכת היחידה הקיימת היום בישראל הבנויה בתוך הדלת עצמה ומאפשרת ללקוח להתנהל ללא מפתח ובעזרת אפליקציה, זיהוי ביוטמרי, קודן וזיהוי פנים.

החל משנת 2023 נתח מהותי מתוך צבר ההזמנות של החברה נעוץ במכירה של דלתות ה-SMART לשנים הבאות. העליה בביקוש לטכנולוגיה נובע בין היתר, מהרצון בענף הבניה להתחדש וליצור תחרות.

יצוין כי האמור בסעיף זה, בעניין הצפי לכניסת שינויים טכנולוגיים מהותיים לתחום ותרומת המפעל החדש לשיפור הפריזון, איכות המוצרים וצמצום הפחת בייצור, מהווה מידע צופה פני עתיד כמשמעו בחוק ניירות ערך, המבוסס, בין היתר, הערכות ותחזיות של החברה בהתחשב בניסיונה והבנתה את הגורמים המשפיעים על פעילותה העסקית נכון למועד זה, אשר יכולות גם שלא להתממש, כולן או חלקן, או שיתממש באופן שונה, לרבות מהותית מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

9.6. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 14 להלן.

9.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, בסעיף 22 להלן.

9.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 15 להלן.

9.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת הקבוצה, לא קיימים מוצרים חליפיים למוצרי הקבוצה, אך קיימים בשוק מגוון רחב של מוצרים הדומים למוצרי הקבוצה בתחום הפעילות, המשווקים על ידי מתחריה. לפירוט אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות בנייה רוויה למגורים ראו סעיפים 9.10 ו-9.17 להלן.

9.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

למיטב ידיעת הקבוצה, קיימים מתחרים רבים למוצרי הקבוצה בתחום הפעילות. יחד עם זאת, יצוין כי הקבוצה משווקת לקבילי הבנייה למגורים סל מוצרים רחב ומגוון המלווה את הקבלנים החל מתחילת עבודות הבינוי ועד למועד סיום הבנייה אשר מהווה יתרון משמעותי על מתחריה. לפירוט אודות המתחרים של הקבוצה בתחום הפעילות, ראו סעיף 9.17 להלן.

9.11. מוצרים ושירותים

מפעלי הקבוצה המפורטים בסעיף 20 להלן, מייצרים מוצרים למספר תחומי הפעילות של הקבוצה. עם זאת, המאפיינים של המוצרים לתחומי הפעילות השונים, שונים הן מבחינת הפונקציונאליות של המוצר והן מבחינת המידות או המרכיבים שלו בכל תחום פעילות. בתחום פעילות זה, מרבית המוצרים של הקבוצה נמכרים בעיקר לקבלנים ולחברות יזמיות בענף הבנייה הרוויה למגורים ולכן

מוצרי הקבוצה מאופיינים כמוצרי מדף, כאשר המידות, הצבע, לוחות הזמנים לאספקה וההתקנה מותאמים לכל הזמנה ספציפית.

להלן יפורטו עיקרי מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות לרבות מאפייניהם ושימושיהם:

- 9.11.1 **מסגרות**: מוצרי המסגרות בתחום זה כוללים דלתות ומשקופים מסוגים שונים העשויים בעיקר מפלדה. מוצרי המסגרות העיקריים הינם כדלקמן:
- 9.11.2 **דלתות משקופים לכניסה**: דלתות כניסה ומשקופי פלדה תואמים, בעובי וברוחב משתנים לפי הצורך, לדירות ולבנייני מגורים, בגדלים, סוגים, עיצובים וגימורים שונים. דלתות ומשקופים עשויי פח המיועדים למחסנים ביתיים, וכן דלתות ומשקופים המתאימים לארונות חשמל, תקשורת וגז בבנייני מגורים ובבתים פרטיים.
- 9.11.3 **דלתות ומשקופי פלדה מעכבי אש**: דלתות ומשקופים תואמים, במידות וגדלים שונים העשויים מחומרים מיוחדים העומדים בתקנים ישראלים ובינלאומיים לעמידות בפני אש ומניעת התפשטותה. דלתות ומשקופים אלה מיועדים ומותאמים לשימוש בעיקר בבנייני מגורים בחדרי מדרגות. לקבוצה מספר רב של סוגי דלתות מעכבות אש בעיצובים שונים.
- 9.11.4 **דלתות, משקופים וחלונות למרחבים מוגנים**: דלתות, משקופים תואמים וכן חלונות ממוגנים דו תכליתיים העמידים בפני גזים ובפני הדף למרחבים מוגנים ביתיים (ממ"ד) וכן למרחבים מוגנים קומתיים (ממ"ק), העומדים בדרישות תקנים שונים והוראות פיקוד העורף לדירות מגורים. במסגרת החלונות לממ"ד, הקבוצה מייצרת חלונות חד כנפיים או דו כנפיים וכן חלונות אלומיניום המהווים מוצר משלים לחלונות הדו תכליתיים היצוקים במרחב המוגן.
- 9.11.5 **מוצרי מסגרות לחדרי טרפו (טרנספורמציה)**: חדר טרפו מצוי בבניין מגורים ותפקידו התאמת מתח החשמל הגבוה מקווי הולכת החשמל למתח נמוך בו צרכני החשמל משתמשים בבתי מגורים. הקבוצה מייצרת את מוצרי המסגרות לחדרי הטרפו הכוללים רצפה צפה, דלתות ומשקופים, רפפות, פתחי חילוץ, מכסים להורדת ציוד וכיוצא באלה, בהתאם להוראות תקנים שונים וחברת החשמל לישראל.
- מגוון מוצרי המסגרות לשוק הבנייה הרוויה למגורים מיוצרים במפעל רב בריח באזור התעשייה הדרומי באשקלון.
- 9.11.6 **דלתות עץ**: מוצרי דלתות העץ לחללי פנים בדירות מגורים, כוללים מגוון רחב של דלתות בגדלים, עיצובים וגימורים שונים לרבות בצביעה או למינציה מגוונת ובהירה, בהתאם לדרישת הלקוח. כן, הקבוצה מייצרת דלתות פנים עמידות במים, עמידות בפני טריקות ובשילוב גומי אטימה לבידוד רעשים. בשנים האחרונות, הקבוצה מייצרת דלתות פנים העונות לדרישות משרד השיכון בשכונות על פי תכנית "מחיר למשתכן". מוצרי דלתות העץ בתחום פעילות זה מיוצרים במפעל דלתות העץ הממוקם בכרמיאל.
- 9.11.7 **שערים**: הקבוצה מייצרת סוגים שונים של שערי גלילה המיועדים לחניונים וחדרי דחסניות בבנייני מגורים בגדלי פתיחה שונים. מוצרי השערים השונים מיוצרים במפעל שערים הממוקם באשקלון.
- 9.11.8 **מערכות מיגון אב"כ**: מערכות אוורור וסינון אב"כ נועדו להבטיח אספקה סדירה של אוויר נקי ומסונן במרחב המוגן בעת התקפה כימית, ביולוגית או אטומית. הקבוצה מייצרת

מערכות מסנני אב"כ דירתיים למרחבים מוגנים דירתיים (ממ"ד) וכן למרחבים מוגנים קומתיים (ממ"ק), בהתאם להנחיות חוק ההתגוננות האזרחית, התשי"א-1951 והתקנות שמכוחו וכן להנחיות רשויות רגולטוריות (כגון מכון התקנים הישראלי, משרד השיכון ופיקוד העורף). מערכות מיגון האב"כ מיוצרות במפעל הקבוצה באשקלון.

9.11.9 מוצרים לתשתית שלד הבניין למגורים: מוצרי התשתית לשלד לשוק הבנייה הרוויה למגורים כוללים: מעקות עמודים ורשתות הגנה זמניים, פירי מעליות, חדרי מדרגות ואתרי בנייה, רגלי בניין, פיגומים, קונזולות וחישוקים לעבודות היציקה והשלד, שומרי מרחק לרשת מברזל, גדרות ומעקות לבניית השלד, מוצרי פלסטיק ליציקות בטון ואיטום גגות, אביזרים לתבניות ומערכות להמשך יציקה, ארגזים, מעקות בטיחות, דודי בטון ומרפסות להנחת חומרים. מוצרי התשתית לשלד מיוצרים במפעל באריאל, לאספקה בלבד באתר הלקוח.

9.11.10 שוטי אשפה: ייצור שוטי האשפה ומספקת שירותים של מתן פתרונות ניהול ומחזור פסולת וכביסה במבני מגורים, מוסדות ותעשייה.

9.11.11 מעקות זכוכית: ייצור ושיווק של מעקות זכוכית.

9.11.12 מסתורי כביסה: ייצור ושיווק של מסתורי כביסה.

9.11.13 חיפויי אלומיניום: ייצור ושיווק של חיפויי אלומיניום לבניינים, בעולם המגורים החיפויים נמצאים בעיקר כפריט משלים למרפסות.

9.11.14 נכון למועד הדוח, שווי סל המוצרים הממוצע לדירה לקבלן נע בטווח שבין 30,000 ש"ח ל-40,000 ש"ח. החברה מעריכה כי מימוש אסטרטגיית החברה בשנים הקרובות המפורטת בסעיף 31 להלן צפוי להגדיל את שווי סל המוצרים הממוצע לדירה לקבלן כך שעשוי להגיע בשנת 2028 לסך של כ-70,000 ש"ח ובשנת 2040 לסך של למעלה מ-100,000 ש"ח.

9.11.15 הערכת החברה בדבר שווי סל מוצרים צפוי ממוצע לדירה כאמור הינה בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על מימוש בפועל של אסטרטגיית החברה לשנים הבאות, ובפרט רכישות של פעילויות וחברות סינרגיות לפעילות הקבוצה והתמקדות באסטרטגיית ה-one shop stop. הערכות כאמור יכול שיתממשו בפועל או באופן שונה ו/או חלקי מהערכות החברה כאמור במועד פרסום הדוח וזאת כתוצאה, בין היתר, מגורמים שאינם בשליטת החברה ו/או מהתממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

9.11.16 במסגרת מכירת מוצרי מסגרות, דלתות עץ, שערים ומערכות מיגון ואב"כ, הקבוצה מעניקה שירותי התקנה באמצעות עובדי הקבוצה וקבלני משנה, אשר כפופים לנהלי הקבוצה, לרבות לענין הענקת שירותי תיקונים בתוך תקופת האחריות של המוצרים. לצורך ייצור מוצרי הקבוצה השונים בתחום הפעילות, הקבוצה עושה שימוש בטכנולוגיות ייחודיות (אשר חלקן פותחו על ידה), הן על מנת לייעל את מערך הייצור והן על מנת להתאים את המוצרים השונים לדרישות השונות בתחום הבניה הרוויה למגורים. התאמת המידות והעיצוב של מוצרים שונים, בדגש על דלתות ומשקופי הפלדה לשימושיהם השונים בענף הבנייה למגורים, מבוצעת באופן אוטומטי באמצעות טכנולוגיות הקיימות במפעלי הקבוצה באשקלון, כרמיאל ואיזור התעשייה אריאל, כאשר המידות והעיצוב הרצויים מוזנים

למערכת המחשוב של פס הייצור ומכונת הייצור יודעת לייצר דלתות ומשקופים בגדלים שונים, בכמויות גדולות ובאופן רציף על אותו פס הייצור.

9.12. פילוח הכנסות ממוצרים

להלן פילוח הכנסות ממוצרים בתחום פעילות הבנייה הרוויה למגורים:

| שנת 2021 | | שנת 2022 | | שנת 2023 | | סעיף |
|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|------------------------------------|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 62% | 152,338 | 62% | 201,449 | 57% | 196,872 | מסגרות |
| 12% | 29,859 | 9% | 29,860 | 9% | 29,999 | דלתות עץ |
| 4% | 9,793 | 3% | 9,646 | 3% | 11,532 | מסנני אב"כ |
| 2% | 5,264 | 1% | 667 | 0% | 565 | שערים |
| 20% | 50,201 | 23% | 73,661 | 20% | 70,286 | מוצרים לתשתית השלד |
| ל.ר. | ל.ר. | 1% | 4,285 | 8% | 28,320 | שוטי אשפה |
| ל.ר. | ל.ר. | 1% | 4,749 | 3% | 10,332 | מעקות זכוכית, מסתורי כביסה וחיפיים |
| 100% | 247,455 | 100% | 324,317 | 100% | 347,905 | סה"כ |

9.13. מוצרים חדשים

במהלך שנת 2021 בנתה החברה סל מוצרים חדשני המשלב טכנולוגיות מתקדמות שפותחו בחברת הנעילה בשילוב עם מוצרי הבנייה ומגזר האנרגיה שפתרונויותיה השתלבו במהלך 2022-2023, וימכרו בשילוב עם מערך לוקרים חכמים שיוצבו בעתיד בלובי הבניינים, הסל כולל דלתות כניסה חכמות (מוצר ייחודי של החברה) הנשלטות באפליקציה, קודן, ביומטרי או זיהוי פנים.

בשנת 2023 בעקבות מלחמת חרבות ברזל ודרישות השוק למוצרי מיגון מתאימים לאיומים הקיימים התחילה החברה בתכנון ופיתוח של מוצרי מיגון אשר יסופקו החל משנת 2024 לשוק וזאת לאחר קבלת האישורים פיקוד העורף ומכון התקנים.

לפרטים אודות מוצרי שוטי אשפה, מעקות הזכוכית ומסתורי הכביסה ראו סעיף 9.11 לעיל.

הקבוצה פועלת בהתאם לדרישת לקוחותיה לייצור מותאם של מוצרים שונים לענף הבנייה למגורים, כאשר על פי רוב, דרישות הלקוחות נוגעות למידות, לעיצוב, גימור, איכות ועמידה בתקנים הנדרשים של המוצרים. כן, מעת לעת ובהתאם לשינויים או עדכונים בתקינה או בהוראות רגולטוריות רלוונטיות, הקבוצה מפתחת ומייצרת דגמים נוספים בעיצובים חדשים, והכל תוך הקפדה על איכות, יכולות היישום והתכונות של מגוון מוצריה בתחום זה. במרבית המקרים, פיתוח המוצרים השונים מכוון לאפליקציות שונות ולאפיונים של הלקוחות, ובאותה עת מרחיב את כלל סל המוצרים אותם

מציעה הקבוצה לכלל לקוחותיה.

9.14. לקוחות

בתחום פעילות זה לקבוצה מעל ל- 1,000 לקוחות פעילים מכל רחבי הארץ, כאשר המאפיין העיקרי של הלקוחות בתחום פעילות זה, הינו היותם קבלני בנייה שונים וחברות יזמות ובנייה, העוסקים בבנייה רוויה למגורים. בין לקוחות אלה נמנים חברות קבלניות מהמובילות במשק הישראלי וכן קבלנים קטנים יותר.

מרבית לקוחות הקבוצה הינם לקוחות קבועים שההתקשרות עימם נעשית באופן שוטף לפי פרויקט אשר לרוב אורך מספר שנים או לקוחות חוזרים. להערכת הקבוצה, לקוחות הקבוצה מגלים נאמנות למוצרי הקבוצה בשל איכות מוצריה, התמיכה הטכנית והמקצועית ורמת שירות הלקוחות שהיא מספקת להם וכן האפשרות של הקבוצה לספק להם סל מוצרים רחב ומגוון המתאים לאורך חי הפרויקט.

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בלקוח בודד מסוים או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום פעילות זה. בנוסף, אין לקבוצה לקוח כלשהו בתחום פעילות זה שהכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2023.

התקשרות הקבוצה עם לקוחותיה בתחום פעילות זה מוסדרת בדרך כלל בהסכמי מסגרת לרכישת המוצרים, לאספקתם לאתר ולהתקנתם. בהסכמי מסגרת אלה מוסדרים בין היתר, תקופת ההסכם, תנאי תשלום ולוחות זמנים כלליים לביצוע של ההזמנה, העמדת ערבויות דוגמת ערבות ביצוע וערבות טיב, וכן אופן ביצוע העבודות בהתאם להזמנות עבודה פרטניות במהלך תקופת הפרויקט. יצוין כי מפעם לפעם הקבוצה משמשת כקבלן משנה ללקוחותיה אשר מבצעים עבודות בנייה בהתאם למכרז או מפרט בנייה מסוים, כך שהקבוצה מתחייבת לבצע את אותן ההתחייבויות, קרי, לאספקת מוצריה והתקנתם (לפי הצורך), בתנאי "גב אל גב" (Back to Back) מול התחייבות לקוחותיה של הקבוצה למול הגורם המזמין.

להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות הבנייה הרוויה למגורים לפי ותק הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו- 2023:

| ותק לקוח | 2023 | | 2022 | | 2021 | |
|------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % |
| שנה | 62,267 | 18% | 25,461 | 8% | 16,406 | 7% |
| שנתיים | 139,587 | 40% | 37,644 | 12% | 38,607 | 16% |
| שלוש | 75,962 | 22% | 47,343 | 15% | 35,103 | 14% |
| ארבע ומעלה | 70,088 | 20% | 213,869 | 65% | 157,339 | 63% |
| סה"כ | 347,905 | 100% | 324,317 | 100% | 247,455 | 100% |

9.15. שיווק והפצה

השיווק והמכירה של הקבוצה בתחום הפעילות מבוצע באמצעות מחלקת שיווק ומכירות ייעודית ללקוחות ענף הבנייה למגורים, המורכבת בעיקר מאנשי שיווק, מכירות והפצה פנימיים של הקבוצה, אשר אחראים, כל אחד, על אזור גיאוגרפי מסויים ועל הקשר עם הלקוחות הפועלים באזור גיאוגרפי זה. במהלך שנת 2023 שילבה החלה החברה בשילוב של את מערך השיווק וההפצה למכירת מוצרי תשתית השלד במסגרת תחום פעילות זה כחלק מהשינוי המבנה הארגוני החדש. לפרטים אודות שינוי המבנה הארגוני ראו סעיף 24.3.2 להלן.

בתחום פעילות זה, פעילות השיווק מיועדת למכירת מגוון רחב של מוצרי הקבוצה לענף הבנייה, החל מרגע תחילת הבנייה ועד לסיומו, כאשר מוצרי הקבוצה נמכרים ומסופקים בהתאם לקצב התקדמות הפרויקט הרלוונטי. כחלק מחבילת המוצרים והשירות שמעניקה הקבוצה, ניתן ללקוח גם שירותי התקנה ואחריות למוצרים השונים. תקופת האחריות למוצרים השונים נקבעת בין היתר בהתאם לחקיקה או לתקינה הרלוונטית.

כחלק ממאמצי השיווק של הקבוצה, היא מקדמת את מוצריה באמצעים שונים, בין היתר, באמצעי מדיה שונים, פרסום בתחנות רדיו וקמפיינים בערוצי טלוויזיה לרבות חסויות, רשתות חברתיות ואתרי אינטרנט וכן אירועי קידום מכירות. כמו כן הקבוצה מפיצה ומפרסמת קטלוגים של מוצרים שונים המיועדים ללקוחות בתחום הבנייה הרוויה למגורים. בנוסף, משתתפת הקבוצה בכנסים לבעלי מקצוע, בין אם אלה כנסים הנערכים ביוזמתה ו/או במימונה ובין אם אלה כנסים בהם היא מתארכת בלבד.

9.16. חוזי הזמנות עתידיים

הקבוצה מכירה בהכנסה בעת אספקת הסחורה ללקוח. בשל איפיונו של תחום פעילות הבנייה הרוויה למגורים בהזמנות לפרויקטים ארוכים בהשוואה לתחומי הפעילות האחרים של הקבוצה, זמני האספקה של המוצרים החל ממועד קבלת ההזמנה, הינם בין מספר חודשים למספר שנים, תלוי בגודלו ותקופתו של הפרויקט. בשל כך יש לקבוצה חוזי הזמנות עתידיים לטווח זמן של מעל לשנה. מוצרי תשתית השלד מיוצרים מיד לאחר ההזמנה ומסופקים בטווח של מספר ימים בודדים, ולפיכך, לקבוצה אין צבר הזמנות בגין מוצרים אלה.

נתוני המכירות הינם ביחס לחוזים והזמנות עבודה אשר הפרקטיקה הנוהגת בתחום הפעילות, הערכות החברה ביחס למסירת המוצרים בגינם וניסיונה של החברה מלמד כי יש לראות בהם חוזים והזמנות עבודה שההסתברות להשלמתם ולהספקת מוצרי הקבוצה הינה כמעט ודאית. **מובהר כי אין מדובר בצבר הזמנות בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.**

סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות ליום 31 בדצמבר 2023, הסתכם בכ-479 מיליון ש"ח סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות סמוך למועד פרסום הדוח, הסתכם בכ-485 מיליון ש"ח.

להלן פרטים אודות סך יתרת חוזי ההזמנות העתידיים (הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדו"חות הכספיים):

| עיתוי משוער | ליום 31.12.2023 (אלפי ש"ח) | בסמוך למועד הדוח (אלפי ש"ח) |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| שנת 2024 חציון 1 | 174,487 | 177,211 |
| שנת 2024 חציון 2 | 219,158 | 221,910 |
| שנת 2025 ואילך | 85,185 | 86,255 |
| סה"כ חוזי הזמנות | 478,830 | 485,375 |

בהתאם להערכת החברה נוכח שינויים שאינם תלויים בחברה כגון קצב התקדמות הבניה, מצב המשק הישראלי וכמות ימי עבודה ברבעון כנגזרת של מזג האויר וחגים יש קושי בבחינה רבעונית של חוזי ההזמנות העתידיים ופילוח חציוני הינו מהימן יותר.

יצוין כי עיתוי ההכרה בהכנסות המפורט בטבלה שלעיל, כמו גם ביצוען של חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות הקבוצה באשר לסך חוזי ההזמנות העתידיים וקצב מימושן מבוססות על הזמנות שנתקבלו מלקוחות הקבוצה ונסיון העבר ביחס ללוחות זמנים למימושן, אך יתכן כי ההזמנות, כולן או חלקן, לא תתבצענה/תתממשנה במלואן או תתבצענה/תתממשנה בקצב שונה מזה אותו צופה הקבוצה על בסיס נסיון העבר, זאת, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

9.17. תחרות

המתחרים השונים של הקבוצה בתחום פעילות זה מתאפיינים בייצור ו/או במכירה של מוצרים מסוימים בלבד (דוגמת דלתות כניסה בלבד או שערים בלבד), ומנגד, הקבוצה מייצרת, משווקת ומוכרת לקבלני הבניה למגורים מגוון מוצרים רחב, במטרה ללוות את הקבלנים החל מתחילת עבודות הבינוי ועד למועד סיום הבנייה. לפיכך, לקבוצה יתרון משמעותי על פני מתחריה בתחום פעילות זה. לקבוצה מתחרים רבים לרוב מוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה, כאשר המתחרים העיקריים לכל אחד ממשפחת המוצרים המשווקים בתחום פעילות זה, הינם כדלקמן:

- (א) מסגרות: המתחרים העיקריים למוצרי המסגרות הינם יצרנים מקומיים, כגון: רשפים דלתות בע"מ, פלרז הנדסה בע"מ ורינגלר.
- (ב) מוצרי מיגון: המתחרים העיקריים למוצרי המיגון הינם: מז"מ טכנולוגיות בע"מ, פלרז הנדסה בע"מ וכן רשפים דלתות בע"מ.
- (ג) דלתות העץ: המתחרים העיקריים למוצרי דלתות העץ הינם יצרנים מקומיים, כגון: דלתות פנדור (2003) בע"מ, דלתות חמדיה בע"מ ודלתות תבור בע"מ.
- (ד) שערים: המתחרים העיקריים למוצרי השערים הינם: אלטרון בע"מ, חברת אורון-שערים בע"מ וכן מסגרות מקומיות שונות.

- (ה) מערכות מיגון אב"כ דירתיות : המתחרים העיקריים למערכות המיגון הינם : תעשיות בית-אל זכרון יעקב בע"מ, ר. אייל מערכות בע"מ וחברת ארקוטק 360 גלובל בע"מ.
- (ו) מוצרים לתשתית השלד : ביחס למוצרי תשתית השלד קיימים מתחרים רבים מקומיים ויבואנים, כאשר העיקריים שבהם הינם : קבוצת טובול בע"מ, מכבי ציוד בניין בע"מ, מ.צ.ב. מרכז ציוד לבניין בע"מ, וחברת גנון טכנולוגיות בע"מ.
- (ז) שוטי אשפה : חברת מטאל-גרין.
- (ח) מעקות זכוכית ומסתורי כביסה : אופק, קשת וטומאק.
- כאמור, על אף ריבוי המתחרים בתחום פעילות זה, לקבוצה סל רחב של מוצרים (One Stop Shop) בעלי מותגים מוכרים בשוק הבנייה הרוויה למגורים, כושר ייצור רב, מוניטין ומערך הפצה, התקנות ושירות גדול ויעיל. כל אלה, מעניקים לקבוצה יתרון רב על פניה מתחריה.
- התחרות בתחום הפעילות מושפעת, בעיקרה מאלה :
- (א) מהמצב הכלכלי במשק כמפורט בסעיף 8.9 לעיל ;
- (ב) ממחירי המוצרים השונים הנמכרים על ידי המתחרים של הקבוצה ;
- (ג) מכושר הייצור ומהאיתנות הפיננסית של החברות השונות המתחרות בחברה ;
- (ד) יכולתן של המתחרות להעמיד כוח אדם מיומן ועמידה בלוח זמנים להפצה התקנות והשירותים הנלווים למוצרים בתחום הפעילות.

הפרמטרים הנ"ל מהווים את עיקר היכולת להוות שחקן משמעותי ותחרותי בתחום הבנייה הרוויה למגורים.

כדי להתמודד עם התחרות בשוק, הקבוצה משקיעה מאמצים רבים ומקפידה על איכות מוצריה ותכונותיהם, תוך שיפור, מיכון וייעול תהליכי ייצור, תפעול, בקרה ושרשרת אספקה וכן הגדלה של נתח השוק באמצעות פעילות שיווק. כל זאת ביחד עם הרחבת קשת מוצרי הקבוצה בתחום זה, כמו גם הכשרת אנשי מקצוע מיומנים לשם שיווק, מכירה, ביצוע ההתקנות הנדרשות ולמתן מענה ותמיכה לצורכי הלקוחות, ממצבים את הקבוצה כאחת מהמובילות בארץ בתחומה.

בשל מעמדה של החברה והמותג החזק, נתקלה החברה במספר מקרים של זיוף מוצריה וניסיון בגניבת דעת בשוק הישראלי שעלולים לזהות את המוצרים המפריים כמוצרי החברה. נצפית מגמה בקרב מתחריה של החברה בעקבות שנה חלשה בענף הנדליין והמלחמת חרבות ברזל להורדת מחירים. יחד עם זאת, החברה מתמודדת עם תופעה זו בעזרת סל מוצרים רחב ומשלים ואפשרויות שונות שהיא מציעה ללקוחותיה.

נכון למועד הדוח, הקבוצה מעריכה כי היא נמנית עם החברות המובילות בשוק בתחום הפעילות ולהערכתה חלקה בתחום הבנייה הרוויה למגורים הינו כ- 25%.

9.18. עונתיות

תחום פעילות הבנייה הרוויה למגורים מושפע במידה מסוימת מעונתיות בעיקר בחודשים נובמבר ודצמבר, בהן נפח העבודה של קבלני הבנייה השונים עולה בשל ריבוי ימי עבודה, מיעוט חגים ומתוך מטרה להשלים פרויקטי בנייה עוד לפני סוף השנה הקלנדרית, כך שקיימת עלייה מסוימת במכירות בתחום הפעילות. כן, תחום הפעילות מושפע מעונתיות במידה מסוימת בחודשים ינואר - פברואר,

הן בשל מיעוט ימי העבודה בחודש פברואר הגורם לירידה בהוצאת סחורה ממפעלי הקבוצה השונים והן בשל תנאי מזג האוויר הגורמים לעיתים קרובות לדחיות של עבודות בניית שלדים ויציקות בטון באתר על ידי הקבלנים השונים. בתקופות אלה, קיימת ירידה מסוימת במכירות בתחום הפעילות. להלן טבלה המפרטת את הכנסות החברה (באלפי ש"ח) בשנים 2022 ו-2023 בחלוקה לפי רבעונים:

| סה"כ | רבעון 4 | רבעון 3 | רבעון 2 | רבעון 1 | |
|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| 324,317 | 90,599 | 81,406 | 77,702 | 74,610 | 2022 |
| 347,905 | 67,709 | 98,242 | 87,222 | 94,731 | 2023 |

9.19. כושר ייצור

לפרטים אודות כושר ייצור ראו סעיף 16 להלן.

9.20. יעדים ואסטרטגיה עסקית

כחברה מובילה בתחום זה בשוק הישראלי, היעדים והאסטרטגיה של הקבוצה בתחום פעילות זה הינם:

- (א) הגדלת מגוון סל מוצרי הקבוצה הנמכרים ללקוחות קיימים ופוטנציאליים של הקבוצה בתחום הפעילות, בכל עסקה (One Stop Shop)²⁵. מהלך זה מגלם פוטנציאל צמיחה אורגני מתוך מטרה להגדיל את המכירות ולשפר את הרווחיות;
 - (ב) שילוב מוצרי תשתית השלד בכל עסקה בתחום הפעילות ויצירת סינרגיה במכירת המוצרים;
 - (ג) התחלת ייצור וייבוא של מוצרים סינרגטיים למוצרי הקבוצה בתחום הפעילות, בין אם באמצעות פיתוח עצמאי של מוצרים ובין אם באמצעות רכישת חברות רלוונטיות בישראל, או קניית ידע מחברות בחו"ל;
 - (ד) חיזוק, שיפור וייעול מערכת השדרוג, השירות וההתקנות של הקבוצה בכוח אדם איכותי ומקצועי ובמערכות מידע מתקדמות, והכל על מנת לשמר את שביעות-הרצון של הלקוחות ולמצב את הקבוצה כבעלת רמת שירות גבוהה בתחום פעילות זה;
 - (ה) הגדלת צבר ההזמנות בפרויקטים קבלניים רחבי היקף (מגה פרויקטים הכוללים בנייה של מעל 1,000 דירות באתר בנייה אחד);
 - (ו) תכנון ופיתוח של מוצרים מקבילים לצרכי הלקוחות בתחום הפעילות, באמצעות מחלקת ההנדסה והמחקר והפיתוח של הקבוצה, אשר יאפשרו הוזלה של המוצר ותחרות כנגד ייבוא ומנגד יצירת ערך גבוה ללקוח באיכות המוצר וכן באורך-חיי המדף שלו;
 - (ז) הרחבה של מגוון מוצרי High-end לקבלני ויזמי מגדלי יוקרה ושילוב מוצרים טכנולוגיים.
- יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית,**

²⁵ המאפשרים עבודה מול הקבלן מתחילת הבנייה ועד לקבלת 'טופס 4'.



הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

9.21. לאור מאפיינים דומים ברכוש מקרקעין, מחקר ופיתוח, נכסים לא מוחשיים, חומרי גלם וספקים, הון אנושי, סיכונים סביבתיים, מגבלות פיקוח על התאגיד וגורמי הסיכון של תחומי הפעילות של הקבוצה, הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

10.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה, אפיון ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים לפרויקטים של בנייה מוסדית והמותאמים באופן ספציפי ללקוח הקצה בשוק המוסדי.

עיקר פעילות הקבוצה בתחום השוק המוסדי מתאפיין בייצור ומכירת מוצריה לתתי-החטיבות שלהלן:

- (א) מוסדות בריאות – ובכלל זה קופות חולים ומרפאות, בתי חולים (לרבות שיפוצים והרחבת אגפים), בתי אבות (כולל סיעודיים), מוסדות בריאות הנפש וכיו"ב;
- (ב) מוסדות חינוך – מוסדות ציבוריים שונים, לרבות גני ילדים (כולל מעונות יום), בתי ספר, אוניברסיטאות ומוסדות אחרים להשכלה גבוהה, מעונות סטודנטים, מתחמים קהילתיים;
- (ג) מוסדות ביטחוניים – פרויקטים ושיפוצים או הרחבות שוטפות במגזר הביטחוני ומול גורמי ביטחון שונים, הכוללים מחנות צבאיים, פרויקטים של העברת בסיסי צה"ל, מבנים ואזורים הקשורים למערכת הביטחון, תעשייה ביטחונית וארגונים המונחים ע"י הממונה על הביטחון במערכת הביטחון (במשרד הביטחון), שב"ס, קמ"ג, משטרת ישראל, משרד רוה"מ והגופים הנלווים (שב"כ ומוסד);
- (ד) מפעלים ומרכזים לוגיסטיים – ביצוע פרויקטים ומתן שירות ללקוחות הכוללים מבנים תעשייתיים בגדלים שונים, מפעלי תעשייה שונים, מרכזי הפצה לוגיסטיים, מרכזים טכניים וכיו"ב;
- (ה) מבנים מסחריים – הכוללים בנייני משרדים, מרכזים מסחריים פתוחים וסגורים, בתי מלון ופרויקטים תיירותיים מסוגים שונים;
- (ו) קבלני עפר וקבלני תשתיות – תת חטיבה זו כוללת את פעילות קבלני העפר הגדולים והממוסדים, פרויקטים בתחום התשתיות כגון: פרויקטים למנהרות רכבות, נמלים (כגון נמל אשדוד ונמל חיפה החדש), תחנות כוח, מערכות התפלה וכיו"ב. הקבוצה החלה לפעול בתת חטיבה זו בעקבות רכישת פעילות נוריאלי בינואר 2021. תת חטיבה הוטמעה בשלל הפעילות של החברה בשנים 2021 ו2022.

הלקוחות העיקריים בתחום פעילות זה הינם בעיקר לקוחות הקצה, שהינם גופים ציבוריים שונים ויזמי פרויקטים לבניה מסחרית, וכן קבלנים ראשיים המבצעים את הפרויקטים לאחר שזכו במכרזים ציבוריים או פרטיים לצורך ביצוע הפרויקט.

במסגרת התקשרויותיה בתחום זה מספקת הקבוצה את מגוון מוצריה לרבות מוצרי מיגון, דלתות פלדה מיוחדות, דלתות אש, דלתות עץ מוסדיות, שערי גלילה, משווי גובה, וכן מערכות סינון אב"כ לצד מערכות נעילה אלקטרומכניות וכן מוצרי אלומיניום וזכוכית מבית בריח גלאס וכן מוצרים

נוספים בהתאם לצרכים השונים של הלקוחות השונים.

ככלל, תחום פעילות זה מתאפיין בעבודה מול יועצים מקצועיים שונים ואדריכלים, כאשר המוצרים והפתרונות בתחום זה מתאפיינים בייצור מותאם למידות ודרישות הלקוח הספציפי ותהליכי הייצור, ההזמנה וההתקנה של המוצרים השונים משתנים מפרויקט לפרויקט. כמו כן, הפרויקטים המוסדיים מתאפיינים ככלל, במורכבות ותכנון רב, בין היתר, לאור הדרישה לעמידת המוצרים השונים בדרישות ותקנים ספציפיים (מקומיים ובינלאומיים), המשתנים בין כל תת חטיבה, לרגולציית הבטיחות או לתנאי הסביבה של הפרויקט הספציפי. לשם כך הקבוצה משקיעה באיכות המוצרים, בכוח אדם איכותי ומותאם לתחומי ההתמחות בשוק המוסדי, ושומרת על קשר עם מובילים טכנולוגיים בארץ ובחו"ל, על מנת לשמור על מקצועיות ברמה הגבוהה הנדרשת לתחום פעילות זה.

בנוסף, תחום פעילות זה מושפע במידה רבה מהחלטות הממשלה ומדיניותה בין היתר, בקשר לתקציב המדינה והשקעותיה על פני שנים, וכן מהמצב הביטחוני, ובהתאם לכך מהיקף המכרזים המפורסמים על ידה ועל ידי הרשויות המקומיות. כמו כן, מושפע תחום הפעילות מקצב גידול האוכלוסייה כמפורט בסעיף 0 לעיל, משינויים בהיקף הבנייה המוסדית והציבורית וכן פרויקטים ממשלתיים, לאומיים וביטחוניים.

פעילותה של הקבוצה בתחום פעילות זה מתמקדת בשוק המוסדי הישראלי. בנוסף בתחום פעילות זה הקבוצה מייצאת מוצרי דלתות ומשקופים מסוגים שונים (ככלל מפלדה) למדינות מארבע יבשות שונות (ובהן, אמריקה, אירופה, אפריקה ואסיה).

הכנסות הייצוא בתחום פעילות השוק המוסדי בשנים 2022 ו-2023 (כ-2%) אינן מהותיות ביחס לסך הכנסות הקבוצה בשנים אלה.

לפרטים נוספים אודות ההשפעות השונות על תחומי פעילות הקבוצה ראו סעיף 8 לעיל.

10.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

במסגרת פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה חלים עליה חוקים ומגבלות הקשורים בעיקר לענף הבנייה המוסדית. תחום זה מאופיין בדרישות תקינה רבות ומחמירות, על פי תקנים מקומיים ובינלאומיים וכן דרישות יועצים מקצועיים, המשתנים בהתאם לתתי החטיבות השונות בתחום הפעילות. כך, לדוגמא, בקרב תת החטיבה של מוסדות החינוך ישנן הוראות שונות המעוגנות הן בתקנים רשמיים (למשל תקן ישראלי 6185) והן בחוזרי מנכ"ל משרד החינוך, ביחס לדלתות ומוצרים משלימים לדלתות במוסדות חינוך. דוגמא נוספת היא התקנים הכלליים הנדרשים בתתי החטיבות של המוסדות הביטחוניים והמרכזים הלוגיסטיים (למשל תקן 1212 לדלתות אש ותקן 23 לדלתות פנים). כמו כן, קיימת דרישה לתקנים ביטחוניים ספציפיים לעמידות דלתות ושערים בניסיונות פריצה בכלים אלימים ו/או כלים חשמליים, תקנים בינלאומיים הקשורים לאופן הקמת ותכנון מרכזים לוגיסטיים, כגון תקן לתריסים עמידים לאש (לפי תקן אמריקאי UL).

מלבד התקינה הרלוונטית, פעילות הקבוצה בתחום זה מבוצעת בהתאם לחקיקה המסדירה, בין היתר, את אופן ייצור המוצרים לשוק המוסדי, השמירה על איכות הסביבה ועל הבטיחות. לפרטים נוספים אודות מגבלות ופיקוח החלים על פעילות הקבוצה ראו סעיף 30 להלן.

10.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום רווחיות

10.3.1. בשנת 2023, נמשכה המגמה של עלייה במכירות בתחום פעילות זה לעומת התקופה המקבילה אשתקד בשיעור של כ- 2.4% בגין הפעילות הקיימת והיתר בגין רכישת פעילויות. שיעור הרווח התפעולי בשנת 2023 בתחום זה הסתכם בשיעור של כ- 1%. החל משנת 2022 לאור ביסוס מעמדה של רב-בריה כספק מוביל בתחום המוסדי, היכולת לכוון לפרויקטים בעלי רווחיות גבוהה ומיקוד מקצועי במוצרים, שירות והתקנות ייעודיים לתחום פעילות זה.

10.3.2. כחלק מהגדלת היקף הפעילות בתחום פעילות זה, באמצעות רכישות ומיזוגים שביצעה החברה כחלק מאסטרטגיית ה-one STOP SHOP החלה הקבוצה בפעולות הכשרה של אנשי המכירות בתחום פעילות השוק המוסדי לשיווק ומכירת מוצרי תשתית השלד, מעקות זכוכית ושוטי אשפה. בעקבות זאת, מוצרים אלה התווספו לפורטפוליו המכירות של תחום הפעילות ופעילותה של הקבוצה בתחום הורחבה לביצוע פרויקטים בתת החטיבה של קבלני העפר וקבלני התשתיות.

הקבוצה בוחנת בצורה שוטפת את ההתפתחויות והשינויים החלים בתתי החטיבות השונות בתחום פעילות זה ונכונה לפעול לשם עריכת שינויים אסטרטגיים ככל שיידרש.

בשנת 2023 טרם נהנתה החברה מהיעילות התפעולית וכושר הייצור של מפעל דלתות הפלדה החדש באשקלון.

10.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

10.4.1. השוק הישראלי

בתחום פעילות זה בישראל הקבוצה מושפעת בעיקר משינויים בהיקפי הפעילות של הבנייה המוסדית החדשה ושיפוצים בבנייה המוסדית הקיימת, בתתי החטיבות השונות בהם פועלת הקבוצה בתחום זה. כן יצוין, כי ישנו קשר ישיר בין התחלות בנייה למגורים לבין התחלות בניה בשוק המוסדי.

בשוק המקומי, תחום הפעילות מושפע רבות מהחלטות אסטרטגיות שנגזרות מתוכניות החומש של הממשלה ומשרד האוצר, וכן מהחלטות גופים ממשלתיים ואישור תקציב המדינה המשפיעים על פרסום מכרזים חדשים, ובכך משפיעים גם על הביקוש וההיצע למוצרי הקבוצה בתתי החטיבות השונות בתחום.

לפרטים נוספים אודות השפעת גורמים חיצוניים על פעילות הקבוצה ראו סעיף 8 לעיל.

בשנים האחרונות, בעקבות הדרישה ליצר סביבה בטוחה יותר באתרי הבנייה והצורך למגר תאונות עבודה באתרים אלה, הוטלה חובה להשתמש בפיגומים על פי תקן אירופי של משרד העבודה והרווחה בישראל, המחייב שימוש בפיגומים באיכות ורמת בטיחות גבוהה. פיגומים מהווים חלק בלתי נפרד מהליך בנייה של מבנים חדשים או קיימים וכן משמשים בעבודות של בנייה הנדסית (כגון הקמת גשרים, מנהרות וכיו"ב). לאור זאת, להערכת הקבוצה, צפויה לגדול הדרישה לחלק ממוצרי תשתית השלד המיוצרים על ידי הקבוצה בתחום זה, ובפרט מוצרים לשמירה על בטיחות אתרי הבנייה, ובהם פיגומים, גדרות למרפסות ורשתות הגנה.

כמו כן, בשנים האחרונות ניכרת גדילה משמעותית בייזום, בנייה והפעלה של מרכזים לוגיסטיים ברחבי הארץ בין היתר בעקבות התפשטות נגיף הקורונה בעולם ובישראל שהביאה לעלייה גוברת בצריכה המקוונת באמצעות האינטרנט. הקבוצה לוקחת חלק פעיל ומרכזי הן בביצוע עבודות חדשות והן בהסכמי שירות עם מרכזים קיימים.

10.4.2. השוק הבינלאומי

בתחום פעילות זה בחו"ל, הקבוצה פועלת בעיקר בפלחי שוק המתאפיינים ברמת ביטחון אישי נמוכה יותר, וכן בשווקים בהם קיים צורך לפתרון ברמת איכות ובטחון גבוהים ומיוחדים כגון: מדינות אפריקה, דרום אמריקה וערים גדולות בארה"ב.

10.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

בשנים האחרונות ניכרת עלייה משמעותית בייזום, בנייה והפעלה של מרכזים לוגיסטיים ברחבי הארץ, בין היתר, בשל עלייה גוברת בצריכה המקוונת. הקבוצה לוקחת חלק פעיל, הן בביצוע עבודות חדשות של מרכזים לוגיסטיים והן בהסכמי שירות עם מרכזים קיימים, וכתוצאה מכך גדלה פעילותה בתחום זה. יחד עם זאת, המעבר לעבודה מהבית ופגישות באמצעים אינטרנטיים עלולים להשפיע על ירידה בדרישה לבניית משרדים חדשים, נכון למועד הדוח ישנה מגמה של ירידה בבניית בניני משרדים בעיקר באזור המרכז בשל השלכות המהפכה החברתית שהיתה בישראל שנת 2023.

מעבר לאמור, הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחר התפתחויות ושינויים טכנולוגיים בתחום פעילותה ובתחומים נוספים ומשיקים, לרבות באמצעות קשר עם יועצים בארץ ובחו"ל, השתתפות בכנסים, קריאת חומרים מקצועיים, השתתפות בגילדות מקצועיות וכיו"ב. כמו כן, הקבוצה נדרשת לערוך התאמה מתמדת של אמצעי הייצור לדרישות השוק המוסדי לאור ההתקדמות הטכנולוגית של אמצעי הייצור ודרישות השוק למוצרים מותאמים באיכות גבוהה.

10.6. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות ושינויים החלים בהם

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 14 להלן.

10.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 22 להלן.

10.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

10.8.1. מחסומי כניסה

- (א) עמידה בדרישות מכרזים המפורסמים במסגרת תחום הפעילות ובין היתר, הון עצמי משמעותי, וקיטום של ניסיון קודם מוכח בביצוע פרויקטים מוסדיים שונים.
- (ב) אמצעים כלכליים משמעותיים לצורך השקעות כספיות גבוהות בייצור מוצרי הקבוצה השונים בתחום הפעילות, ובכלל זה השקעות בתשתית הייצור, ברכישת מכונות והפעלתן ובשיפור המערך הלוגיסטי.

- (ג) היכרות מעמיקה עם גורמי וצרכי השוק המוסדי וקשרים ואינטראקציה מול אנשי רכש, יועצים ואדריכלים, בין היתר, לצורך פתרון בעיות בפרויקטים קיימים והגעה לפרויקטים בשוק.
- (ד) מקצועיות ומומחיות ייחודית בתחום פעילות השוק המוסדי, המצריכות כוח אדם מיומן ומקצועי ובפרט מהנדסים ואדריכלים.
- (ה) ביצוע הליכי הסמכה לתקנים הישראליים והבינלאומיים הנדרשים בשוק המוסדי עשויים לארוך זמן רב.
- (ו) בניית מותג חזק ואיכותי ובסיס לקוחות קבוע.

10.8.2. מחסומי יציאה

- (א) התקשרות הקבוצה לביצוע הזמנות בפרויקטים ארוכי טווח.
- (ב) אחריות הקבוצה למוצריה ניתנת לתקופה של מספר שנים.

10.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת הקבוצה, לא קיימים מוצרים היכולים לשמש תחליף מושלם למוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה, אולם קיימים בשוק מוצרים המעניקים מענה דומה למוצרי הקבוצה המשווקים או מיובאים על ידי מתחרי הקבוצה.

לפרטים נוספים אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות השוק המוסדי ואופן ההתמודדות של הקבוצה עימם ראו סעיפים 10.10 ו-10.17 להלן.

10.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לאור חסמי הכניסה, מבנה התחרות בתחום הפעילות הינו מצומצם יחסית ומאופיין על ידי חברות וותיקות מאוד הפונות לשוק המוסדי, בהתאם לקבוצות המוצרים השונות בתחום הפעילות (מוצרי מסגרות, מערכות מסנני אב"כ, שערים, דלתות זכוכית, דלתות עץ ומוצרי עץ). לקבוצה התמחות וידע מקצועי רב בתחום הפעילות והיא מייצרת ומשווקת מגוון מוצרים רחב הנותן מענה כולל ומקיף ללקוחות השוק המוסדי, ובכך לקבוצה יתרון על מתחריה.

לפרטים אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות השוק המוסדי ואופן ההתמודדות של הקבוצה עימם ראו סעיף 10.17 להלן.

10.11. מוצרים ושירותים

ככלל, המוצרים בתחום פעילות השוק המוסדי מיוצרים על ידי הקבוצה בהתאמה לדרישות הלקוח ואין מדובר במוצרי מדף במידות קבועות. להלן פירוט השירותים והמוצרים העיקריים הניתנים על ידי הקבוצה בתחום פעילות השוק המוסדי, בחלוקה למספר קבוצות מוצרים האופייניים לתחום פעילות זה:

- (א) **מסגרות** – מוצרי המסגרות לשוק המוסדי כוללים דלתות, חלונות, רפפות ומשקופים מסוגים שונים העשויים בעיקר מפלדה. מוצרי המסגרות העיקריים הינם כדלקמן:
- (1) דלתות ומשקופי בטחון – דלתות ברמת הגנה גבוהה בגדלים שונים, המתאימות לשימוש במבנים מסחריים, מוסדות, בנקים, וכן למבנים

הדורשים הגנה גבוהה במיוחד נגד פריצה בכלים אלימים ו/או חשמליים, וכן בעלות עמידות בליסטית, נגד ירי ומתקפה חמושה. כך לדוגמא: דלתות נגד ירי או רסיסים, דלתות פריצה קרה (דלתות FE) או חמה, ודלתות הדף, בסטנדרטים ובתקנים המחמירים של גורמי הביטחון בארץ ובחול"ל וכן שילוב של מערכי בקרה בדלתות המאפשרות לחבר את הדלתות למרכז בקרה מרכזי על פי דרישות הלקוח;

(2) דלתות ומשקופי אש – דלתות חסינות אש לפי תקנים וגדלים שונים, שמטרתן למנוע התפשטות שריפה במבנה והיחלצות במהירות. דלתות ומשקופים אלה מיועדים לשימוש במבני ציבור, מוסדות, מבנים תעשייתיים ועוד. הקבוצה מייצרת ומשווקת דלתות אש ממגוון של דגמים וסוגים, כך לדוגמא: דלתות ומשקופי אש מבוקרים, דלתות ומשקופי אש אקוסטיות;

(3) דלתות וחלונות למרחבים מוגנים מסוג מ"מ, מ"מ"ק וממ"צ – דלתות וחלונות למרחבים מוגנים ומקלטים, העומדים בדרישות והתקנים של פיקוד העורף ומכון התקנים. בקבוצה זו נכללים דלתות המיועדות לממ"מ (מרחב מוגן מרחבי), ממ"ק (מרחב מוגן קומתי) וממ"צ (מרחב מוגן ציבורי) וכן חלונות ממ"מ, ממ"צ וממ"ק, באיכות גבוהה ותוך עמידה בתקנים המחמירים הנדרשים;

(4) דלתות מיוחדות למוסדות חינוך – דלתות חינוכית – דלתות בטיחותיות למוסדות חינוך כגון אוניברסיטאות ובתי ספר, העשויות מעץ או מפלדה;

(5) התקנת חדרי טרפו (טרנספורמציה) ורפפות – הקבוצה מייצרת חדרי טרפו הכוללים רצפה צפה, דלתות ומשקופים לפרויקטים מוסדיים שונים, במידות שונות, בהתאם להוראות תקנים שונים והוראות חברת חשמל לישראל. כמו כן, הקבוצה מייצרת רפפות בגדלים שונים לצורך כיסוי חללים שונים.

מגוון מוצרי המסגרות לשוק המוסדי מיוצרים במפעל רב בריח באזור התעשייה הדרומי באשקלון.

(ב) **שערים** – מוצרי השערים לשוק המוסדי כוללים שערי גלילה לפתחים במידות רחבות, מותאמים לצורכי הלקוח ולפרויקט הספציפי. בכלל זה, מייצרת הקבוצה שערי גלילה מהירים, שערי גלילה מבודדים, שערי גלילה נגד אש ושערי גלילה נגד פריצה קרה וחמה שערי גלילה מנוע מרכזי המיועד לשוק הקמעונאות. דלתות פנלים מתרוממות, משווי גובה לרמפות בגדלים שונים ולצרכים שונים, כיסויי שערים ואביזרי בטיחות למשווי גובה ושערי פתיחה וגרירה חשמליים בעלי פתיחה אופקית. מוצרי השערים השונים מיוצרים במפעל הקבוצה שבאשקלון.

(ג) **מערכות מסנני אב"כ מוסדיות** – מערכות אוורור וסינון אב"כ נועדו להבטיח אספקה סדירה של אוויר נקי ומסונן במרחב המוגן כגון: ממ"ק, ממ"צ וממ"מ, בעת התקפה כימית ו/או ביולוגית ו/או אטומית, והכול בהתאם להוראות תקן ישראלי 4570.

מערכות אלה מאפשרות ללקוחות הקבוצה לעמוד בדרישות המיגון הרגולטוריות, המחייבות התקנת מערכת מיגון אב"כ בכל מרחב מוגן בישראל. מוצרי מסנני האב"כ מיוצרים במפעל רב-בריח באשקלון.

(ד) **דלתות זכוכית**²⁶ – מוצרי דלתות הזכוכית המוסדיות כוללות בעיקר דלתות זכוכית הזזה אוטומטיות מדגמים שונים ובמגוון גימורים (כגון קורסות, טלסקופיות, דו כנפיות ועוד). דלתות הזכוכית האוטומטיות משמשות למטרות שונות ובהן: בנייני משרדים, בתי חולים וחדרי ניתוח ועוד.

(ה) **דלתות עץ** – כוללות בין היתר, דלתות עץ מוסדיות מצופות בפורמייקה עם משקוף פלדה או נירוסטה. בתחום פעילות זה דלתות העץ משמשות את כלל תתי החטיבות בתחום הפעילות ובכלל זה המוסדות השונים, בתי חולים ומוסדות בריאות, משרדים, מוסדות חינוך, מרכזים לוגיסטיים, בתי משפט ומחנות צבאיים. מוצרי דלתות העץ מיוצרים במפעל הקבוצה בכרמיאל.

(ו) **מוצרים לתשתית השלד** – מוצרי התשתית לשלד לשוק המוסדי כוללים מגוון רחב של ציוד מקצועי לבניה עבור פרויקטים בארץ, ומיוצרים לאספקה בלבד (ללא התקנה) באתר הלקוח או הפרויקט הרלוונטי במפעלי הקבוצה באריאל.

(ז) **חיפויי אלומיניום לבניינים** - מוצרים לחיפויי חיצוני של מבנים בלוחות אלומיניום מותאמים.

(ח) **שוטי אשפה**: מייצרת הקבוצה שוטי האשפה ומספקת שירותים של מתן פתרונות ניהול ומחזור פסולת וכביסה למוסדות ותעשייה.

(ט) **מעקות זכוכית**: הקבוצה מייצרת ומשווקת מעקות זכוכית למוסדות ותעשייה.

מרבית פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה הינה בשוק המקומי, אולם הקבוצה פועלת גם בשוק הבינלאומי, ומייצאת מוצרי דלתות ומשקופים מסוגים שונים (ככלל מפלדה) למספר יבשות מסביב לעולם, ככלל באמצעות מפיצים מקומיים אך גם ישירות, לקבלנים ויזמים בשווקים שונים.

לקבוצה מערך שירות והתקנה ייעודי לתחום פעילות זה. במסגרת זו וכחלק ממכירת הקבוצה את מוצריה, הקבוצה מלווה את לקוחות תת החטיבה לאורך כל הפרויקט, החל מתכנון ואפיון המוצרים והתאמתם לפרויקט הספציפי, התקנתם באתר הרלוונטי, והמשך מתן שירות לצורך תחזוקה ותיקונים במידת הצורך.

10.12. פילוח הכנסות ממוצרים

10.12.1. להלן פילוח הכנסות ממוצרים בתחום פעילות השוק המוסדי:

| סעיף | 2021 | | 2022 | | 2023 | |
|----------------------------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח |
| מסגרות | 53% | 43,525 | 52% | 51,034 | 54% | 55,101 |
| שערים | 15% | 12,339 | 19% | 19,169 | 20% | 20,164 |
| מסנני אב"ב | 4% | 3,557 | 3% | 2,541 | 2% | 2,224 |
| דלתות עץ | 16% | 13,112 | 13% | 13,051 | 18% | 17,818 |
| דלתות זכוכית | - | 22 | - | - | 0% | - |
| מוצרים לתשתית שלד | 12% | 9,326 | 13% | 12,653 | 1% | 956 |
| שוטי אשפה | ל.ר. | ל.ר. | - | 21 | 4% | 3,891 |
| מעקות זכוכית ומסתורי כביסה | ל.ר. | ל.ר. | 1% | 556 | 1% | 1,255 |
| סה"כ | 100% | 81,881 | 100% | 99,025 | 100% | 101,409 |

10.12.2. לפרטים נוספים אודות הכנסות הקבוצה מתחום זה ראו ביאור 31 לדוחות הכספיים השנתיים של החברה לשנת 2023.

10.13. מוצרים חדשים

תחום פעילות זה מאופיין בייצור ושיווק פתרונות ומוצרים מותאמים למידות הלקוח ודרישותיו, לרוב בהתאם לאפיונים שהוגדרו במכרזים שפורסמו על ידי המוסדות השונים של כל תת חטיבה בשוק המוסדי. הקבוצה פועלת באופן מתמיד לפיתוח, התאמות ושדרוגים של מוצרים על מנת להציע מגוון רחב של מוצרים ופתרונות תוך הקפדה על איכות, בטיחות וחדשנות. כך, בכל שנה הקבוצה מוסיפה דגמים עם עיצובים חדשים, שיפורים טכנולוגיים שונים ומענה לשינויים בתקינה הרלוונטית של מכון התקנים ופיקוד העורף, לרבות תקינה צפויה או רוויזיות צפויות, ובהתאם לתתי החטיבות השונות בתחום הפעילות.

בנוסף, עם רכישת פעילות נוריאלי, הקבוצה הוסיפה לסל מוצריה בתחום פעילות זה את מוצרי התשתית לשלד, עבור פרויקטים בארץ ובחול. לפרטים נוספים אודות מוצרי תשתית השלד ראו סעיף (ו) לעיל.

10.14. לקוחות

בתחום פעילות זה לקבוצה מעל ל- 200 לקוחות פעילים בעיקר בישראל. הלקוחות העיקריים בתחום פעילות זה הינם בעיקר יזמי פרויקטים לבניה מסחרית וקבלנים ראשיים (החל מקבלנים קטנים וכלה בחברות קבלניות גדולות) שזכו במכרזים ציבוריים או פרטיים לצורך ביצוע הפרויקט.



ביחס למוצרי תשתית השלד שנמכרים כאמור באמצעות חברת נוריאלי, הקבוצה מתקשרת עם לקוחותיה, ככלל, דרך מנהלי הרכש של לקוחותיה, וכן במתן פתרונות ספציפיים לפרויקטים מסוימים באמצעות מהנדסי הקבוצה. לקוחותיה הינם קבלני השלד של הקבלן הראשי.

בשוק הבינלאומי, הקבוצה פועלת בעיקר מול מפיצים מקומיים במספר מדינות שונות בעולם, כאשר ההתקשרות, מול המפיצים המקומיים, נעשית לרוב, בהסכמי הפצה בלעדיים באזורי הפצה מוגדרים מראש. לפירוט נוסף אודות התקשרות הקבוצה עם המפיצים ראו סעיף 0 להלן.

בנוסף, מתקשרת הקבוצה עם חברות בניה בחו"ל באמצעות הסכמים אד-הוק לביצוע פרויקטים ספציפיים במדינות שונות בעולם כגון ארה"ב, גינאה המשוונית, ואתיופיה. כמו כן, הקבוצה פועלת באמצעות חברת ה**RAV BARIACH COLOMBIA SAS ("רב בריח קולומביה")** שנמצאת בבעלותה המלאה, אשר רוכשת מוצרים מהקבוצה לאזור קולומביה לפי דרישות לקוחות הקצה, כשהמוצרים מסופקים ללא גימור צבע או חיפוי.

מרבית לקוחות הקבוצה בתחום זה הינם לקוחות חוזרים וכן לקוחות קבועים שההתקשרות עימם נעשית באופן שוטף לאורך מספר שנים. התקשרות הקבוצה עם לקוחותיה בתחום פעילות זה נעשית בדרך כלל בהסכמים מותאמים לעבודות הפרויקט הספציפי, שכלל אורכים כשנה-שנה וחצי. בנוסף, עם חלק מלקוחותיה הגדולים בשוק המוסדי הקבוצה מתקשרת בהסכמי מסגרת, אשר נחלקים לשני סוגים: (1) הסכמי מסגרת המגדירים כמות סחורה ספציפית שהלקוח מזמין לאתרו השונים; (2) הסכמי מסגרת המסדירים את המעטפת המשפטית והתנאים המסחריים הכלליים בין הצדדים כגון, מועדי אספקת המוצרים להם מתחייבת הקבוצה ותנאי תשלום שכלל, מרבית התמורה משולמת עם מועד אספקת המוצרים.

על לקוחותיה בתחום זה נמנים חברות הנדל"ן וההנדסה הגדולות בישראל, מוסדות ציבור, גופי תשתיות, משרדי ממשלה, בתי ספר ובתי החולים.

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בלקוח בודד מסוים או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום פעילות זה. בנוסף, אין לקבוצה לקוח כלשהו בתחום פעילות זה שהכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2023.

להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות השוק המוסדי לפי מאפייני הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו-2023 :

| 2021 | | 2022 | | 2023 | | מאפייני הלקוח |
|--------|-----------|------|-----------|---------|-----------|--------------------------|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 8.2% | 6,713 | 8% | 7,907 | 8.00% | 8,113 | מוסדות בריאות |
| 11.4% | 9,358 | 14% | 14,135 | 14.30% | 14,502 | מוסדות חינוך |
| 7.0% | 5,769 | 5% | 4,941 | 5.00% | 5,070 | תשתיות |
| 8.7% | 7,060 | 7% | 7,017 | 7.10% | 7,200 | מוסדות ביטחוניים |
| 21.2% | 17,383 | 23% | 22,437 | 22.70% | 23,020 | מפעלים ומרכזים לוגיסטיים |
| 33.5% | 27,399 | 35% | 34,397 | 34.80% | 35,291 | מבנים מסחריים |
| 10.0% | 8,199 | 8% | 8,191 | 8.10% | 8,214 | יצוא |
| 100.0% | 81,881 | 100% | 99,025 | 100.00% | 101,409 | סה"כ |

להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום השוק המוסדי לפי ותק לקוחות הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו-2023 :

| 2021 | | 2022 | | 2023 | | ותק |
|-----------|--------|-----------|-----------|------|-----------|------------|
| באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 13% | 10,723 | 10% | 9,544 | 20% | 20,424 | שנה |
| 21% | 17,913 | 19% | 19,052 | 36% | 36,171 | שנתיים |
| 19% | 15,774 | 17% | 16,579 | 19% | 19,703 | שלוש |
| 45% | 37,471 | 54% | 53,850 | 25% | 25,110 | ארבע ומעלה |
| 100% | 81,881 | 100% | 99,025 | 100% | 101,409 | סה"כ |

10.15. שיווק והפצה

פעילות השיווק וההפצה בתחום פעילות זה בשוק המקומי, מתבצעת על ידי מחלקת שיווק ומכירות ייעודית לשוק המוסדי, כאשר המכירה בפועל נעשית על ידי מנהלי מכירות שכירים הפועלים מול לקוחות השוק המוסדי ו/או יועצים מקצועיים חיצוניים (אדריכלים, מהנדסים, יועצי בטיחות וכד') של הלקוחות בשוק המוסדי או של מזמין העבודה (מוסדות ביטחון, מוסדות חינוך וכיוצא"ב).

לאור אופיו המיוחד של תחום פעילות זה, המאופיין בדרישות תקינה מחמירות ובמומחיות מקצועית, מחלקת השיווק והמכירות של הקבוצה לשוק המוסדי כוללת גם יועצים מקצועיים לטובת סיוע

במתן פתרונות ללקוחות הקבוצה וביצוע התאמות בכל פרויקט ופרויקט.

פעילות שיווק והפצה בשוק הבינלאומי:

(א) הקבוצה פועלת גם לייצוא מוצרי המסגרות (ובעיקר דלתות) לשווקים בינלאומיים שונים. לקבוצה מחלקת שיווק ייעודית הפועלת בישראל ואחראית על הטיפול בשווקים הבינלאומיים, החל מיצירת הקשר הראשוני עם הלקוחות וטיפול בקשרים עמם ועד קבלת ההזמנות ואספקתן.

(ב) לשם מכירת והפצת מוצריה בשווקים בחו"ל, הקבוצה מתקשרת עם מפיצים מקומיים, שהינם בעלי ניסיון בטריטוריות בהן פועלת הקבוצה ובפרט במדינות ניגריה, גאנה, צ'ילה, אתיופיה, דרום אפריקה, קולומביה וטנזניה.

(ג) הקבוצה מתקשרת עם המפיצים או בדרך של הסכמי הפצה לתקופת זמן בלתי קצובה ובלבד שהמפיץ יעמוד בסך הזמנות מינימלי של מוצרי הקבוצה בכל שנה קלנדרית לתקופה של מספר שנים קדימה, או על בסיס מחירון קבוע למוצרים ותנאי תשלום מוסכמים מראש. ככלל, הסכמי ההפצה מגדירים את אופן הביצוע בפועל של הזמנות על ידי המפיץ באמצעות הזמנות רכש שישלחו מעת לעת לקבוצה, כאשר רוב התמורה משולמת על ידי המפיץ עוד בטרם אספקת המוצרים, לאחר אישור הזמנות הרכש על ידי הקבוצה. בנוסף, הסכמי ההפצה מסדירים, בין היתר, הרשאה לעשות שימוש בסימנים המסחריים של הקבוצה, תקופת אחריות, טיב המוצרים שהקבוצה מעניקה, תקופת אחריות על ההתקנה שחלה על המפיץ, וכן תניות מסחריות מקובלות נוספות כגון סודיות ותנאי שילוח.

(ד) בנוסף, הקבוצה מתקשרת לעיתים מול יזמים וקבלנים של פרויקטים שונים בחו"ל, כגון לבניית בתי כלא, בתי מלון ומגדלי דירות.

(ה) פעילות השיווק, המכירה וההפצה בקולומביה נעשה על ידי חברת רב בריח קולומביה, האחראית על הרכבה והפצה מקומית של מוצרי הקבוצה. הקבוצה שולחת מוצרים טרם סיום הליך הגימור ("Semifinish") לקולומביה, ואילו חברת רב בריח קולומביה מבצעת את כל תהליך הגימור, התקנה ושירות, בהתאם לדרישות הלקוח.

(ו) המוצרים נשלחים באמצעי הובלה ימיים ו/או אוויריים, בהתאם לסוג המוצרים ולדחיפות האספקה.

הקבוצה מקדמת ומפרסמת את כלל מוצריה בתחום הפעילות באמצעים שונים, בין היתר במדיה דיגיטלית (אתרי אינטרנט, רשתות חברתיות), בתחנות רדיו וקמפיינים בערוצי טלוויזיה לרבות חסויות, עיתונות וקטלוגים. כמו כן, הקבוצה משתתפת בכנסים מקצועיים ותערוכות לבעלי מקצוע (כגון: קבלני ביצוע או חברות יזמיות המבצעים פרויקטים בשוק המוסדי, אדריכלים, מהנדסים, יועצי בטיחות ועוד), בין אם אלה כנסים הנערכים ביוזמתה ו/או במימונה ובין אם אלה כנסים בהם היא מתארכת בלבד.

לקבוצה אין תלות בצינורות השיווק שלה, שאבדנם ישפיע מהותית לרעה על תחום הפעילות או שתיגרם לקבוצה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

10.16. חוזי הזמנות עתידיים

בתחום פעילות זה, סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה מורכב מחוזים והזמנות חתומים לפי כל פרויקט, אשר מאופיינים לרוב באבני דרך בהתאם להתקדמות הפרויקט, כאשר הקבוצה מכירה בהכנסה בעת אספקת הסחורה. ככלל, זמני האספקה של המוצרים בשוק המוסדי החל ממועד קבלת ההזמנה, הינם מספר חודשים בודדים עד למעלה משנה. בשל כך יש לקבוצה צבר הזמנות הממוצע לטווח הזמן הבינוני.

מוצרי תשתית השלד מיוצרים מיד לאחר ההזמנה ומסופקים בטווח של מספר ימים בודדים, ולפיכך, לקבוצה אין צבר הזמנות בגין מוצרים אלה.

במכירות לחו"ל, הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת משלוח הסחורה, עם הוצאת תעודת המשלוח. ההזמנות מתבצעות על בסיס שוטף, כאשר לעיתים קיימות הזמנות לתקופות ארוכות יותר בנות מספר חודשים.

סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות ליום 31 בדצמבר 2023, הסתכם בכ-109 מיליון ש"ח. סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות סמוך למועד פרסום הדוח, הסתכם בכ-109 מיליון ש"ח.

נתוני המכירות הינם ביחס לחוזים והזמנות עבודה אשר הפרקטיקה הנוהגת בתחום הפעילות, הערכות החברה ביחס למסירת המוצרים בגינם וניסיונה של החברה מלמד כי יש לראות בהם חוזים והזמנות עבודה שההסתברות להשלמתם ולהספקת מוצרי הקבוצה הינה כמעט ודאית. **אין מדובר בצבר הזמנות בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.**

להלן פרטים אודות סך יתרת חוזי ההזמנות העתידיים (הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדו"חות) של הקבוצה בתחום הפעילות נכון ליום 31 בדצמבר 2023 וסמוך למועד הדוח:

| עיתוי משוער | ליום 31.12.2023 (אלפי ש"ח) | בסמוך למועד הדוח (אלפי ש"ח) |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| שנת 2024 חציון 1 | 46,685 | 46,789 |
| שנת 2024 חציון 2 | 53,511 | 53,511 |
| שנת 2025 ואילך | 8,461 | 8,461 |
| סה"כ חוזי הזמנות | 108,657 | 108,761 |

בהתאם להערכת החברה נוכח שינויים שאינם תלויים בחברה כגון קצב התקדמות הבניה, מצב המשק הישראלי וכמות ימי עבודה ברבעון כנגזרת של מזג האוויר וחגים יש קושי בבחינה רבעונית של חוזי ההזמנות העתידיים ופילוח חציוני הינו מהימן יותר.

יצוין כי עיתוי ההכרה בהכנסות המפורט בטבלה שלעיל, כמו גם ביצוען של חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות הקבוצה באשר לסך חוזי ההזמנות העתידיים וקצב מימושן מבוססות על הזמנות שנתקבלו

מלקוחות הקבוצה ונסיון העבר ביחס ללוחות זמנים למימוש, אך יתכן כי ההזמנות, כולן או חלקן, לא תתבצענה/תתממשנה במלואן או תתבצענה/תתממשנה בקצב שונה מזה אותו צופה הקבוצה על בסיס נסיון העבר, זאת, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

10.17. תחרות

בתחום פעילות זה קיימת תחרות בעיקר מול יצרנים מקומיים בעלי ותק משמעותי בשוק או יבואנים של מוצרים המעניקים פתרונות דומים לאלו של מוצרי הקבוצה. יחד עם זאת, כל אחד ממתחרי הקבוצה נותן מענה חלקי בלבד כך שהלקוח נדרש להתקשר עם מספר יצרנים שונים על מנת לתת מענה דומה לזה שנותנת הקבוצה לפרויקטים המוסדיים השונים.

תחום פעילות זה מושפע בעיקר מהיכולת לתת פתרון הנדסי כולל ואיכותי לצרכי הפרויקט הספציפי המהווה שיקול מרכזי של הלקוחות. לצד השיקול המסחרי, ההיכרות האישית והיכולת לקבל פתרונות ושירות בהתאם ללוחות הזמנים והקפדנות בשוק מהווים שיקול מכריע נוסף. לקבוצה קיים יתרון על פני מתחריה לאור מגוון של מוצרים שונים ביחס למתחריה שלה, איכות המוצרים והשירות הניתן על ידי הקבוצה וכן בזכות שילוב מוצרי נעילה מתקדמים ומערכות נעילה היררכיות (מסטר) בדלתות שנמכרות בתחום זה. לקבוצה קיימים מספר מתחריה לכל אחת ממשפחות המוצרים המשווקים בתחום הפעילות, כדלקמן:

(א) מסגרות: קיימים מתחריה רבים כאשר העיקריים שבהם הינם חברות מענף התעשייה והפלדה העוסקות ביצור מוצרים לענף הבנייה או בייצור דלתות ומשקופי פלדה (דלתות אש שונות, דלתות מבוקרות במנעולים אלקטרומכאניים או חשמליים, דלתות הדף רסיסים, דלתות פריצה קרה וכיוצ"ב). ובהם א. רינגל מפעלי מתכת בע"מ, פלרז הנדסה בע"מ ודלתות רשפים.

(ב) מוצרי מיגון: קיימים מתחריה רבים כאשר העיקריים שבהם הינם חברות מענף התעשייה והפלדה העוסקות ביצור מוצרים לענף הבנייה או בייצור מוצרי מיגון (ממ"מ, ממ"צ, ממ"ק, חדרי טרפו, רפפות וכיוצ"ב) ובהם א. רינגל מפעלי מתכת בע"מ, פלרז הנדסה בע"מ ומז"ם טכנולוגיות בע"מ.

(ג) שערים ומשווי גובה: קיימים מספר מתחריה כאשר העיקריים שבהם הינם חברות תעשייה פרטיות המתמחות בייצור והתקנת שערים ומשווי גובה וכן דלתות אוטומטיות ודלתות מתרוממות מסוגים שונים, ובהם אלטרון בע"מ, אורון-שערים בע"מ, א. אדירן בע"מ ועופר שערים אוטומטיים בע"מ.

(ד) דלתות עץ: המתחריה העיקריים הינם חברות פרטיות המתמחות בייצור ושיווק דלתות עץ למוסדות ציבור ודלתות פנים וכן נגריות בינוניות וקטנות. מבין המתחריה העיקריים הם דלתות שהרבי בע"מ ונגריית שערי ברכה בע"מ.

(ה) מערכות מסנני אב"כ: המתחריה העיקריים הינם חברות מענף מיגון האב"כ המתמחות בייצור מערכות אוורור וסינון אוויר למרחבים מוגנים. בין המתחריה המרכזיים הם תעשיות בית-אל זכרון-יעקב בע"מ, שלבי תעשיות בע"מ, ארקוטק בע"מ ור. אייל מערכות בע"מ.

(ו) דלתות זכוכית אוטומטיות : המתחרים העיקריים הינם חברות פרטיות המתמחות בייצור דלתות זכוכית אוטומטיות ובהם מטלפרס דלתות ומחיצות אש בע"מ ודורמטיקס ייבוא ייצוא ופיתוח בע"מ.

(ז) מוצרים לתשתית השלד : קיימים מתחרים רבים, מקומיים ומייבוא, כאשר העיקריים שבהם הינם טובול חומרי בנין (1990) בע"מ, מכבי ציוד בנין בע"מ, מ.צ.ב מרכז ציוד לבנין בע"מ וגנון טכנולוגיות בע"מ.

בתחום פעילות זה קיימת חשיבות למקצועיות, עמידה בתקינה הרלוונטית, ליכולת הרכבת המוצרים ובמתן שירות אפקטיבי ללקוח, וכן רגישות רבה לאיכות המוצר הסופי, בין היתר, בשל פיקוח הדוק המתקיים באתרים מוסדיים על ידי חברות פיקוח. כדי להתמודד עם התחרות בשוק, הקבוצה משקיעה מאמצים רבים ומקפידה על איכות מוצריה ותכונותיהם, תוך שיפור וייעול תהליכי ייצור, תפעול, בקרה ושרשרת אספקה וכן הגדלה של נתח השוק באמצעות פעילות שיווק. כל זאת ביחד עם מתן מענה מקצועי על ידי אנשי מקצוע מתאימים לתחום הפעילות ולצורכי הלקוחות, ממצבים את הקבוצה כאחת מהמובילות בארץ בתחומה.

נכון למועד הדוח, הקבוצה מעריכה כי היא נמנית עם החברות המובילות בשוק בתחום הפעילות ולהערכתה חלקה בתחום פעילות השוק המוסדי הינו כ- 15%.

הקבוצה מתמודדת עם התחרות בתחום הפעילות ופועלת כל עת לשיפור כושר התחרות שלה בשוק המוסדי במספר מישורים: (1) מתן סל מוצרים מלא ומקיף המעניק פתרון למורכבויות ההנדסיות המאפיינות את הפרויקטים המוסדיים השונים; (2) התמקצעות במתן פתרונות במגוון סוגיות ודרישות, וכן שיפור מתמיד של רמת השירות והפיכת השירות לפרו-אקטיבי ומוטה לויז' של הלקוח מראשית הדרך; (3) פיקוח ושמירה על קשר הדוק וקרוב על הנעשה בפרויקט הן על ידי מנהלי הפרויקטים מטעם הקבוצה והן על ידי מנהלים בכירים, מהנדסי איכות ועוד; (4) הפעלת מערך שירות והתקנות ייעודי שבו בעלי המקצוע הטובים בתחום ומערך הכשרות והדרכות מתקדם.

השוק הבינלאומי במדינות בהן פועלת הקבוצה מאופיין בתחרות רבה ונכון למועד הדוח, הקבוצה אינה מהווה שחקן בשוק הבינלאומי במוצרי דלתות הפלדה.

10.18. עונתיות

תחום פעילות זה מושפע במידה מסוימת מעונתיות בעיקר בחודשים אוגוסט- ספטמבר, בשל מיעוט ימי עבודה בשל תקופת החגים היהודיים, במהלך חודשי החגים המוסלמיים וכן בחודשים ינואר - פברואר, הן בשל מיעוט ימי העבודה בחודש פברואר והן בשל תנאי מזג אוויר (גשמים מרובים) הגורמים לדחיות של עבודות בניית שלדים ויציקות בטון באתרי הפרויקטים השונים. לפיכך בתקופות אלה, קיימת ירידה מסוימת במכירות בתחום הפעילות.

מעבר לאמור, להערכת הקבוצה לא צפויה השפעת עונתיות על פעילותה בתחום השוק המוסדי.

להלן טבלה המפרטת את הכנסות החברה (באלפי ש"ח) בשנים 2022 ו-2023 בחלוקה לפי רבעונים:

| סה"כ | רבעון 4 | רבעון 3 | רבעון 2 | רבעון 1 | |
|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| 99,025 | 25,835 | 23,246 | 25,424 | 24,520 | 2022 |
| 101,409 | 21,267 | 30,484 | 24,624 | 25,033 | 2023 |

10.19. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העסקית של הקבוצה בתחום פעילות זה מתבססת על צרכיהם המשתנים של לקוחות תחום זה בהתאם לתתי החטיבות השונות בתחום זה (כמפורט בסעיף 10.1 לעיל), תוך שהקבוצה עושה כל שביכולתה לענות על צרכים אלו. על מנת להגשים את האסטרטגיה העסקית, פועלת הקבוצה במספר אפיקים מרכזיים, המהווים, לדעת הקבוצה, את מנועי הצמיחה המרכזיים בתחום פעילות השוק המוסדי לשנים הקרובות:

(א) הגדלת נתח השוק האורגני בתחום הפעילות על ידי חיזוק מערך השיווק והמכירות של הקבוצה בתחום זה, תוך התמקדות בפיתוח מערך לקוחות בעלי חסם כניסה גבוה (כמו משרד הביטחון ומשרד החוץ). כמו כן, שואפת הקבוצה להמשיך ולהתמקצע בתתי החטיבות הקיימים בתחום פעילות זה, ובפרט בתתי החטיבות: מוסדות הבריאות, ביטחון, חינוך ומפעלים ומרכזים לוגיסטיים, המהווים נדבך עיקרי בתחום הפעילות;

(ב) מיקוד ושיפור מגוון הפתרונות והמוצרים הקיימים בשוק המוסדי ובייחוד בתתי החטיבות – מוסדות הבריאות, ביטחון, חינוך ומפעלים ומרכזים לוגיסטיים – לשם מימוש תנופת ההשקעות הממשלתיות במגזרים אלה, שכן החברה רואה עצמה ממוצבת כספק מוביל עבור משרדי הממשלה השונים וצופה שתהנה מהגידול בהשקעות המדינה בתחומים אלה. כמו כן שואפת הקבוצה להמשיך ולחזק את מערך השירות, מערך הייעוץ לאדריכלים וליועצי פרזול, וכן את המערך ההנדסי והייצור, תוך הוספת יכולות ייצור ספציפיות;

(ג) שילוב של מוצרי תשתית השלד בפורטפוליו המכירות בתחום הפעילות ופניה לשוק של קבלני עפר ותשתיות, להם דרישה רבה למוצרים אלה;

(ד) Case and Carry – הגדלת נתח השוק באמצעות מכירה למתקני קטנים, פרזול, מוצרי עזר לתריסים ותריסים.

(ה) הרחבת המכירה של השירות בתחום זה כמוצר משלים, בעיקר ביחס למוצרי השערים, משווי גובה ודלתות מיוחדות, שנמכרים באמצעות המרכזים לוגיסטיים ומפעלים ובמישרין ממפעלי הקבוצה, כמובילת שוק בסך פתרונות מקיף בתחום המרלוגים והמפעלים;

(ו) המשך חיזוק והרחבת פעילויות הליבה, בין היתר, באמצעות קידום, גיוון והרחבת סל המוצרים והפתרונות של הקבוצה, תוך התאמות ספציפיות לשווקים השונים, ובאופן פרטני לכל לקוח, תחת תפיסת הקבוצה כ-One stop shop, אם על ידי פיתוח ו/או רכישת חברות מובילות בתחום;

(ז) יצירת סינרגיה בין תחום פעילות זה לתחום פעילות האנרגיה, היות ולקוחות מוסדיים שהם יזמים הם פוטנציאל לייזום מערכות סולאריות;

(ח) הרחבת ייצוא דלתות פלדה לאחר גמר המפעל החדש לשווקים עיקריים בעולם.

יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה,



אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי סיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

10.20. לאור מאפיינים דומים בכושר ייצור, מחקר ופיתוח ונכסים לא מוחשיים בתחומי פעילות בנייה רוויה למגורים, שוק מוסדי ושוק פרטי הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

10.21. לאור מאפיינים דומים ברכוש קבוע ומקרקעין, הון אנושי, חומרי גלם וספקים, סיכונים סביבתיים, מגבלות ופיקוח על התאגיד, צפי להתפתחות בשנה הקרובה וגורמי סיכון בכל תחומי הפעילות של הקבוצה, הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

11.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום פעילות השוק הפרטי, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים מעוצבים ופטרונות מסוגים שונים המיועדים לבנייה פרטית ללקוחות קצה. לקוחות הקצה הינם לקוחות פרטיים הבונים או משפצים את בתיהם, אשר רוכשים את מוצרי הקבוצה ישירות מהקבוצה או באמצעות זכיינים או באמצעות אנשי מקצוע שונים (כגון מתקינים עצמאיים וקבלני שיפוצים עצמאיים). בשונה מיתר תחומי הפעילות של הקבוצה, תחום פעילות זה מתאפיין ככלל, במוצרים שאינם בהכרח סטנדרטיים ובמחיר מכירה גבוה יותר בהשוואה לשאר התחומים בהם פועלת הקבוצה.

בשנת 2023 היתה שחיקה, בדומה לשאר הענפים הצרכניים במשק הישראלי, אשר באה לידי ביטוי בהאטה בביקושים ובהוצאת כספים של הצרכן הסופי לצורך קניית מוצרים וביצוע שיפוצים כתוצאה מעליית הריבית.

השחיקה הובילה לירידה בפעילות בשוק הפרטי.

בתחום זה הקבוצה מייצרת ומשווקת, בין היתר, מוצרי מסגרות ובהם דלתות פלדה ומשקופים לרבות דלתות כניסה מעוצבות, דלתות פנים עץ מעוצבות ודלתות אש וכן מוצרים לחדרי ממי"דים ובהם חלונות דלתות ומשקופים מותאמים לממ"ד ומערכות מסנני אב"כ דירתיים. לפירוט אודות מוצרי הקבוצה המיועדים לתחום פעילות זה, ראו סעיף 11.11 להלן.

פעילות השיווק והמכירה של מוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה מתבצעת בשני אפיקים מרכזיים:

(א) **אולמות תצוגה** – לקבוצה 12 אולמות תצוגה כאשר אחד מהם בניהול הקבוצה והיתר בניהול זכיינים. הקבוצה פועלת מול לקוחות קצה אשר נמצאים בתהליך בניית בית חדש או לקוחות קצה שמשפצים את ביתם הקיים, אשר מגיעים לאולמות התצוגה בעצמם או בליווי אדריכל או מעצב פנים. הזכיינים מפעילים את אולמות התצוגה בהתאם להסכמי זכיינות בלעדיים לקבלת לקוחות פוטנציאליים מהקבוצה ("לידים"), ככלל באזורים הגיאוגרפיים של אולמות התצוגה. במסגרת הסכמי הזכיינות, הזכיינים מוכרים את מוצרי הקבוצה בלבד. מכירת מוצרים באמצעות אולמות תצוגה כולל לרוב שירות והתקנה מטעם הקבוצה או הזכייין, לפי העניין. להרחבה אודות התקשרות הקבוצה בהסכמי ההפצה והזכיינות ראו סעיף 11.15 להלן.

(ב) עיקר המוצרים הנרכשים באולמות התצוגה הם: דלתות כניסה מעוצבות ודלתות פנים יוקרתיות. בנוסף נמכרים באולמות התצוגה גם מוצרים לחיפוי הרצפה מעץ (פרקטים).

(ג) **מרכזים לוגיסטיים** – הקבוצה פועלת נכון למועד הדוח, באמצעות שלושה מרכזים לוגיסטיים ("מרלו"גים") שברשותה, המצויים במרכז הארץ (בצריפין), בצפון הארץ (באזור חיפה) ובדרום הארץ (בבאר שבע). באמצעות המרלו"גים מבצעת הקבוצה מכירות ישירות לאנשי מקצוע שונים וביניהם: מתקינים עצמאיים, קבלני שיפוצים עצמאיים ומחסני גבס כאשר בעלי המקצוע הרלוונטיים מתקינים את המוצרים השונים ונותנים את השירות ללקוח הקצה. כן באמצעות המרלו"גים נמכרים מוצרים לסיטונאיים, אשר מוכרים את



מוצרי הקבוצה לאנשי המקצוע כאמור (ולבסוף נמכרים על ידם ללקוחות הקצה הפרטיים). עיקר המוצרים שנמכרים במרלו"גים הם מוצרי דלתות ומשקופי פלדה, דלתות אש, דלתות פנים מעץ, מערכות לבנית ממ"ד (כגון חלון, דלת וצינורות) ומערכות סינון אב"כ וממ"ד דירתיים.

בנוסף לאפיקים שפורטו לעיל, הקבוצה מוכרת בתחום פעילות זה גם באמצעות רשת "הום סנטר" דלתות פנים מעץ תחת המותג הפרטי של הרשת.

פעילות הקבוצה בתחום פעילות זה מתמקדת במכירת המוצרים ללקוחות קצה בשוק המקומי בישראל. מכיוון שברוב המקרים, המכירה ללקוח נעשית בליווי של אדריכל או מעצב פנים, תחום זה מתאפיין במכירה של מוצרים בהתאמה אישית, בהתאם לדרישותיו של הלקוח עצמו או של האדריכל או המעצב המלווה (כגון: מידות, צבעים ופרזול שונה).

בתחום פעילות זה הקבוצה מושפעת בעיקר מהיקפי הפעילות של השיפוצים והשדרוגים בבנייה הפרטית דרך קבלנים וקבלני שיפוצים. כן מושפע התחום מתהליך הגדלת המודעות לעיצוב בשנים האחרונות. לפרטים נוספים אודות השפעות שונות על תחומי פעילות הקבוצה ראו סעיף 8 לעיל.

11.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

פעילות הקבוצה בתחום הפעילות מושפעת בעיקר מחוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן") ומתקינה הקשורה לשוק הבניה בישראל.

לפרטים נוספים אודות מגבלות ופיקוח החלים על פעילות הקבוצה ראו סעיף 30 להלן.

11.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום ורווחיות

בשנת 2023, חלה ירידה קלה במכירות בתחום השוק הפרטי לעומת התקופה המקבילה אשתקד בשיעור של כ-12%, הירידה בעיקרה נובעת משינויים בסביבת המאקרו בישראל, עליית הריבית שגרמה להאטה בצריכה הפרטית, עם זאת החברה כמובילת שוק ומותג מוביל (מקום 1 בעיצוב הבית במדד המותגים של גלובס לשנת 2022) נקטה בצעדים של התאמת תמהיל המוצרים על מנת למזער את ההשפעה. שיעור הרווח התפעולי בתחום השוק הפרטי עמד בשנת 2023 על שיעור של כ-6%.

הקבוצה פועלת להרחבת השיווק הישיר של המוצרים בתחום הפעילות בין היתר באמצעות הרחבת המכירות המקוונות (e-commerce). למועד הדוח, היקף ההכנסות ממכירות מקוונות איננו מהותי, אולם החברה צופה שהיקף זה ילך ויגדל בעתיד ויהיה משמעותי בתחום השוק הפרטי. ראו גם סעיף 11.15.5 להלן.

ציפיות החברה בדבר פוטנציאל הגידול של מכירות מקוונות הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטת החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטתה או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 33 להלן.

התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

בשנים האחרונות ניכרת מגמה צרכנית של מעבר מרכישת מוצרים אשר בעבר הוחלפו מתוך הכרח עקב בלאי או קלקול, לרכישה בשל הרצון לרכוש מוצר מעוצב, אופנתי ועכשווי. כך למשל, דלת הפנים הפכה לחלק אינטגרלי מרהיטי הבית ובעלת עיצוב ייחודי משלה. כמו כן, יותר ויותר לקוחות בשוק הפרטי נעזרים בשירותיהם של אדריכלים ומעצבי פנים לטובת אפיון ורכישת דלתות פנים וכניסה מעוצבות.

הקבוצה מעריכה כי מגמה זו תמשך ואף תתחזק בשנים הקרובות, דבר המחייב התעדכנות שוטפת, חדשנות עיצובית וכן יכולת זיהוי של המגמות העיצוביות בשוק תוך פיתוח מהיר של מוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה. בנוסף, כחלק מהגמה, הקימה הקבוצה בעת האחרונה, מחלקה שתחום התמחותה הינו עיצוב המוצר.

הערכות החברה בדבר מגמת ההתחזקות של רכישת מוצרים מעוצבים, אופנתיים ועכשוויים, הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטת החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטתה או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 33 להלן.

שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

אחד השינויים הטכנולוגיים המשמעותיים שחלו בשנים האחרונות בתחום הפעילות הינו בקרב מוצרי הדלתות ובעיקר בדלת הכניסה לשוק הפרטי, עם כניסתן של טכנולוגיות זיהוי הלקוח באמצעות טביעת אצבע וזיהוי פנים. טכנולוגיה זו הינה חלק ממנגנון הנעילה, אליו מתלווה מתקן לקריאת טביעת אצבע או זיהוי פנים שמותקן לצד הדלת, ולמעשה מחליף את המפתח. בשנים האחרונות, הקבוצה פועלת לפיתוח והטמעת הטכנולוגיה הנ"ל. להערכת הקבוצה, שינוי טכנולוגי זה צפוי להביא לעלייה במכירות דלתות הכניסה בשוק הפרטי.

בשנים האחרונות, הקבוצה משקיעה מאמצים בפיתוח ושיפור של אמצעי המכירה המקוונים, לרבות שיפור חווית הקנייה באינטרנט, מתן מענה מהיר ויעיל למתעניינים ברשת, הגדלת מגוון המוצרים והקטגוריות באתר הסחר המקוון באינטרנט וכיו"ב. הואיל וענף המסחר המקוון חווה צמיחה משמעותית בעשור האחרון, הקבוצה רואה ברכישות המקוונות, לרבות בחוויית קנייה רציפה אחת, מנוע צמיחה שיאפשר לקבוצה להגדיל את מעגל לקוחותיה בתחום הפעילות. נכון למועד הדוח, לקבוצה אתר אינטרנט שעבר עדכון משמעותי במסגרתו נוספה אפשרות לרכישת מוצרי החברה באמצעות חנות אלקטרונית במטרה להוות זירת מכירה עבור תחום פעילות זה ותחום פעילות הנעילה. בנוסף, מאפשרת החנות האלקטרונית, עיצוב אונליין בצורה ויזואלית של דלת הכניסה או דלת הפנים. ראו גם סעיף 0 להלן.

הקבוצה משקיעה מדי שנה, בשיפור טכנולוגי של אמצעי גימור המוצרים ובשימוש בחומרים אלטרנטיביים חדשים אשר נדרשים בשוק הפרטי (כגון: צבע מיוחד). הקבוצה עוקבת באופן שוטף אחר התפתחויות ושינויים טכנולוגיים בתחום פעילותה בשוק הפרטי, לרבות באמצעות מחלקת המחקר והפיתוח בחברה, הכוללת צוות ייעודי שעוקב אחר התפתחויות השוק.



- 11.6. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם**
- לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 14 להלן.
- 11.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות**
- לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, בסעיף 22 להלן.
- 11.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם**
- לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, בסעיף 15 להלן.
- 11.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם**
- למיטב ידיעת הקבוצה, לא קיימים מוצרים היכולים לשמש תחליף מושלם למוצרי הקבוצה בתחום הפעילות, אולם קיימים בשוק מוצרים דומים למוצרי הקבוצה המשווקים על ידי מתחריה. לפרטים נוספים אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות השוק הפרטי ראו סעיפים 11.10 ו-11.17 להלן.
- 11.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו**
- תחום פעילות השוק הפרטי מתאפיין בתחרות גבוהה יחסית, בין היתר, לאור העובדה שהתחום אינו מאופיין בחסמי כניסה רבים ולפיכך קיימים מתחרים רבים יותר בהשוואה ליתר תחומי הפעילות של הקבוצה. תחום פעילות זה מתאפיין במגוון רחב של מתחרים, החל מנגריות מקומיות וחברות קטנות ועד לחברות גדולות וותיקות. בשנים האחרונות ניכרת עלייה בתחרות בתחום זה, בין היתר, עקב גידול מספר היצרנים ברחבי העולם ובמיוחד באסיה אשר מציעים את מוצריהם לכל גורם, וכן בעקבות השתכללות אמצעי התקשורת, העברת מידע באמצעותם וגידול במכירות מקוונות, גידול באמצעי כושר ייצור זולים והקטנת גובה המכסים.
- הגידול בביקוש ובמודעות לעיצוב בשנים האחרונות הביא לשינוי בתחרות בשוק הפרטי, כך שלהבדיל מהשוק המוסדי שם המרכיב העיקרי בתחרות הינו המחיר והשירות ורק לאחריו עיצוב המוצרים, בשוק הפרטי, הדגש ניתן בראש ובראשונה למותג, לעיצוב ורק לאחר מכן, למחיר. כתוצאה מכך, גברה החשיבות בפרסום ובמתן גיוון לסל המוצרים ואפשרויות עיצוב רחבות בקרב המתחרים השונים של הקבוצה.
- לפרטים נוספים אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות השוק הפרטי וכן על אופן ההתמודדות של הקבוצה עם התחרות בתחום, ראו סעיף 11.17 להלן.

להלן פירוט השירותים והמוצרים העיקריים הניתנים על ידי הקבוצה בתחום פעילות השוק הפרטי:

- (א) **מסגרות** – מוצרי המסגרות העיקריים בתחום זה הינם:
- 1) **דלתות כניסה מעוצבות**: דלתות כניסה ומשקופי פלדה תואמים, וכן דלתות במגוון עיצובים, ציפויים וגימורים שונים.
 - 2) **דלתות עמידות באש**: דלתות ומשקופים תואמים, במידות ובעיצובים שונים העשויים מחומרים מיוחדים העומדים בתקנים ישראלים ובינלאומיים לעמידות בפני אש ומניעת התפשטותה. בתחום זה, דלתות ומשקופים אלה מיועדים לשימוש בעיקר בשיפוצים של בתי עסק קטנים (כגון גני ילדים).
 - 3) **דלתות, משקופים וחלונות למרחבים מוגנים**: דלתות, משקופים וכן חלונות ממוגנים דו תכליתיים העמידים בפני גזים ובפני הדף למרחבים מוגנים דירתיים (ממ"ד), העומדים בדרישות תקנים שונים והוראות פיקוד העורף לדירות מגורים.
מרבית מוצרי המסגרות בתחום פעילות זה מיוצרים במפעל הקבוצה באשקלון.
- (ב) **מערכות מסנני אב"כ** – בתחום פעילות זה הקבוצה מייצרת מערכות מסנני אב"כ המיועדות ככלל לממ"ד (מרחב מוגן דירתי) ולממ"ק (מרחב מוגן קומתי). המערכות מיוצרות במפעל רב-בריה באשקלון, ועיקר המערכות נמכרות דרך המרכזים הלוגיסטיים, בעיקר לסיטונאים, אשר מוכרים את המערכות לאנשי המקצוע השונים.
- (ג) **דלתות ומוצרי עץ** – כוללים דלתות פנים ומשקופים מעץ בעיצובים שונים, בדרך כלל בהתאם לדרישות הלקוח, בציפויים וגימורים שונים המיוצרים במפעל הקבוצה בכרמיאל. הדלתות מתחלקות לשלוש רמות, דלתות בציפוי לביד, דלתות בציפוי פורמייקה ועמידות למים ודלתות בציפוי פורמייקה בעלות חירוצים בעיצובים שונים צביעה נוספת ועמידות למים. משקופי הדלתות מתחלקים למשקופי עץ בעיצובים ודגמים שונים ומשקופי WPC המיובאים מספקים בחו"ל.
- (ד) למוצרי הקבוצה הנמכרים באמצעות אולמות התצוגה, כחלק ממכירת המוצרים בתחום זה, הקבוצה מעניקה שירותי התקנה והובלה ללקוחות הקצה, ואילו באולמות שבזכיינות, הזכין הוא שמעניק את שירותי ההתקנה וההובלה כאמור.
- (ה) בתחום פעילות זה לקבוצה מערך שירות ומוקד טלפוני ייעודי המאפשר מתן תגובה מהירה ללקוחות הפרטיים וכן ניתנת ללקוחות תקופת אחריות כמפורט בסעיף 18.4 להלן.

11.12. פילוח הכנסות ממוצרים

11.12.1. להלן פילוח הכנסות ממוצרים בתחום פעילות השוק הפרטי:

| 2021 | | 2022 | | 2023 | | סעיף |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|--------------------|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 66% | 121,941 | 71% | 125,390 | 75% | 116,256 | מסגרות |
| 22% | 39,933 | 18% | 32,634 | 22% | 33,402 | דלתות ומוצרי עץ |
| 3% | 5,396 | 3% | 4,574 | 3% | 4,733 | מערכות מסנני אב"כ |
| 9% | 15,639 | 8% | 13,897 | 1% | 808 | מוצרים לתשתית השלד |
| 100% | 182,909 | 100% | 176,495 | 100% | 155,199 | סה"כ |

11.12.2. לפרטים נוספים אודות הכנסות הקבוצה מתחום זה ראו ביאור 31 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2023.

11.13. מוצרים חדשים

בתחום פעילות זה, הקבוצה פועלת מעת לעת להשבחת המוצרים הקיימים ואף לפיתוח של מוצרים חדשים, והכל תוך הקפדה על איכות, יכולות היישום והתכונות של מגוון מוצריה בתחום זה. ברשות הקבוצה טכנולוגיות ייחודיות לייצור מוצרי הקבוצה בהתאם לדרישות ספציפיות של הלקוח כפי שמתבקש בתחום פעילות זה.

נכון למועד פרסום דוח זה החברה השיקה דלתות כניסה חכמות עם מנגנון אלקטרומכני אינטגרלי (מוצר ייחודי של החברה) הנשלטות באפליקציה, קודן, ביומטרי או זיהוי פנים. בנוסף במהלך השנה הרחיבה הקבוצה את משפחת המוצרים של דלתות הכניסה המעוצבות ודלתות העץ בעיצובים חדשים ועדכניים.

11.14. לקוחות

בתחום פעילות זה, לאור העובדה שמוצרי הקבוצה מיועדים בעיקר לבנייה פרטית, עיקר הלקוחות של הקבוצה הינם לקוחות קצה פרטיים (בעיקר משפצים), אנשי מקצוע שונים (לרוב מתקינים ומשפצים עצמאיים), זכייני אולמות התצוגה וסיטונאים. המתקינים והמשפצים העצמאיים מתמחים בהתקנת המוצרים השונים, ומשמשים כמעין קבלן משני לשיפוצים של דירות, בתים או עסקים קטנים ובינוניים.

בקרב אולמות התצוגה, זכייני האולמות מוכרים את מוצרי הקבוצה בעיקר ללקוחות הקצה הפוטנציאליים המתקבלים מטעם הקבוצה ("לידים"), בעיקר על בסיס מיקומם הגיאוגרפי, כאשר ככלל מדובר במתקינים ומשפצים פרטיים. בשונה מכך, המכירות לאנשי המקצוע ולסיטונאים מתבצעות באמצעות המרכזים הלוגיסטיים או ישירות ממפעליה של הקבוצה.

ההתקשרות עם הזכיינים מתבצעת בהסכמי זכיינות להפצת מוצרי הקבוצה באופן בלעדי באמצעות אולמות התצוגה של הקבוצה. להרחבה אודות התקשרות הקבוצה מול הזכיינים השונים ראו סעיף

11.15 להלן.

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בלקוח בודד מסוים או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום פעילות זה. כמו כן, אין לקבוצה לקוח כלשהו בתחום פעילות זה שהכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה לשנת 2023.

להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות השוק הפרטי לפי מאפייני הלקוחות בחלוקה לערוצי מכירה בשנים 2021, 2022 ו-2023:

| 2021 | | 2022 | | 2023 | | סעיף |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------------------|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 67% | 121,650 | 66% | 116,353 | 66% | 103,012 | מרכזים לוגיסטיים |
| 21% | 38,265 | 20% | 35,343 | 19% | 29,623 | זכיינים |
| 13% | 22,994 | 14% | 24,799 | 15% | 22,565 | סניפים |
| 100% | 182,909 | 100% | 176,495 | 100% | 155,199 | סה"כ |

11.14.1 להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות השוק הפרטי לפי ותק לקוחות הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו-2023:

| 2021 | | 2022 | | 2023 | | סעיף |
|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------------|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 14% | 24,722 | 15% | 27,504 | 15% | 23,992 | שנה |
| 10% | 18,184 | 8% | 13,358 | 8% | 12,167 | שנתיים |
| 9% | 16,501 | 6% | 11,083 | 3% | 4,833 | שלוש |
| 69% | 123,502 | 71% | 124,550 | 74% | 114,207 | ארבע ומעלה |
| 100% | 182,909 | 100% | 176,495 | 100% | 155,199 | סה"כ |

11.15 שיווק והפצה

בתחום פעילות זה פעילות השיווק וההפצה מתבצעת בעיקר על ידי מחלקת שיווק ומכירות ייעודית לשיווק והפצה של מוצרי הקבוצה לשוק הפרטי. המכירות מתבצעות על ידי אנשי המכירות של הקבוצה הפועלים באופן ישיר מול לקוחות השוק הפרטי וכן דרך הזכיינים הפועלים באולמות תצוגה שבזכיינות, בפריסה ארצית.

לשם מכירת והפצת מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות בקרב אולמות התצוגה, הקבוצה מתקשרת עם זכיינים, בהסכמי זיכיון להפצה ומכירה בלעדיים באמצעות אולמות התצוגה, באזורי ההפצה



המוגדרים בהסכמים, בהתאם למיקומם הגיאוגרפי של אולמות התצוגה. ככלל, ההתקשרות בהסכמים נעשית לתקופת זמן בלתי מוגבלת, כאשר במסגרת ההתקשרות עם מרבית הזכיינים לקבוצה ניתנת אפשרות לסיים את ההסכם בכפוף למתן הודעה מראש ובכתב. הסכמים אלה כוללים, בין היתר, הרשאה למכירת מוצרי הקבוצה באולם התצוגה הרלוונטי, השתתפות בהוצאות הפרסום של הקבוצה בגובה של אחוז מסוים מסך הרכישות הכולל של הזכייין בכל חודש, עד לסכום קבוע שנקבע בהסכם, הכשרת עובדי הזכייין על ידי הקבוצה לביצוע התקנות ותיקונים, וכן תניות מסחריות נוספות דוגמת סודיות ואי-תחרות.

בנוסף, הזכייין מתחייב לרכוש מהקבוצה את מוצריה בהתאם למחירון הקבוצה לזכיינים, ומתחייב למכור את מוצרי הקבוצה בהתאם למחירון הקבוצה לצרכנים (כפי שאלה מעודכנים מעת לעת). ככלל, במקרה של הפרה יסודית מצד הזכייין לקבוצה שמורה הזכות להמשיך ולהפעיל את אולם התצוגה במקום הזכייין תמורת תשלום שווה הציוד ו/או מלאי התצוגה שבאולם. בנוסף, במסגרת ההתקשרות עם הזכיינים, הזכייין מעניק לקבוצה ערבות בנקאית כללית לכיסוי צבר ההזמנות.

נכון למועד הדוח, הקבוצה מוכרת ומפיצה את מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות באמצעות מכירות של דלתות לרשת "הום סנטר", אשר מוכרת את הדלתות תחת מותג הרשת. ההתקשרות מול הום סנטר הינה על פי הסכם מסגרת סטנדרטי לאספקת הדלתות, בהתאם להזמנות עתידיות שיבוצעו על ידי הום סנטר מהקבוצה.

הקבוצה פועלת להרחבת השיווק הישיר של המוצרים השונים בתחום הפעילות באמצעות מסחר מקוון (e-commerce). השיווק מתבצע באמצעות קטלוג מוצרים המופיע באתר האינטרנט של הקבוצה, כאשר עיקר המוצרים שמוצעים למכירה הם דלתות כניסה ודלתות פנים מעץ. נכון למועד הדוח, הרחיבה החברה את אתר הסחר שלה ומאפשרת ללקוח לבצע בחירה ועיצוב הדלתות באופן מקוון במנגנון מותאם אישית ומתקדם, קבלת הצעת מחיר ותשלום מקדמה באתר.

פעולות השיווק בתחום פעילות השוק הפרטי כוללות הסברה והדרכה ליועצים דרך אולמות התצוגה השונים או באופן מרוכז על ידי הקבוצה. כמו כן, הקבוצה מפרסמת בכלי התקשורת (לרבות קידום מכירות דיגיטליים). במקביל, פועלת הקבוצה לחיזוק המוניטין, המודעות, האיכות והשירות ביחס למוצריה בשוק הפרטי. כחלק ממאמצי השיווק, פועלת הקבוצה מול גורמים מקצועיים משפיעים שונים בשוק, ובעיקר אל מול קהילות אדריכלים ומעצבי פנים בשוק הפרטי. בקרב אולמות התצוגה, עיקר קידום המכירות נעשה על ידי פירסום בעיתונים המקומיים וכן קידום פיזי על ידי הזכייין הרלוונטי, בשטח אזורי הבנייה הקרובים לאולם התצוגה.

לקבוצה אין תלות בכל אחד בנפרד מאולמות התצוגה שלה, או בכל אחד מהמרכזים הלוגיסטיים, או במספר מצומצם של זכיינים אשר אובדנם ישפיע מהותית לרעה על תחום הפעילות או שתיגרם לקבוצה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

11.16. סך ההזמנות העתידיות

בתחום פעילות זה, הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת אספקת הסחורה. ככלל, הזמנות שמתבצעות ישירות מהמרכזים הלוגיסטיים של הקבוצה או ממפעליה, מתקבלות ומסופקות במקום. בקרב אולמות התצוגה שבזכיינות, מתבצעות הזמנות עתידיות של מספר חודשים קדימה, והזכייין מספק לקבוצה את ההזמנה כ- 30 יום לפני מועד האספקה ללקוח הקצה. בתחום פעילות זה, ככלל,

סך ההזמנות העתידיות הינו קצר לאור העובדה שזמן האספקה ממועד ההזמנה נע בין מספר ימים למספר חודשים בודדים.

נתוני המכירות הינם ביחס לחוזים והזמנות עבודה אשר הפרקטיקה הנוהגת בתחום הפעילות, הערכות החברה ביחס למסירת המוצרים בגינם וניסיונה של החברה מלמד כי יש לראות בהם חוזים והזמנות עבודה שההסתברות להשלמתם ולהספקת מוצרי הקבוצה הינה כמעט ודאית. **אין מדובר בצבר הזמנות בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.**

סך ההזמנות העתידיות של הקבוצה בתחום הפעילות ליום 31 בדצמבר 2023, הסתכם בכ-25 מיליון ש"ח סך ההזמנות העתידיות של הקבוצה בתחום הפעילות סמוך למועד פרסום הדוח, הסתכם בכ-23 מיליון ש"ח.

| עיתוי משוער | ליום 31.12.2023 (אלפי ש"ח) | בסמוך למועד הדוח (אלפי ש"ח) |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| שנת 2024 חציון 1 | 22,152 | 20,826 |
| שנת 2024 חציון 2 | 2,373 | 1,992 |
| שנת 2025 ואילך | - | - |
| סה"כ חוזי הזמנות | 24,526 | 22,818 |

בהתאם להערכת החברה נוכח שינויים שאינם תלויים בחברה כגון קצב התקדמות הבניה, מצב המשק הישראלי וכמות ימי עבודה ברבעון כנגזרת של מזג האוויר וחגים יש קושי בבחינה רבעונית של חוזי ההזמנות העתידיים ופילוח חציוני הינו מהימן יותר.

יצוין כי עיתוי ההכרה בהכנסות המפורט בטבלה שלעיל, כמו גם ביצוען של חוזי ההזמנות העתידים של הקבוצה הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות הקבוצה באשר לסך חוזי ההזמנות העתידיים וקצב מימושן מבוססות על הזמנות שנתקבלו מלקוחות הקבוצה ונסיון העבר ביחס ללוחות זמנים למימושן, אך יתכן כי ההזמנות, כולן או חלקן, לא תתבצענה/תתממשנה במלואן או תתבצענה/תתממשנה בקצב שונה מזה אותו צופה הקבוצה על בסיס נסיון העבר, זאת, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

11.17. תחרות

תחום פעילות זה מתאפיין בתחרות גבוהה יחסית שכן בתחום פעילות זה פועלים שחקנים רבים גדולים וקטנים כאשר החשיבות ניתנת בעיקר למוניטין, איכות ועיצוב המוצר. לפרטים והרחבה אודות מבנה התחרות בתחום זה ראו סעיף 11.10 לעיל.

להלן יפורטו המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום פעילות השוק הפרטי בחלוקה לקבוצות המוצרים:

(א) **מסגרות**: המתחרים העיקריים הינם חברות תעשייה שמתמחות בייצור דלתות כניסה ומשקופי פלדה מעוצבים או סטנדרטים. בהם שריונית חסם יצור דלתות איכות בע"מ, רשפים

דלתות בע"מ, קבוצת אלידור בע"מ ורב-מגן בע"מ.

ביחס לדלתות, משקופים וחלונות למרחבים מוגנים, קיימים מתחרים רבים כאשר העיקריים שבהם הינם חברות מענף התעשייה והפלדה העוסקות ביצור מוצרים לענף הבנייה או בייצור מוצרי מיגון ובהם מז"ם טכנולוגיות בע"מ, א. רינגל מפעלי מתכת בע"מ ורשפים דלתות בע"מ.

(ב) דלתות ומוצרי עץ: המתחרים העיקריים הינם חברות יצרניות פרטיות (יצרנים ונגריות גדולות), וכן חברות ייבוא של דלתות פנים מעץ. בין המתחרים ניתן למצוא את: דלתות פנדור (2003) בע"מ, דלתות חמדיה בע"מ, דלתות לנדאו בע"מ ורשת דלתות אלון.

(ג) מערכות מסנני אב"כ: המתחרים העיקריים הינם חברות מענף מיגון האב"כ המתמחות בייצור מערכות אוורור וסינון אוויר למרחבים מוגנים ובהם תעשיות בית-אל זכרון-יעקב בע"מ, ר. אייל מערכות בע"מ וארקוטק 360 גלובל בע"מ.

הקבוצה מעריכה כי היא נמנית בשורה אחת עם המתחרות המובילות בתחום פעילות זה ולהערכתה חלקה בתחום השוק הפרטי הינו כ-20%.

הקבוצה מתמודדת עם התחרות בתחום הפעילות ופועלת כל עת לשיפור כושר התחרות שלה בשוק הפרטי במספר מישורים: (1) פרסום – כלי תקשורת ודיגיטציה (יחסי ציבור, פעולות קהילה); (2) ביסוס מוניטין ואמינות הקבוצה לאורך זמן; (3) הרחבת קהל לקוחות השוק הפרטי תוך פיתוח אפיקי הפעילות עם אנשי המקצוע בתחום; (4) הקבוצה פועלת לפיתוח מוצרים חדשים בעלי עיצוב חדשני ומקורי ושדרוג המוצרים הקיימים בתחום הפעילות; (5) מתן דגש רב לשירות מהיר ואיכותי וכן השקעה בהסברה, הדרכה ומתן שירות מקצועי יעיל בקרב היועצים המקצועיים של לקוחות הקצה (אדריכלים או מעצבי פנים).

בנוסף, בניגוד למתחרים השונים בתחום זה, הקבוצה הינה יצרנית למוצרים משלימים למוצרי המסגרות השונים, כגון צילינדרים, מנעולים ומערכות נעילה אלקטרומכניות (כפי שיפורט בהרחבה בהמשך בתחום פעילות הנעילה, ראו סעיף 12 להלן). שיווק מוצרי המסגרות יחד עם מוצרים אלה, בעיקר באמצעות אולמות התצוגה בפריסה ארצית, מוסיפה ערך רב לקבוצה ולמותג שלה ותורמת להרחבת קהל לקוחות הקצה הפרטיים.

עונתיות 11.18.

להערכת הקבוצה, בהתבסס על הניסיון שנצבר בשנים קודמות, בפעילות תחום השוק הפרטי קיימת עונתיות מסוימת הנגזרת בעיקר מתקופות החגים וימי החופשה במהלך השנה. ביחס לענף השיפוצים, הרבעונים החזקים הם בעיקר בחודשים פברואר-מרץ ומאי-יוני, הואיל ועיקר השיפוצים נעשים בסמיכות לחגים. בנוסף, קיימת עלייה במכירות בחודשי הקיץ בעקבות הלחץ לסיים בניית דירות פרטיות טרם החזרה לבתי הספר בספטמבר. תקופות אלה מאופיינות גם במבצעים שונים ברשתות חנויות DIY (חנויות Do it Yourself, כגון הום סנטר), בטמבוריות ובחנויות לחומרי בניין.

להלן טבלה המפרטת את הכנסות החברה (באלפי ש"ח) בשנים 2022 ו-2023 בחלוקה לפי רבעונים :

| סה"כ | רבעון 4 | רבעון 3 | רבעון 2 | רבעון 1 | |
|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| 176,495 | 41,170 | 46,379 | 40,556 | 48,390 | 2022 |
| 155,199 | 32,887 | 41,544 | 36,706 | 44,062 | 2023 |

11.19. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העסקית של הקבוצה בתחום פעילות זה מתבססת בעיקרה על הרחבת מגוון המוצרים והפתרונות שהקבוצה מציעה והתאמתם לדרישות השוק המשתנות. כמו כן, המשך חיזוק והרחבת קשריה של הקבוצה עם הגורמים המשפיעים הרלוונטיים לתחום זה, הכוללים אדריכלים ומעצבי פנים וכן חיזוק המותג של הקבוצה באמצעי הפרסום השונים.

על מנת להגשים את האסטרטגיה העסקית, פועלת הקבוצה במספר אפיקים מרכזיים, המהווים, לדעת הקבוצה, את מנועי הצמיחה המרכזיים בתחום פעילות זה לשנים הקרובות :

- (א) הרחבת סל המוצרים עבור המתקנינים והמשפצים העצמאיים (לקוחות המחסנים הלוגיסטיים) לפתרונות מיגון ואב"כ ;
- (ב) הרחבת גיוון המוצרים על ידי הוספת אפשרויות עיצוב מקוריות וחדשניות, מוצרי high end ובפרט הוספת דגמים חדשים ויוקרתיים של דלתות פנים וכניסה מעוצבות ושל מוצרים חכמים ;
- (ג) הרחבת הפריסה למחסני גבס וסיטונאים ;
- (ד) הגדלת פעילות הקבוצה מול רשתות "עשה זאת בעצמך" נוספות ;
- (ה) בניית פלטפורמת מכירות מקוונות (e-commerce) מתקדמת שתאפשר מכירת מוצרים באופן מקוון הן לבתי עסק והן ללקוחות פרטיים, שתכלול בין היתר, הדמיית המוצר טרם רכישתו שתאפשר בחירת העיצוב המתאים ללקוח ;
- (ו) יצירת קהילת לקוחות מקצועיים לצורך הגברת המוטיבציה והנאמנות למותג.
- (ז) העצמת מותגי החברה.

יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

11.20. לאור מאפיינים דומים בכושר ייצור, מחקר ופיתוח ונכסים לא מוחשיים בתחומי פעילות בנייה רוויה למגורים, שוק מוסדי ושוק פרטי הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

11.21. לאור מאפיינים דומים ברכוש קבוע ומקרקעין, הון אנושי, חומרי גלם וספקים, סיכונים סביבתיים, מגבלות ופיקוח על התאגיד, צפי להתפתחות בשנה הקרובה וגורמי סיכון בכל תחומי הפעילות של הקבוצה, הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

12.1. מבנה תחום פעילות מוצרי נעילה ושינויים החלים בו

בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בתכנון, פיתוח, ייצור, שיווק, מכירה וייצוא של צילינדרים, מפתחות וגלמים למפתחות, מנעולים, מערכות נעילה מכאניות ואלקטרו מכאניות, מוצרי נעילה אלקטרוניים, מנעולים לדלתות וכן פתרונות נעילה משולבים. כן, הקבוצה מייבאת ומוכרת בישראל פתרונות ומוצרים משלימים למוצרי הנעילה של הקבוצה תחת מותג הקבוצה "רב בריח". תחום פעילות זה הינו עתיר טכנולוגיה ורגולציה ומחייב דיוק מרבי של הליכי הייצור, דבר המשפיע על דרך ואופן הפיתוח והייצור של מוצרי הנעילה השונים.

החל מיום 1 בינואר 2021 הקבוצה פועלת בתחום זה באמצעות רב בריח נעילה, חברה בבעלות מלאה של החברה.

מוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה מתוכננים, מפותחים ומיוצרים במפעל פתרונות הנעילה של הקבוצה הממוקם באשקלון.

מחלקת הייצור במפעל הנעילה מורכבת משלוש תתי מחלקות (מחלקת מכונות, מחלקת הרכבת מנעולים ומחלקת הרכבת צילינדרים) האחראיות על כלל תהליך ייצור מוצרי הנעילה, החל משלב עיבוד חומרי הגלם ועד לשלב ההרכבה והוצאת המוצר המוגמר לייצוא או למכירה. לפירוט אודות מחלקת המחקר והפיתוח של הקבוצה בתחום הפעילות, ראו סעיף 12.20 להלן.

מוצרי הנעילה מחולקים למספר "משפחות": מנגנוני נעילה, גלמי המפתחות לשכפול, פתרונות נעילה אלקטרו-מכניים ומוצרים משלימים. לפרטים נוספים אודות המוצרים ראו סעיף 0 להלן.

חלק ממוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה מוגנים בפטנטים שונים בארץ ובעולם ובמסגרת זאת, לקבוצה 38 פטנטים רשומים ו-14 בקשות בתהליך רישום המתייחסים למוצרים שונים בתחום זה, וכן, שתי בקשות פטנט בשלבי הכנה. לפירוט על הקניין הרוחני של הקבוצה בתחום פעילות זה ראו סעיף 21 להלן.

בתחום פעילות זה הקבוצה פועלת הן בישראל והן בחו"ל. בישראל, מוצרי הקבוצה משווקים ונמכרים בעיקר ליצרני דלתות, מנעולים, סיטונאים, חנויות שכפול מפתחות ('טמבוריות'), גופים מוסדיים (כגון חברת חשמל, משרד הביטחון, צה"ל, שב"ס, תעשייה ביטחונית, משרד רוה"מ וכיוצ"ב).

בשוק הבינלאומי הקבוצה משווקת ומוכרת את מוצרי הנעילה לכ-40 מדינות שונות ובעיקר לקמעונאים וסיטונאים, וזאת באמצעות מפיצים מקומיים, שהינם לרוב גורמים הפועלים בשוק הנעילה בארץ היעד, באמצעות הסכמי הפצה בלעדיים. הפצת מוצרי הנעילה השונים של הקבוצה בחו"ל מתבצעת על ידי המפיצים ועל ידי החברה במודל מכירה ליצרנים שונים המשלבים את מוצרי הנעילה של הקבוצה במוצריהם (OEM - Original Equipment Manufacturer) או למפיצים ולסיטונאים תחת השם המסחרי "RB Locks". לפרטים נוספים, ראו סעיף 12.15.2 להלן.

12.2. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

תחום פעילות זה מאופיין ברגולציה ותקינה רבה בארץ ובמדינות אליהן משווקים מוצרי הקבוצה, המשפיעות על אופן ייצור המוצרים ושיווקם.

בשוק המקומי, מוצרי הנעילה השונים מיוצרים לפי דרישות מכון התקנים הישראלי. כך לדוגמא, צילינדרים, מנעולי תלייה ומנעולים רב בריחים נמצאים תחת הפיקוח של מכון התקנים הישראלי,



ובין היתר תחת תקן ת"י 950 למנגנון גלילי לפרזול בניין, מפרט 27 (מערכות הגנה בכניסות לדירות מגורים), ת"י 196 למנעולים רב בריחיים ומנעול בעל בריח אורכי לדלת מסתובבת, ת"י 8888 מנגנון גלילי למנעול המיועד למעליות וכן ת"י 21 למנעולי תליה המופעלים על ידי מנגנון גלילי ועוד. בנוסף, בתחום הפעילות חלות הוראות חוק הגנת הצרכן והתקנות שנחקקו מכוחו.

בשוק הבינלאומי, ישנו הבדל בתקינה בין המדינות השונות, כאשר במדינות האיחוד האירופי החברה מייצרת את מוצריה ללקוחותיה על פי בקשתם ובהתאם לתקינה האירופאית שחלה עליהם כגון: EN1303: 2015 לצילינדרים המותקנים בתוך מנעולים חבויים באופן כללי ובנוסף אליה ישנה תקינה ספציפית בכל מדינה, וכן תקנים נוספים ממדינות ברחבי העולם, דוגמת תקן של מכון התקנים BSI (British Standards Institution), באנגליה לעמידה בפני פריצות, תקן של מכון SKG (Stichting Kwaliteit Gevelbouw) ההולנדי לצילינדרים, תקני UL האמריקאי לביטחון ולהגנה מפני אש (UL 437 לביטחון ו-UL 10 לאש) וכיוצ"ב.

מוצרי הנעילה עומדים בדרישות התקנים המקומיים והבינלאומיים המפורטים לעיל. לאור פעילות הייצוא של הקבוצה בתחום פעילות הנעילה, הקבוצה כפופה לחקיקה ולאמנות בינלאומיות הקשורות לייצוא, דוגמת פקודת היבוא והיצוא [נוסח חדש], תשל"ט-1979, וכן לאמנות מס בינלאומיות שונות.

למידע נוסף אודות מגבלות ופיקוח החלים על הקבוצה בכללותה וכן על תחום פעילות זה, ראו גם סעיף 30 להלן.

12.3. שינויים בהיקף הפעילות ורווחיותו

תחום פעילות זה עתיר רגולציה וטכנולוגיה ובעל חסמי כניסה גבוהים (לפרטים נוספים בנוגע לחסמי הכניסה בתחום הפעילות, נא ראו סעיף 0 להלן). הקבוצה השקיעה ומשקיעה בפיתוח ובהרחבת פעילותה בתחום אשר התבטאו בין היתר: במחקר ופיתוח (לרבות פיתוח ורישום פטנטים וטכנולוגיות מתקדמות ואוטומטיות); בבנייה והרחבה של שווקי היעד הרלוונטיים; בשיפור מערך הבקרה ואבטחת האיכות; בפיתוח ובניית מכונות ייעודיות המותאמות למוצרים ובהרחבה של מגוון מוצרי הנעילה והתאמתם לתקנים הישראליים והבינלאומיים. בשנת 2021, השיקה החברה את קו מוצרי ה-SMART. דלתות כניסה חכמות בהן מנגנון הנעילה האלקטרומכני מוטמע בתוך הדלת, עם שליטה באמצעות אפליקציה, זיהוי ביומטרי, זיהוי פנים וקודן – בפיתוח המוצר הושקעו למעלה ממיליון ש"ח במשך כשנתיים של פיתוח. בשנת 2022 השיקה החברה את מנעול הלוקרים החכם, מנעול תלי נייד המופעל ע"י סוללה ונשלט ע"י טלפון נייד ומערכת שליטה מרכזית לכלל המשתמשים. מנעולי הלוקרים החכמים הופצו במהלך 2022 בבתי ספר ברחבי ישראל שבהם לוקרים השייכים לחברת הבת לוקר-אמבין.

בשנת 2023, חלה עליה במכירות בתחום פעילות זה לעומת התקופה המקבילה אשתקד בשיעור של כ-13%. שיעור הרווח התפעולי בתחום זה הסתכם לשיעור של כ-6% בשנת 2023. העליה במכירות נובעת מגידול בפעילות השוטפת, הגדלת הייצוא, המיקוד במוצרים האלקטרומכניים החדשים שהושקו וצמיחה בפעילות הלוקרים.

12.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

בתחום פעילות זה מושפעת הקבוצה הן מתחושת הביטחון האישי של הצרכן הפרטי, כאשר ירידה ברמת תחושת הביטחון האישי עשויה להגדיל את המכירות בתחום הפעילות, והן מהתודעה הגבוהה למוצרי הקבוצה השונים בתחום הפעילות. כן, בשנים האחרונות, ישנה מגמת עלייה בביקוש ובשימוש במנעולים בעלי יכולת הגנה וביטחון גבוהים (High Security) בהם הקבוצה מתמקדת. עוד מושפעת הקבוצה מהיקפי הפעילות של הבנייה בישראל, הכוללת בנייה למגורים, בנייה בשוק המוסדי וכן מפרויקטי תשתיות נרחבים, כך ששינוי בהיקפי הפעילות בתחומים כאמור מגדילה או מקטינה (בהתאמה) את המכירות בתחום הפעילות. בשנים האחרונות החלה מגמה של עלייה בביקוש למוצרי הגנה מתקדמים עבור רכבים מסחריים (נכון למועד זה, עיקר הפעילות היא בצרפת).

12.5. שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

איכות המוצרים בתחום הנעילה ובדגש על צילינדרים וגלמי מפתחות, מושפעת הן מאיכות אמצעי הייצור של מוצרים אלה, המחייבים, בין היתר, דיוק מרבי ויכולת ייצור היורדת לרמת רזולוציה של מיקרונים, והן מהטכנולוגיה הייחודית והפטנטים שפותחו על ידי הקבוצה, המוטמעים במוצרים השונים בתחום הפעילות.

במסגרת זאת, בשנים האחרונות הקבוצה תכננה ומפתחת טכנולוגיות מתקדמות לשיפור ופיתוח של אמצעי הייצור של הקבוצה בתחום הנעילה, הן לייצור צילינדרים והן לייצור גלמי מפתחות, על מנת לייצר מוצרים באיכות, עיצוב וגימור גבוהים יותר. כן, הקבוצה מתכננת ומפתחת מכונות ייצור אוטומטיות ומודרניות בתהליכים ממוכנים ללא התערבות יד אדם.

חברת הנעילה משתמשת בטכנולוגיה מתקדמת למוצריה, בשני כיוונים, הראשון טכנולוגיות נעילה מכניות High Security, והשני מערכות נעילה אלקטרומכניות "חכמות" המשלבות מנעול אלקטרומכני וממשק תוכנה מתאים לבקרים שונים. בין המוצרים שפותחו בטכנולוגיה המכנית אפשר למצוא את צילינדר ה-3Locxs בעל מערך פטנטים ייחודי להגדלת כמות הקומבינציות ומניעת פריצות ושכפול. בצד הפתרונות ה"חכמים" ניתן למצוא את מנעול Beeper שהינו מנעול מקלטים מבוקר מרחוק (מוטמע בכל המקלטים הציבוריים בתל-אביב), מנעול RBM שהוא מערכת נעילה רב-בריחית חכמה שמוטמעת בדלתות כניסה ומערכת ה-PEM מנעול חכם שמיועד לרשתות של לוקרים ואמצעי אחסון ומתמשק למערכת Billing מרכזית. בשנת 2021, השיקה החברה את קו מוצרי ה-SMART. דלתות כניסה חכמות בהן מנגנון הנעילה האלקטרומכני מוטמע בתוך הדלת, עם שליטה באמצעות אפליקציה, זיהוי ביומטרי, זיהוי פנים וקודן – בפיתוח המוצר הושקעו למעלה ממיליון ש"ח במשך כשנתיים של פיתוח. ולאחרונה הושק מנעול ה-PEM ללוקרים ולראשונה בישראל הופץ לבתי-ספר בהם יש פריסה של לוקרים של חברת הבת לוקר-אמבין.

בנוסף לפעילויותיה הקיימות, חברת רב-בריה מוצרי נעילה מתרחבת לתחום חדש ומבטיח בעולם מוצרי הנעילה – מוצרי נעילה חכמים, הדור הבא של פתרונות נעילה, במרכזם מנעולי תלי חכמים, המיועדים לשיפור אבטחת הבית והעסק תוך הצגת חדשנות בלתי, בטחון ואיכות.

במהלך השנה האחרונה ובמהלך 2024, החברה משקיעה בפיתוח אפליקציה יעודית לניהול המנעולים החכמים ומוצרים נוספים המבוססים IoT המספקת פתרון אינטגרלי לבית או לעסק. האפליקציה



מפותחת על בסיס טכנולוגיה עדכנית ותאפשר שליטה מלאה וניהול גישה מרחוק, התאמה אישית של הרשאות למשתמשים שונים, ומעקב אחרי פעילות הנעילה והפתיחה בזמן אמת.

השקת האפליקציה לניהול מנעולים חכמים צפויה להתבצע ברבעון הרביעי של השנה הנוכחית, ואנו מעריכים כי היא תספק לחברה יתרון תחרותי ברור ותחזק את מעמדנו כמובילים בתחום בישראל.

במקביל להשקת האפליקציה, מפתחת החברה, באמצעות רב בריח נעילה, קו מוצרים חדש שיכלול מנעולים חכמים לשלל שימושים, מתוך מטרה להציע מגוון רחב של פתרונות אבטחה לבתים ולעסקים. קו המוצרים החדש יכלול טכנולוגיות חדשניות כמו זיהוי פנים, קריאת טביעות אצבע, וקודים דיגיטליים, מה שיאפשר למשתמשים לבחור את דרך הפתיחה המתאימה להם ביותר.

על אף שתעשיית הנעילה הינה בעיקרה תעשייה ותיקה ושינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום פעילותה אינם מתרחשים לעיתים תכופות, בשנים האחרונות מסתמנת ברחבי בעולם (בעיקר ארה"ב, אירופה וסין) וכן בישראל, מגמה של "דיגיטציה" ו- "פרסונליזציה" של מוצרי נעילה שונים ובראשם, מוצרי הנעילה לשוק המוסדי ולבתי מגורים וזאת כחלק מהתגברות טכנולוגיות ה-IoT Internet of Things - וה- "בית החכם" (Smart Home). עיקרה של תופעה זו היא הטמעת טכנולוגיות שונות במגוון הנעילה של הדלתות דוגמת מנעול המאפשר פתיחה באמצעות הטלפון החכם, פתיחת הדלת בשלט רחוק, פתיחת דלת באמצעות טביעת אצבע (ביומטרי). בהתאם לכך, הקבוצה פיתחה מערכות אלקטרו-מכאניות חכמות לבתים פרטיים ולמוסדיים כמפורט בסעיף 0 להלן.

לפרטים נוספים אודות פעילות הקבוצה במחקר ופיתוח בתחום זה ראו סעיף 12.20 להלן.

12.6. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

לאור מאפיינים דומים במהותם בין תחומי הפעילות, מתואר נושא זה ברמת הקבוצה בכללותה, ראו סעיף 14 להלן.

12.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

לפרטים אודות חומרי הגלם העיקריים המשמשים לתחום זה ראו סעיף 12.22 להלן. חומרי הגלם העיקריים נרכשים על ידי הקבוצה ממספר ספקים בארץ ובחו"ל (שהעיקריים הם מהמזרח הרחוק וטורקיה). לקבוצה אין תלות בספק חומרי גלם מסוים הואיל וקיימים ספקים רבים בחו"ל, המספקים את חומרי הגלם האמורים.

הקבוצה בוחנת באופן תדיר את הצורך בהחלפה או בגיוון של תמהיל ספקי חומרי הגלם שלה, ומבצעת שינויים לפי הצורך. עם זאת, בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של הקבוצה.

בהמשך לאמור בסעיף שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא. לעיל, יצוין כי החל משנת 2021, מחירי חומרי הגלם והובלתם עלו בצורה משמעותית דבר אשר עלול להשפיע על תוצאות הקבוצה בתחום פעילות זה.

12.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

12.8.1. מחסומי כניסה

להבנת הקבוצה, לתחום זה חסמי כניסה גבוהים, השומרים על מספר מתחרים מצומצם. להלן מחסומי הכניסה העיקריים בתחום הפעילות:

- (א) פיתוח קניין רוחני לרבות פטנטים וכן ידע טכני ומומחיות;
- (ב) ביצוע תהליך ההסמכה לתקנים הישראליים והבינלאומיים הנדרשים בתחום פעילות זה אורכים זמן רב;
- (ג) השקעות כספיות גבוהות בפיתוח קניין רוחני, בתשתית הייצור, ברכישת מכונות והפעלתן, ביצירת מלאי רחב הנותן מענה לביקוש, בבניית מפעל והפעלתו ובלוגיסטיקה הכרוכה בשינוע חומרי הגלם ואחסונם;
- (ד) בניית מותג חזק ואיכותי;
- (ה) הפעלת מערך שיווק בפריסה ארצית, מעבדות תומכות ומערך יישום מתקדם.

12.8.2. מחסומי יציאה

- (א) הסכמי שכירות לטווח ארוך;
- (ב) אחריות הקבוצה למוצריה ניתנת לכל הפחות לשנה;
- (ג) מימוש המלאי וקווי הייצור כפוף לתנאי ההיצע והביקוש בשוק.

12.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למיטב ידיעת הקבוצה, אין למוצרי הקבוצה בתחום זה מוצרים חליפיים אחרים, אך קיימים בשוק מגוון רחב של מוצרים הדומים למוצרי הנעילה של הקבוצה, המשווקים על ידי מתחריה. לפירוט אודות התחרות והמתחרים בתחום זה ראו סעיפים 12.10 ו-12.17 להלן.

12.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

בתחום פעילות זה ניתן לייצר מוצרי נעילה ברמות שונות של הגנה, החל מרמת ביטחון נמוכה (Low Security), כאשר מוצרים אלה אינם מוגנים בפטנט, איכותם ירודה והם מיוצרים ללא בקרת איכות ייצור נאותה ונמכרים במחירים זולים, וכלה ברמה הגנה גבוהה (High Security) כשמוצרים אלה מאופיינים בעיקר בהגנה על ידי פטנטים, וברמת איכות וביטחון גבוהים.

בשל חסמי הכניסה המשמעותיים לתחום פעילות זה ובשל ההשקעה הכספית הניכרת המלווה לפיתוח מוצרי הנעילה ואמצעי ייצורם, לקבוצה מספר נמוך של מתחרים, שהינם חברות גדולות ומבוססות או לחילופין, חברות אשר מוחזקות על ידי קונגלומורטים. כדי להגדיל את פעילותם, מרבית החברות בתחום הפעילות מבצעות מפעם לפעם רכישות של חברות קטנות ובינוניות המתעסקות בתחום הנעילה.

בשנים האחרונות מזוהה מגמה של עלייה בביקוש העולמי למוצרי נעילה בעלי רמת הגנה גבוהה וזאת בין היתר כחלק ממעבר מואץ למגורים עירוניים וכחלק מהגידול הטבעי באוכלוסיית העולם.

לפרטים נוספים אודות המתחרים והתחרות בתחום הפעילות, נא ראו סעיף 12.17 להלן.

12.11. מוצרים ושירותים

בתחום פעילות מוצרי הנעילה, הקבוצה מייצרת מספר רב של מוצרים הניתנים לחלוקה למספר "משפחות" מוצרים עיקריות:

(א) מנגנוני נעילה (צילינדרים) - הקבוצה מייצרת סוגים שונים של צילינדרים, דוגמת צילינדרים "בפרופיל אירופאיי", המתאים לדלתות הנפוצות בישראל, במדינות אירופה, אפריקה ודרום אמריקה, צילינדרים בפלטפורמת שימוש בפני קומבינציה אקטיביים במפתח, וכן צילינדרים בפרופילים אחרים, לשימושים שונים דוגמת דלתות, ארונות וארונות וכיוצא באלה. חלק מהצילינדרים מוגנים בפטנטים ייחודיים המעניקים רמת ביטחון גבוהה בהתאמה לתקנים בינלאומיים ואף מגנים מפני ניסיונות פריצה שונים דוגמת קידוח, שבירה ושליפה.

(ב) גלמי המפתחות לשכפול - הקבוצה פיתחה פתרון מורכב למערכות נעילה ("Master"), שעיקרו התאמה בין צילינדרים מוגני פטנט שונים לבין מפתחות מסוימים, בהתאם לדרישת הלקוח, באופן שאותו הצילינדר יפתח רק באמצעות גלם מפתח ייעודי אותו הקבוצה מייצרת. ייצור גלמי המפתחות לשכפול מנוהל באמצעות טכנולוגיה מתקדמת המבוססת על תוכנת מחשב ייעודית וייחודית.

(ג) פתרונות נעילה אלקטרו-מכניים - במשפחה זו, הקבוצה מפתחת ומייצרת מערכות נעילה המשלבות את הצילינדר המכני עם מנגנוני בקרה ממוחשבים שונים, ליצירת מוצרי נעילה שנשלטים ומבוקרים מרחוק במגוון פרוטוקולי תקשורת שונים דוגמת NFC, Bluetooth, RF ו-Transponder ובכך ומהווים פלטפורמת (Internet of Things) IoT. המוצר העיקרי של הקבוצה לשוק הפרטי הוא ה-"LockApp" אשר מתחבר לכל דלת כניסה ומאפשר כניסה בעזרת טביעת אצבע או טלפון סלולרי וללא מפתח. בשוק המוסדי, קיימים מספר מוצרים, דוגמת מנעולים מבוקרים הנשלטים מרחוק למקלטים ציבוריים, או מנעולים ייחודיים במנגנון "נטרק ננעל".

(ד) מוצרים משלימים בייצור הקבוצה ומוצרים משלימים מיובאים - הקבוצה מייצרת ומייבאת מוצרי נעילה משלימים דוגמת סדרת מנעולים במידות וגדלים שונים המספקים פתרון נוח לנעילה מתקדמת, למספר רב של מוצרים דוגמת ארגזים, מזוודות, אופניים, משאיות וכיוצ"ב.

(ה) בנוסף, הקבוצה מייבאת ומוכרת מוצרי נעילה משלימים לאנשי מקצוע ולמתקנים וכן לסוחרים, דוגמת מנעולים רב-ברחיים (בעלי מספר נקודות נעילה), מנעולי תלייה בשלל גדלים וסוגים, כספות בגדלים שונים, סגרים, ידיות בהלה, ומוצרי פרזול בסיסיים, כאשר מוצרי הקבוצה אינם מוטמעים במוצרים משלימים אלה.

הקבוצה פועלת בתחום פעילות זה בשוק הבינלאומי, כאשר הקבוצה מייצאת מגוון של מוצרי נעילה ומוצרים משלימים לכ- 40 מדינות שונות, בארבע יבשות שונות. לצד זאת, הקבוצה אף מפיצה ומשווקת את מגוון מוצרי הנעילה השונים בשוק המקומי, באמצעות אנשי המכירות של הקבוצה שמוכרים לקמעונאים, סיטונאים, מנעולנים שונים ולאספקות טכניות. בנוסף, הקבוצה מוכרת מוצרי נעילה בשוק המוסדי.



ככלל, מוצרי הנעילה של הקבוצה נמכרים ממפעל פתרונות הנעילה של הקבוצה באשקלון ללא התקנה. עם זאת, הקבוצה מציעה שירותי התקנה למוצרי נעילה ספציפיים דוגמת הרכבת מנגנון הנעילה ללא מפתח של הקבוצה (LockApp) בדלתות כניסה וכן לפי בקשת לקוחות מסוימים בשוק המוסדי, דוגמת גופים ביטחוניים.

12.12. פילוח הכנסות ממוצרים

בשנים 2021, 2022 ו-2023 לא היו לחברה הכנסות ממוצרים בתחום הנעילה אשר היוו 10% או יותר מסך הכנסות החברה. לפרטים אודות הכנסות הקבוצה מתחום זה ראו ביאור 31 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2023 וכן ראו סעיף 7 לעיל.

12.13. מוצרים חדשים

הקבוצה פועלת כל העת, באמצעות מחלקת המחקר והפיתוח שלה, לפתח מוצרים חדשים מוגני פטנט ושלא מוגני פטנט, וכן להשבחה, או שדרוג של המוצרים הקיימים בתחום הפעילות, והכל תוך הקפדה על איכות, חדשנות טכנולוגית ואמינות המאפיינים את מוצריה של הקבוצה בתחום פעילות זה.

פיתוח מוצרי נעילה חדשים על ידי הקבוצה, מבוצע בשני מסלולים עיקריים. המסלול הראשון הוא פיתוח ושיפור מתמיד של רמת הביטחון של הצילינדרים המיוצרים על ידי הקבוצה, וזאת על ידי הטמעת טכנולוגיות חדשות של הקבוצה בצילינדרים ובגלמי המפתחות כדוגמת צילנדרים עם פני קומבינציה טלסקופיים אקסצנטריים אשר נמצאים בשלב זה בפיתוח על ידי הקבוצה. המסלול השני, הינו בתחום פתרונות נעילה אלקטרומכניים מתקדמים כדוגמת מנעול רב – בריחי ממנוע לשוק הפרטי ולשוק המוסדי, ופתרונות אחסון חכמים המתבססים על פלטפורמת ה- PEM - מנעול הלקוחים החכם שהושק במהלך 2022, ועוד מוצרים נוספים אשר נמצאים בשלב זה בפיתוח על ידי הקבוצה.

12.14. לקוחות

חלק ניכר מפעילות הקבוצה בתחום פעילות זה הינו שיווק הפצה ומכירה של מוצרי הנעילה ללקוחות בחו"ל. הן בחו"ל והן בשוק המקומי, לקבוצה ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) וכן גרעין לקוחות קבוע, עליו מתבססת תכנית הייצור והמכירות של מפעל הנעילה באשקלון.

12.14.1. לקוחות בחו"ל

בתחום הפעילות בחו"ל, מוצרי הקבוצה נמכרים ללקוחות רבים בכ- 40 מדינות בעולם לרבות בריטניה, צרפת, ספרד, אוסטרליה, הולנד, הונגריה, סלובקיה, צ'ילה ברזיל ועוד. מוצרי הקבוצה נמכרים באמצעות מפיצים בלעדיים לקמעונאים מקומיים וללקוחות מוסדיים. עיקר הקמעונאים בחו"ל הינם המנעולנים המקומיים אשר מוכרים את מוצרי הקבוצה תחת השם RB-Lock בחנויות שכפול מפתחות ו- "עשה זאת בעצמך" (DIY). כמו כן, הקבוצה מוכרת ליצרני דלתות שונים בעולם המשלבים את מוצרי הנעילה של הקבוצה במוצריהם. התקשרות הקבוצה עם לקוחותיה בחו"ל בתחום פעילות זה מוסדרת בדרך כלל בהסכמי בלעדיות, במסגרתם המפיצים השונים של הקבוצה מתחייבים להפיץ את מוצרי הקבוצה בטריטוריה הרלוונטית, כאשר המפיצים מתחייבים לעמוד במינימום הזמנות מידי שנה, וככל שלא יעשו זאת שמורה לחברה הזכות לבטל את ההסכם בין הצדדים.



בנוסף לקבוצה לקוחות שמפיצים צילינדרים תחת המותג שלהם במדינות שונות, ובין היתר, בבריטניה, צרפת, ספרד, ברזיל. נכון למועד הדוח, הלקוח העיקרי של הקבוצה בתחום פעילות זה בחו"ל הינו חברת Avocet Hardware ABS Limited הבריטית ("אבוסט"), סיטונאי שמוכר ברחבי בריטניה ואשר מטמיע את מוצרי הנעילה של הקבוצה במוצרים אותם הוא מפיץ, תחת המותג שלו (OEM).

12.14.2. שיתוף פעולה עם חברת אבוסט

כחלק מפעילותה של הקבוצה מחוץ לגבולות ישראל, פועלת הקבוצה בשיתוף פעולה עם חברת אבוסט, בהתאם להתנהלות בפועל בין הצדדים על בסיס ההתנהלות העסקית לאורך השנים והזמנות לרכישת מוצרים במסגרתם החברה מייצרת עבור אבוסט צילינדרים מיוחדים המבוססים על טכנולוגיית צילינדרים השייכת לחברה ועל מנגנון נעילה השייך לאבוסט. הצדדים פועלים כך שכל צד שומר על הקניין הרוחני שלו ואשר הביא עמו לשיתוף הפעולה (החברה על פלטפורמת הצילינדרים שלה - Keylock, ואבוסט על מנגנון הנעילה שלה - ABS Lock Mechanism).

פעילות הייצור מבוצעת על בסיס הזמנת עבודה שמתקבלת מאבוסט לייצור כמות צילינדרים אשר לאחריה החברה מאשרת לאבוסט את הזמנת העבודה בצירוף המחיר לכמות הסחורה הנדרשת.

במהלך השנים 2021-2022 הגדילה אבוסט את כמות הצילינדרים שנרכשו על ידה מאלפים בודדים למאות אלפי יחידות של צילינדרים ייחודיים לשוק יצרני הדלתות והמנעולנים מגמה שנמשכה והתעצמה בשנת 2023. שיתוף הפעולה הפך את רב בריח נעילה לספק מוכר בשוק הנעילה הבריטי.

12.14.3. לקוחות בשוק המקומי

מוצרי הקבוצה נמכרים למספר סגמנטים עיקריים. הראשון, הוא חנויות מנעולנים ומנעולני-דרך; השני, הם קמעונאים ומשכפלי מפתחות כגון 'טמבוריות' וחנויות "עשה זאת בעצמך" (DIY); השלישי, הוא השוק המוסדי כגון צה"ל, תעשייה ביטחונית, משטרת ישראל, משרד רוה"מ ועוד, והרביעי הם סיטונאים.

עבור לקוחות הסחר וכספקית יצרני דלתות פלדה ואלומיניום, ישנו מחירון ייעודי לכל לקוח אשר נגזר מהמחירון הכללי. עבור לקוחות שוק המוסדי דרכי ההתקשרות שונה, שכן בדרך כלל נדרש להשתתף במכרז (משרד הביטחון, חברת החשמל וכדו') או לחליפין מתקבלות הזמנות ישירות לחברה ומסופקות בהתאם לתנאים שנסגרים עם כל לקוח.

כן, החברה מהווה "לקוח" של רב בריח נעילה, שכן צילינדרים וגלמי מפתחות המיוצרים על ידי רב בריח נעילה, מוטמעים במוצרים אחרים של הקבוצה בתחומי הפעילות הבנייה הרוויה למגורים, השוק המוסדי והשוק הפרטי, בדגש על דלתות פלדה והם נמכרים במסגרת מכירה בין-חברתית. לקוחות הקבוצה בשוק המקומי במסגרת פעילות הנעילה, מאופיינים בנאמנות לקבוצה ולמוצריה, ובהתאם לכך לקוחות הקבוצה הינם, על פי רוב, לקוחות קבועים ולא מזדמנים, ומרביתם לקוחות ותיקים הרוכשים ממוצרי הנעילה במשך שנים רבות.

להערכת הקבוצה, לקוחות הקבוצה מגלים נאמנות למוצרי הקבוצה בשל המותג החזק של הקבוצה, המעיד על רמת הביטחון הגבוהה של מוצרי הנעילה של הקבוצה, וכן על איכות מוצריה, התמיכה הטכנית, המקצועית ורמת שירות הלקוחות שהיא מספקת להם. יצוין כי

בשל אופיים של מוצרי הנעילה, לקוחות רבים רוכשים מגוון של מוצרים מתחום הנעילה ולא מסתפקים ברכישת מוצר או קו מוצרים אחד. כך למשל, לקוח קמעונאי או סיטונאי, המעוניין למכור צילינדרים של הקבוצה, ירכוש יחד איתם גם את גלמי המפתחות הנלווים לצילינדרים אלה.

12.14.4. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, לא היה לחברה לקוח שהכנסות החברה ממנו היוו 10% או יותר מסך הכנסות החברה בדוחות המאוחדים של החברה לתקופות הנ"ל.

12.14.5. להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות הנעילה לפי מאפייני הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו-2023:

| מאפייני לקוח | 2021 | | 2022 | | 2023 | |
|--------------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח |
| יצוא | 28% | 13,930 | 21% | 11,982 | 27% | 16,829 |
| שוק מקומי | 45% | 22,464 | 61% | 34,124 | 56% | 35,489 |
| בין חברתי | 27% | 13,288 | 18% | 9,786 | 17% | 10,792 |
| סה"כ | 100% | 49,682 | 100% | 55,892 | 100% | 63,110 |

12.14.6. להלן התפלגות הכנסות הקבוצה בתחום פעילות הנעילה לפי ותק הלקוחות בשנים 2021, 2022 ו-2023:

| מאפייני לקוח | 2021 | | 2022 | | 2023 | |
|--------------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח |
| שנה | 13% | 6,622 | 20% | 10,947 | 21% | 13,527 |
| שנתיים | 45% | 11,252 | 8% | 4,588 | 14% | 8,730 |
| שלוש | 1% | 1,739 | 47% | 26,394 | 7% | 4,458 |
| ארבע ומעלה | 41% | 30,069 | 25% | 13,962 | 58% | 36,395 |
| סה"כ | 100% | 49,682 | 100% | 55,892 | 100% | 63,110 |

12.15. שיווק והפצה

לקבוצה מערך של עובדים ונותני שירותים המשמשים כאנשי שיווק והפצה של מוצריה בישראל ובעולם.

12.15.1. פעילות השיווק והפצה בשוק המקומי

לקבוצה מערך של עובדים המשמשים כאנשי שיווק והפצה של מוצריה בישראל. בנוסף, נתח גדול של הפעילות השיווקית של הקבוצה למוצרי הנעילה השונים בישראל מבוצעת באמצעות אנשי מקצוע מומחים (מנעולנים), אשר לפי רוב, משפיעים ברמה גבוהה על הבחירה של הלקוח בשל היותו "מומחה" בעיני הלקוח. בשל כך, הקבוצה פועלת להגדלת המודעות של אנשי המקצוע המומחים במוצריה השונים של הקבוצה בתחום הפעילות. הקבוצה מקדמת את מוצרי הנעילה באמצעים שונים, בין היתר בפרסומים בתחנות רדיו, קמפיינים בערוצי טלוויזיה לרבות חסויות, רשתות חברתיות ואתרי אינטרנט. כמו כן, מפעם לפעם, במהלך הכשרתם של בעלי מקצוע שונים, נערכים סיורים של המתלמידים במפעל פתרונו הנעילה באשקלון.



שינוע ושילוח המוצרים ממפעל הקבוצה ללקוחותיה בארץ מתבצע ישירות ממפעלי הקבוצה, בעיקר באמצעות קבלנים חיצוניים.

ככלל, הקבוצה אינה מספקת שירותי התקנה של מוצרי הנעילה השונים כחלק ממכירתם, למעט ללקוחות מהשוק המוסדי, למשל לגופים ביטחוניים או להתקנות של מוצרי נעילה אלקטרו-מכניים. בנוסף, הקבוצה מציעה בנפרד ממכירת מוצרי הנעילה השונים, ובתשלום נפרד, שירותי התקנות של מוצרי הנעילה השונים על ידי מנעולנים מקצועיים מטעמה. מכירת מוצרי הנעילה לשוק הישראלי מתבצעת ע"י מערך אנשי השיווק וההפצה של הקבוצה, הפרוסים על פי חלוקה גאוגרפית בכיסוי בתי עסק של מנעולנים, מנעולנים ניידים, 'טמבוריות' ויצרנים קטנים. במהלך החציון השני של שנת 2021, סיימה החברה את פעולות ההקמה והפיתוח של אתר ה-e-commerce למוצרי הנעילה במודל B2B שבעזרתו הלקוחות שפורטו מעלה יזמינו את מוצרי החברה ללא התערבות אנשי המכירות, ואנשי המכירות יבצעו יותר פעולות של קידום מכירות ושיווק. במהלך 2022 השיקה החברה אתר e-commerce ייעודי למכירות של מנגנון ה-LockApp.

12.15.2. פעילות שיווק והפצה בשוק הבינלאומי:

פעילות השיווק נעשית דרך מחלקת שיווק של הקבוצה הפועלת מישראל אשר מנהלת את הטיפול בשווקים הבינלאומיים.

ככלל, לשם מכירת והפצת מוצרי הנעילה של הקבוצה בחו"ל, הקבוצה מתקשרת עם מפיצים מקומיים, לרוב, בהסכמי הפצה בלעדיים באזורי ההפצה המוגדרים בהסכם בין הצדדים, לתקופת זמן קצובה או לסיום מוקדם יותר. בהסכמים אלה נקבע כי אי עמידה של הספק בייעדי ההזמנה המינימליים בשנתיים שהוגדרו בהסכם מאפשרת לחברה לבטל את ההסכם מולו.

מוצרי הנעילה משולחים לחו"ל בעיקר באמצעות תובלה אווירית.

12.16. חוזי הזמנות עתידיים

בתחום הפעילות בשוק המקומי, הקבוצה מכירה בהכנסה בעת אספקת הסחורה ללקוח.

בשל העובדה שחלק ממוצרי הנעילה מיועדים להיות מוטמעים בדלתות המיוצרות לתחום פעילות בנייה רוויה למגורים וכן לשוק המוסדי, שמאופיינים בזמני סיום פרויקטים ארוכים מתחומי פעילות אחרים של הקבוצה, נוצר בתחום פעילות זה צבר הזמנות המתפתח בהלימה לצבר ההזמנות של שוק הבנייה הרוויה שהוא כאמור בין 6 חודשים למספר שנים. עם זאת, מודל ניהול ההזמנות נעשה אל מול רמות מלאי פנימיות שמפעל דלתות הפלדה של הקבוצה מאפיין אל מול תהליך ההורדה לייצור של הדלתות ולכן זמני האספקה של מוצרי הנעילה החל ממועד קבלת ההזמנה, הינם מספר שבועות.

נתוני המכירות הינם ביחס לחוזים והזמנות עבודה אשר הפרקטיקה הנוהגת בתחום הפעילות, הערכות החברה ביחס למסירת המוצרים בגינם וניסיונה של החברה מלמד כי יש לראות בהם חוזים והזמנות עבודה שההסתברות להשלמתם ולהספקת מוצרי הקבוצה הינה כמעט ודאית. **אין מדובר בצבר הזמנות בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.**

בשוק הבינלאומי, לקבוצה לקוחות גדולים בעלי הזמנות לכ- 12 חודשים קדימה כך שהצבר הוא לטווח הארוך.



חוזי ההזמנות עתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות ליום 31 בדצמבר 2023, הסתכם בכ-6 מיליון ש"ח וסמוך למועד פרסום הדוח, הסתכם בכ-8 מיליון ש"ח.

להלן פרטים אודות סך חוזי ההזמנות העתידיים (הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדו"חות) של הקבוצה בתחום הפעילות נכון ליום 31 בדצמבר 2023 וסמוך למועד פרסום הדוח:

| עיתוי משוער | ליום 31.12.2023 (אלפי ש"ח) | בסמוך למועד הדוח (אלפי ש"ח) |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| שנת 2024 חציון 1 | 5,793 | 5,581 |
| שנת 2024 חציון 2 | - | 2,704 |
| שנת 2025 ואילך | - | - |
| סה"כ חוזי הזמנות | 5,793 | 8,285 |

הואיל ומוצרי חברת הנעילה משמשים למוצרי מגזרי הבניה הרוויה למגורים ולפעילות השוק הפרטי והמוסדי, להערכת החברה נוכח שינויים שאינם תלויים בחברה כגון קצב התקדמות הבניה, מצב המשק הישראלי וכמות ימי עבודה ברבעון כנגזרת של מזג האוויר וחגים יש קושי בבחינה רבעונית של חוזי ההזמנות העתידיים ופילוח חציוני הינו מהימן יותר.

יצוין כי עיתוי ההכרה בהכנסות המפורט בטבלה שלעיל, כמו גם ביצוען של חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות הקבוצה באשר לסך חוזי ההזמנות העתידיים וקצב מימושן מבוססות על הזמנות שנתקבלו מלקוחות הקבוצה ונסיון העבר ביחס ללוחות זמנים למימושן, אך יתכן כי ההזמנות, כולן או חלקן, לא תתבצענה/תתממשנה במלואן או תתבצענה/תתממשנה בקצב שונה מזה אותו צופה הקבוצה על בסיס נסיון העבר, זאת, בין היתר, בשל עיכובים בלתי צפויים אשר לחברה אין שליטה עליהם או התקיימותם של איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

12.17. תחרות

תחום הנעילה מאופיין בישראל בתחרות ערה בעיקר מצד חברת מולטילוק טכנולוגיות בע"מ ויבואנים רבים אשר חלקם נמנים על לקוחות הקבוצה המוכרים בעצמם את מוצרי הקבוצה הנכללים בתחום זה ובה בעת מייבאים ומוכרים מוצרים מתחרים.

בחו"ל, המתחרה העיקרית של הקבוצה היא חברת Assa Abloy AB ("Assa Abloy"), חברה ציבורית שוודית המפתחת, מעצבת ומייצרת פתרונות נעילה שונים ומחזיקה בחברות שונות הפועלות אף הן בתחום מוצרי הנעילה, והמתחרות עם הקבוצה. בין החברות המוחזקות על ידי Assa Abloy והמתחרות עם מוצרי הקבוצה בחו"ל, הן חברת מולטילוק טכנולוגיות בע"מ (Mul-t-Lock), חברה פרטית ישראלית העוסקת בתחום פתרונות הנעילה וחברת Yale האמריקאית המתמחה בייצור מוצרי נעילה שונים. מתחרה נוספת של הקבוצה היא חברת MasterLock LLC האמריקאית המתמחה בייצור מוצרי נעילה שונים, וכל זאת לצד חברות נוספות לייצור מוצרי נעילה של יצרנים מקומיים.

כן, בשל הגידול שחל בשנים האחרונות במסחר המקוון (e-commerce), צרכנים, הן בישראל והן בחו"ל עשויים לרכוש מוצרים של חברות מתחרות דרך פלטפורמות ואתרי מסחר שונים אלקטרוניים ובכך להתחרות עם עסקיה של הקבוצה.

כדי להתמודד עם התחרות בשוק, הקבוצה פועלת לשיפור מתמיד של מערך הייצור שלה, פיתוח ורישום פטנטים נוספים למוצרי הקבוצה, תוך שיפור, מיכון וייעול תהליכי ייצור, תפעול, בקרה ושרשרת אספקה וכן הגדלה של נתח השוק באמצעות פעילות שיווק. כל זאת ביחד עם הרחבת קשת המוצרים בתחום הנעילה, כמו גם מתן מענה ותמיכה לצורכי הלקוחות, אשר ממצבים את הקבוצה כאחת מהמובילות בעולם בתחומה.

התחזקות הייצור והייצוא מהמזרח לשווקים באירופה מגבירים את התחרות בענף ומשפיעים על מחירי המכירה של מוצרי הקבוצה בתחום זה.

הקבוצה מעריכה כי היא נמנית בשורה אחת עם המתחרות המובילות בתחום הנעילה ולהערכתה חלקה בתחום הנעילה בארץ הינו כ- 35% ובחו"ל אינה מהותית כלל.

12.18. עונתיות

מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות אינם מושפעים מעונתיות.

12.19. כושר ייצור

החל מדוחותיה הנוכחים מציגה החברה את נתוני כושר הייצור של הקבוצה בתחום הנעילה לפי יחידות מוצר מנורמלות, בהתאם לסטנדרט הייצור של המוצרים השכיחים בתחום. להערכת החברה שיטת מדידה זו הינה נכונה יותר לצורך בחינת כושר הייצור של החברה בתחום בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי בחברה.

להלן טבלה המנתחת את כושר הייצור השנתי במפעלי הנעילה בשנת 2022 ו-2023²⁷:

| 2022 | | 2023 | | |
|-------------|------------|-------------|------------|------------|
| ניצול בפועל | כושר ייצור | ניצול בפועל | כושר ייצור | |
| 410,417 | 777,600 | 430,501 | 777,600 | נעילה |
| 53% | - | 53% | - | אחוז ניצול |

12.19.1. במסגרת דוחותיה הקודמים נמדד כושר הייצור של הקבוצה בתחום הנעילה נמדד לפי מטר פליז, חומר הגלם העיקרי שהיה אז ייצור צילינדרים.

לקבוצה מערכת טכנולוגית מתקדמת לניטור תפוקת הייצור של המוצרים השונים במפעל פתרונות הנעילה באשקלון, על מנת לשפר ככל הניתן את תפוקת הייצור של המפעל ולמנוע תקלות ארוכות זמן. כן, הקבוצה משקיעה באופן תדיר מאמצים משמעותיים בשדרוג מערכות הייצור של מפעליה

²⁷ נתוני כושר הייצור של הקבוצה בתחום הנעילה מוצגים לפי יחידות מוצר מנורמלות, בהתאם לסטנדרט הייצור של המוצרים השכיחים בתחום. להערכת החברה שיטת מדידה זו הינה נכונה יותר לצורך בחינת כושר הייצור של החברה בתחום בהתאם לתמהיל המוצרים הנוכחי בחברה.

במטרה להגדיל את תפוקתם ולשפר את ניצול שעות העבודה של המפעל.

12.20. מחקר ופיתוח

הקבוצה פועלת באופן שוטף לתכנון, יישום ופיתוח של טכנולוגיות ופתרונות חדשים לשיפור מוצריה ומערכי הייצור שלה. לחברה מחלקת מחקר ופיתוח ייעודית לתחום הנעילה אשר כוללת מהנדסים (בין היתר, מהנדסי מכונות, מהנדסי חשמל ומהנדסי תוכנה) וטכנאים.

מחלקת המחקר והפיתוח של הקבוצה בתחום הפעילות, אמונה בין היתר גם על רישומים של משפחות פטנטים שפותחו על ידה וכן על פיתוח ותכנון של מערכות ייצור בעלות טכנולוגיה מתקדמת המאפשרת ייצור של מוצרים שונים בדיוק מירבי היורד לרמה של מיקרוניס. לפרטים נוספים בקשר עם הפטנטים בתחום הפעילות, ראו סעיף שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא. להלן.

להלן יפורטו הפעולות העיקריות של מחלקת המחקר והפיתוח לתחום הנעילה:

- (א) פיתוח פלטפורמות צילינדרים המהוות רמה חדשה של בטחון (SECURITY) בפני פריצה עם יתרונות טכנולוגיים מהותיים מבחינת בטחון, לצד השגת גמישות באפיון המוצרים ללקוח.
- (ב) פיתוח פלטפורמות גלמי מפתחות עם רמה גבוהה יותר של הגנה מפני שכפול ובקרת שכפול.
- (ג) פיתוח פלטפורמות צילינדרים לשוקי העולם, בעלי התאמה ספציפית לשוק הגאוגרפי הספציפי.
- (ד) פיתוח פתרונות נעילה אלקטרומכניים חכמים לבית ולאפליקציות מוסדיות ומסחריות, המשולבים אינטגרטיבית ביתר מוצרי החברה (דלתות), ולצידם סדרות מוצרים המהווים פתרונות נעילה העומדים בפני עצמם.

להלן פירוט הסכומים שהוצאו לפעילות מחקר ופיתוח בתחום הנעילה במסגרת השקעת הקבוצה בשנת 2023 (באלפי ש"ח):

| הוצאות לפעילות מו"פ | מתוכן היוון עלויות פיתוח לנכסים בלתי מוחשיים | מתוכן הכרה כהוצאה ברווח והפסד |
|---------------------|--|-------------------------------|
| 1,298 | 493 | 805 |

פעילות המחקר והפיתוח של הקבוצה ממומנת בעיקר באמצעות ההון העצמי של הקבוצה וכן ממענקי הרשות הישראלית לחדשנות ("רשות החדשנות"), אשר ניתנו לאורך השנים.

בשנים עשר החודשים שממועד הדוח, בכוונת הקבוצה להשקיע בפעילות מחקר ופיתוח של סוגים שונים של צילינדרים ומערכות נעילה מתקדמות בסך של כ-1.1 מיליון ש"ח.

הערכות הקבוצה בקשר עם צפי ההשקעות בפעילות מחקר ופיתוח כמפורט לעיל, ובקשר עם תקופות הפיתוח המתוכננות על ידה, הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה כתוצאה מגורמים שונים, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

מענק רשות החדשנות

במהלך השנים קיבלה החברה מספר מענקים במסגרת תכניות שונות מהרשות לחדשנות למימון המחקר והפיתוח של החברה בקשר עם פיתוח מוצרי ומערכות החברה. וכן לחברה התחייבויות



לתשלומי תמלוגים בגין תכניות קודמות.

מענקי רשות החדשנות כפופים להוראות החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 והתקנות שהותקנו מכוחו כפי שיהיו מעת לעת ("חוק המו"פ"), לתנאי המסלול במסגרתו הוענק מענק רשות החדשנות, הכללים והנהלים שהותקנו מכוחם ותנאי אישור מענק רשות החדשנות כפי שנקבעו על ידי ועדת המחקר של רשות החדשנות.

בהתאם להוראות חוק המו"פ ותנאי מענקי רשות החדשנות, חל על הקבוצה איסור להעביר לאחר את הידע, הזכויות עליו ואת זכויות הייצור שיופקו מהמחקר והפיתוח אשר יתבצעו במסגרת התכנית המאושרת, ללא אישור ועדת המחקר של רשות החדשנות. בנוסף, כחלק מתנאי קבלת מענק רשות החדשנות, התחייבה הקבוצה, בין היתר, לשמור על הוראות חוק המו"פ ועל דיני הקניין הרוחני כפי שינהגו מעת לעת במדינת ישראל, והתחייבה שאם תורשע בעבירה על דיני הקניין הרוחני של מדינת ישראל, בפסק דין סופי וחלוט בבית משפט בישראל, רשות החדשנות תהיה רשאית לבטל כל הטבה שקיבלה הקבוצה מרשות החדשנות, לרבות מענק, הלוואה, הטבה במס, או כל יתרון כספי אחר, או חלק מהטבה כאמור, ולדרוש את החזרתם בצרוף ריבית והפרשי הצמדה כחוק. בנוסף, על הקבוצה ועל בעל השליטה או בעל הענין בקבוצה (כמשמעותם בחוק ניירות ערך), לפי הענין, לדווח לוועדת המחקר של רשות החדשנות על כל שינוי בשליטה בקבוצה וכל שינוי בהחזקה באמצעי שליטה (כהגדרת מונחים אלה בחוק ניירות ערך) בקבוצה, אשר הופך את מי שאינו אזרח ישראלי או תושב ישראל או תאגיד המואגד בישראל, לבעל ענין במישרין בחברה, ועם דיווח כאמור, יחתום בעל הענין על כתב התחייבות כלפי רשות החדשנות לשמירה על הוראות חוק המו"פ בנוסח שמפורסם על ידי רשות החדשנות.

ככלל, חברות המקבלות את תמיכת רשות החדשנות חייבות בתשלום תמלוגים מהכנסותיהן בשיעורים הקבועים בחוק המו"פ ובתקנות על פיו, וזאת עד לתשלום סך התמיכה שקיבלו מרשות החדשנות בתוספת ריבית הליבור והצמדה לשער הדולר, או למעלה מזה במקרים מסוימים. בהתאם להוראות חוק המו"פ ותנאי מענקי רשות החדשנות, התחייבה הקבוצה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים בשיעור של 1.3% אחוז מכל הכנסות הקבוצה מצילינדרים בעלי מאפיין מסוים, וכן גלמים ומכונות שכול תואמים ומכל מוצר אשר יעשה שימוש בידע במפותח בתכנית, עד לתשלום סך השווה למענק רשות החדשנות כשהוא צמוד לליבור (נכון למועד דוח זה שיעור התמלוגים הינו 1.3%). במקרים של העברת ידע לחו"ל, ההחזר יכול להגיע עד למקסימום של פי שישה מסכום תמיכת הרשות בתוספת ריבית או במקרים של העברת ייצור מחוץ לישראל, ההחזר יכול להגיע עד למקסימום של פי שלושה מסכום תמיכת הרשות בתוספת ריבית.

נכון למועד הדוח, החברה טרם דיווחה על תשלום תמלוגים לשנת 2022, אך מדובר בסכומים זניחים. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 קיבלה הקבוצה סכום כולל של כ-4,828 אלפי ש"ח (מתוכם 1,378 אלפי ש"ח בגין תכניות אשר מחויבות תמלוגים) במסגרת מענקים מרשות החדשנות.

לאחר תאריך המאזן, ביצעה החברה השקעה הונית בסך של כ-6,098 ש"ח ברב בריח נעילה בתמורה להקצאת 30 מניות של רב בריח נעילה לחברה וזאת לדרישת הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה ("הרשות") בהמשך לבקשת החברה לפיצול חלק מתוכנית לרב בריח נעילה וזאת כחלק מתוכניות מענקים שאושרו לחברה. בתמורה להקצאת המניות פרעה רב בריח נעילה חלק

מהלוואת הבעלים שהעמידה החברה לרב בריח נעילה.

עד למועד הדוח, הקבוצה שילמה לרשות החדשנות תמלוגים בסכומים זניחים מתוך ההכנסות ממכירת מוצרי הנעילה של הקבוצה, שכן תשלומי התמלוגים נדרשים רק ביחס לפריטים מסוימים שבגינם החברה קיבלה מענקים מרשות החדשנות בהתאם לכללים המפורטים לעיל. לכן, על-פי כללי החשבונאות המקובלים בנושא, הקבוצה לא רשמה התחייבויות בגין כלל המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות.

12.21. נכסים לא מוחשיים

12.21.1. סימני מסחר:

בתחום פעילות זה לקבוצה 6 סימני מסחר 4 רשומים ו- 2 בהליכי רישום הרשומים ביותר מ- 30 מדינות ברחבי העולם תחתיהם משווקים חלק ניכר ממוצרי הקבוצה בתחום פעילות זה, בהתאם לטבלה שלהלן:

| תוקף | מדינות | סימן מסחרי | סעיף |
|-------------------------------------|---|--|------|
| בין 2031 עד 2033 (תלוי בסוג המדינה) | אירופה, דרום אפריקה, ניגריה, קנדה, ארגנטינה, שוויץ, אוקראינה טורקיה, ארה"ב מקסיקו, סין. |  | 1 |
| בין 2025 עד 2031 (תלוי בסוג המדינה) | ישראל, ארגנטינה, יפן, ברזיל, ניגריה, טורקיה, רוסיה, אוקראינה, אירופה-אוסטריה, בלגיה, בולגריה, קפריסין, צ'כיה, דנמרק, אסטוניה, פינלנד, צרפת, גרמניה, הונגריה, אירלנד, איטליה, לטווייה, ליטואניה, לוקסמבורג, מלטה, הולנד, פולין, פורטוגל, רומניה, סלובקיה, סלובניה, ספרד והממלכה המאוחדת. |  | 2 |
| 3031 | ישראל, ברזיל, ברוס, קנדה, יפן, איחוד אירופאי, רוסיה ואוקראינה |  | 3 |
| 2029 | אירופה, קולומביה, ישראל, ארה"ב, קנדה, ברזיל, קולומביה, מקסיקו, רוסיה וטורקיה. |  | 4 |
| בין 2025 עד 2032 (תלוי בסוג המדינה) | ישראל, מקסיקו, קנדה |  | 5 |

| | | | |
|------|--------|--|---|
| 2029 | ישראל |  | 6 |
| 2031 | Israel |  | 7 |
| 2032 | Israel |  | 8 |
| 2032 | Israel |  | |

12.21.2. עיצובים רשומים :

לקבוצה 41 עיצובים רשומים המתייחסים לעיצוב של מוצרים שונים בתחום פעילות זה.

12.21.3. פטנטים :

לקבוצה טכנולוגיות ומוצרים חדשניים בתחום הנעילה הרשומים ביותר מ- 30 מדינות בעולם. בנוסף, לקבוצה 38 פטנטים רשומים 23 בקשות בתהליך רישום המתייחסים למוצרים שונים בתחום זה, וכן, שתי בקשות פטנט בשלבי הכנה.

הפטנטים של הקבוצה בתחום זה מתייחסים להמצאות בתחום הטכנולוגיה הבסיסית של מוצרי הנעילה של הקבוצה, כחלק מהקו העסקי של הקבוצה להגדלת מכירת מוצרי הנעילה של הקבוצה בשווקי היעד בארץ וברחבי העולם.

אחד הפטנטים, המכונה בשם Key and Lock Assemblies, המתייחס לנעילה ייחודית המתבססת על פיני קומבינציה אקטיביים במפתח, המסודרים בצורה אקראית בקומבינציה משתנה (לה מעל שלושה מיליון קומבינציות שונות) ומפעילים את פיני הצילינדר באמצעות "לחיצה" על אזורים ייעודיים בצילינדר, רשום ב- 29 מדינות ברחבי העולם.

להלן יפורטו הפטנטים הרשומים ובקשות לרישום פטנטים של הקבוצה נכון למועד דוח זה בקשר עם תחום זה (במקרים בהם הפטנט טרם נרשם, נכתב מועד ההגשה ולא מועד פקיעת התוקף):

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה המוערך של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|---|---------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|-------|
| ל.ר. | ישראל | 29/04/2030 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS ²⁹ | הרכבי מפתח ומנעול וצירופם | 211024 | 1 |
| ל.ר. | ארה"ב | 04/10/2030 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 12/897,564 8,336,350 | 1.1 |
| ל.ר. | ארה"ב | 04/10/2030 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS (בקשת המשך) | KEY AND LOCK ASSEMBLIES | 13/097,296 | 1.1.1 |
| ל.ר. | סין | 29/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 2011101093 47.6 | 1.2 |
| ל.ר. | ארגנטינה | 29/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and Lock Assemblies | 2011010148 9 | 1.3 |
| ל.ר. | ארה"ב | 04/10/2030 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | CIP -KEY AND LOCK ASSEMBLIES | 13/097,296 | 1.4 |
| ל.ר. | קנדה | 04/10/2030 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies-NP | 2,797,800 | 1.5 |
| ל.ר. | איחוד אירופי | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies-NP | 11774534.9 | 1.6 |
| ל.ר. | אנגליה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies-NP | 11774534.9 | 1.7 |
| ל.ר. | ברזיל | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies-NP | BR 2012 11 1 027546 | 1.8 |
| ל.ר. | טורקיה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | TR 2016/08004 | 1.9 |
| ל.ר. | הולנד | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.10 |
| ל.ר. | ספרד | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.11 |
| ל.ר. | איטליה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 5020160000 51833 | 1.12 |

²⁸ מועדי פקיעת כל פטנט תלויים בחידוש רישום הפטנט אשר צריך להתבצע ביחס לכל פטנט במועד שנקבע לכך.
²⁹ טכנולוגיית LOCXIS - טכנולוגיית נעילה ייחודית המתבססת על פני קומבינציה אקטיביים במפתח.

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה המוערך של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|---|---------------|-------------------|-------------------------|------------------------------------|------|
| ל.ר. | סלובניה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.13 |
| ל.ר. | סלובקיה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.14 |
| ל.ר. | שוויץ | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.15 |
| ל.ר. | רומניה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.16 |
| ל.ר. | פולין | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.18 |
| ל.ר. | אירלנד | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.19 |
| ל.ר. | יוון | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.20 |
| ל.ר. | צרפת | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.21 |
| ל.ר. | דנמרק | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.22 |
| ל.ר. | אוסטריה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.23 |
| ל.ר. | הונגריה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 מקומי E028434 | 1.24 |
| ל.ר. | גרמניה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 024 2011 60 104.4 | 1.25 |
| ל.ר. | צ'כיה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.26 |
| ל.ר. | בלגיה | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.27 |
| ל.ר. | פורטוגל | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | 11774534.9 | 1.28 |
| ל.ר. | מקסיקו | 28/04/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCXIS | Key and lock assemblies | MX/a/2012 /012677 ³⁰ | 1.29 |

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה המוערך של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|---|---------------|--|---|--|------|
| ישראל | ל.ר. | הוגש 28.11.20 | החברה | תריס פנימי משופר בצילינדר המונע כניסת גירה | IMPROVED DUST SHUTTER FOR LOCK ASSEMBLY | 279042 מתבסס על בקשה זמנית 62/941,747 | .2 |
| ישראל | ל.ר. | הוגש 28.11.2019 | החברה | צילינדר עם פיני קומבינציה טלסקופיים עם פיני פנימי (מאפשר יצירת כמות גדולה יותר של קומבינציות) | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 271050 | .3 |
| ארה"ב | ל.ר. | הוגש 28.11.2019 | החברה | The disclosure relates to a cylinder lock wherein an eccentric barrel pin assembly with two contact points within the keyway are independently movable within the barrel to a common shear line against a single nested column pin assembly. | BARREL PIN ASSEMBLIES | 16/699,000 | 4 |
| ארה"ב | ל.ר. | הוגש 28.05.2021 | החברה | צילינדר עם פיני קומבינציה טלסקופיים עם פיני פנימי (מאפשר יצירת כמות גדולה יותר של קומבינציות) | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 17/298,150 | 5 |
| ישראל | ל.ר. | הוגש 24.3.2020 | החברה | צילינדר כפתור עם מערכת הגנה | TRIGGERED ROTATION-ARRESTING DEADBOLT | 273568 | 6 |

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה המוערך של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|---|---------------|---|---------------------------------------|------------|------|
| | | | | מרכזית נגד פריצה | | | |
| אנגליה | ל.ר | הוגש 26.3.2020 | החברה | צילינדר כפתור עם מערכת הגנה מרכזית נגד פריצה | TRIGGERED ROTATION-ARRESTING DEADBOLT | 2004381.6 | 7 |
| ארה"ב | ל.ר | הוגש ³¹ 6.9.2018 | החברה | צילינדר כפתור עם מערכת הגנה מרכזית נגד פריצה. | TRIGGERED ROTATION-ARRESTING DEADBOLT | 16/124,064 | 8 |
| ל.ר | ישראל | 30/12/2022 | החברה | "גלדיאטור" מנעול רב בריחי בתוספת שני מנגנוני נעילה נוספים כדי להגביר את רצת הביטחון | מכלול מנעול בעל סרט פנים משותף | 153751 | 9 |
| ל.ר | ישראל | 03/02/2031 | החברה | טכנולוגיית LOCKIS שימוש במגנטים במקום קפיצים בתוך הפינים האקטיביים | מכלולי מפתח ומנעול | 215111 | .10 |
| ל.ר | ישראל | 25/03/2032 | החברה | סידור של פינים בתוך גוף הצילינדר למניעת שיטת פריצה הידועה בשם BUMPING | מנעול צילינדר | 218816 | .11 |
| ל.ר | ישראל | 12/08/2033 | החברה | בקשה לפטנט מנעול רב בריחי עם פתיחה מהירה, כולל הגנה על הצילינדר עם גלגל "חירום" | מערכת לנעילת דלתות | 227927 | .12 |

| סעיף | מספר | שם הפטנט | תיאור הפטנט | הזכויות בפטנט | מועד הפקיעה של הפטנט ²⁸ | מדינות בהן אושר | מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור |
|------|------------|---|---|---------------|------------------------------------|-----------------|-------------------------------|
| .13 | 15/503,158 | Fortified Deadbolt Latch | דדבולט ברמת ביטחון גבוה בזכות מנגנון נגד שליפה אשר מותקן בתוך הבריח | החברה | 25/06/2037 | ארה"ב | ל.ר |
| .14 | 2,957,881 | Fortified Deadbolt Latch | דדבולט ברמת ביטחון גבוה בזכות מנגנון נגד שליפה אשר מותקן בתוך הבריח | החברה | הוגש 10.2.2017 | ל.ר | קנדה |
| .15 | 14/736,047 | IMPROVED LOCK | צילינדר עם קומבינציה מתחלפת. מאפשר מניעת החלפת צילינדרים לאחר קבלת מפתחות לדירה חדשה ואפליקציות חדשות | החברה | 31/12/2035 | ארה"ב | ל.ר |
| .16 | 230265 | מנעול משופר IMPROVED LOCK | צילינדר עם קומבינציה מתחלפת. מאפשר מניעת החלפת צילינדרים לאחר קבלת מפתחות לדירה חדשה ואפליקציות חדשות | החברה | 31/12/2033 | ישראל | ל.ר |
| .17 | 2,894,158 | IMPROVED LOCK | צילינדר עם קומבינציה מתחלפת. מאפשר מניעת החלפת צילינדרים לאחר קבלת מפתחות לדירה חדשה | החברה | הוגש ³² 10.06.2015 | -- | קנדה |
| .18 | 17/340382 | LOCKING PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF | פין נעילה ומכלולים | החברה | הוגש 7.6.2021 | ל.ר | ארה"ב |

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|------------------------------------|---------------|---|---|-----------------------------------|--------|
| US | ל.ר | הוגש 28/05/2021 | החברה | צילינדר עם פני קומבינציה טלסקופיים עם פין פנימי אקסטרני (מאפשר יצירת יותר גדולה יותר של קומבינציות) | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 17/298,150 | .19 |
| Israel | ל.ר | הוגש 28/05/2021 | החברה | | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 283536 | .20 |
| Chile | ל.ר | הוגש 28/05/2021 | החברה | | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 1420-2021 | .21 |
| Europe | ל.ר | הוגש 23/06/2021 | החברה | | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 19888319.1 | .22 |
| Eurasia | ל.ר | הוגש 24/06/2021 | החברה | | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 202191468 | .23 |
| China | ל.ר | הוגש 26/07/2021 | החברה | | ECCENTRIC BARREL PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF IN A CYLINDER LOCK | 2019800903 33.9 | .24 |
| USA | ל.ר | הוגש 07/06/2021 | החברה | | LOCKING PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF (OX PATENT) | 17/340,382 | .25 |
| Israel | ל.ר | הוגש 22/09/2021 | החברה | | SCAFFOLD SURFACE RETAINING DEVICE | SCAFFOLD SURFACE RETAINING DEVICE | 286609 |

| מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור | מדינות בהן אושר | מועד הפקיעה של הפטנט ²⁸ | הזכויות בפטנט | תיאור הפטנט | שם הפטנט | מספר | סעיף |
|-------------------------------|-----------------|------------------------------------|---------------|--|---|--------------------|------|
| Israel | ל.ר | הוגש 02/01/2022 | החברה | מנגנון כפתור לצילינדר המאפשר הפעלת המנעול גם במצב של הכנסת כל חפץ שאינו מפתח מתאים | " LOCK ASSEMBLY WITH A KNOB FOR REMOVING INCORRECT KEYS | 289571 | 27 |
| Israel | ל.ר | הוגש 07/07/2022 | החברה | דלת בטיחות בעלת ציר | BRAKE-ASSISTED SAFETY PIVOT DOOR | 294595 | .28 |
| PCT | ל.ר | הוגש 08/03/2022 | החברה | מנעול תלייה חכם המחובר לרשת למופעל ומרוחק על ידי משתמש באמצעות מערכת ניהול מנעולים שניתן לגשת אליה באמצעות מכשיר מרוחק | Lock System And Methods For Using The Saome | PCT/IL202 2/050262 | .29 |
| PCT | ל.ר | הוגש 26/06/2022 | החברה | פיני נעילה המופעלים כדי ולהגביר את האבטחה מפני פריצה | LOCKING PIN ASSEMBLIES AND USES THEREOF (OX PATENT) | PCT/IL202 2/050664 | .30 |
| USA | ל.ר | הוגש 13/08/2023 | החברה | PEM | LOCK SYSTEM AND METHODS FOR USING THE SAME | 18/277070 | .31 |
| USA | ל.ר | הוגש 07/12/2023 | החברה | (OX Plus Patent) | Locking Pin Assemblies And Uses Thereof | 18/567,810 | .32 |



להערכת הקבוצה, היקף הזמן הדרוש לרישום פטנט בפועל עומד על בין שנתיים לארבע שנים לערך. עם זאת, אין וודאות כי הבקשות שהוגשו על ידי הקבוצה יוכרו במלואן או יירשמו בפרקי הזמן האמורים. בנוסף, אין כל וודאות שפטנטים אשר התקבלו - ניתן יהיה לאוכפם.

הקבוצה סבורה כי שמירה על הנכסים הלא מוחשיים שלה, בדגש על הפטנטים, השמות המסחריים והמדגמים שלה, חיוניים לשימור הרף האיכותי של מוצריה בעיני לקוחותיה.

להערכת הקבוצה, היקף הזמן הדרוש לרישום פטנט בפועל עומד על בין שנתיים לארבע שנים לערך. עם זאת, אין וודאות כי הבקשות שהוגשו על ידי הקבוצה יוכרו במלואן או יירשמו בפרקי הזמן האמורים. בנוסף, אין כל וודאות שפטנטים אשר התקבלו - ניתן יהיה לאוכפם.

הקבוצה סבורה כי שמירה על הנכסים הלא מוחשיים שלה, בדגש על הפטנטים, השמות המסחריים והמדגמים שלה, חיוניים לשימור הרף האיכותי של מוצריה בעיני לקוחותיה.

12.22. חומרי גלם וספקים

חומרי הגלם המרכזיים בתחום הפעילות המהווים 12% מסך חומרי הגלם בתחום זה הם פליז (Brass) וניקל-סילבר, אשר נרכשים בארץ ובחו"ל. שני הספקים העיקריים של הפליז הם ספק ישראלי וספק טורקי והספק העיקרי של ניקל סילבר הינו ספק גרמני.

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בספקי חומרי גלם אלה, שכן לקבוצה מספר רב של ספקי חומרי גלם בארץ ובעולם וכן כיוון שחומרי גלם אלה הינם סחורה זמינה בשוק העולמי ללא תלות במקור מסוים אחד. עם זאת, מחסור בחומרי גלם אלה עשויים להשפיע לרעה על היכולת של הקבוצה לייצר את המוצרים בתחום הפעילות.

רכישת חומרי הגלם, לרבות פליז וניקל-סילבר, מתבצע לאספקה עתידית של מספר חודשים, כמפורט להלן, נתון המאפשר לקבוצה לגדר את הסיכון הגלום בתנודות במחיר חומרי הגלם.

רכישת חומרי הגלם מתבצעת באמצעות התמחרות המבוצעת אחת למספר חודשים בין מספר ספקים, לאספקה עתידית (מסגרת) לתקופה הנקבעת בהתאם לצרכי הקבוצה, כאשר לרכישת פליז, התקופה המוערכת בכ- 3-9 חודשים ואילו בניקל-סילבר התקופה המוערכת היא כ- 6-9 חודשים. במסגרת התקשרויות אלה, נקבעים נתונים כגון כמות, סוג חומר הגלם, מחיר ומועדי תשלום.

12.23. הסכמים מהותיים

12.23.1. הסכם פיצול

לפרטים אודות הסכם הפיצול בין החברה עם רב בריח נעילה, ראו סעיף שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא. לעיל.

12.23.2. הסכם לרכישת נכסים ופעילות לוקר אמבין והסכם שירותי ניהול

לפרטים ראו סעיף 12.23.2 לפרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 כפי שפרסמה החברה ביום 29 במרץ 2023 (מספר אסמכתא : 030715-01-2023) (להלן: "הדוח התקופתי לשנת 2022").



כמו כן, בד בבד עם חתימת הסכם רכישת הפעילות, נחתם בין רב בריח לוקרים ודוניב הסכם שירותים, במסגרתו נקבע כי דוניב, באמצעות מר יניב אברהם יעניקו שירותי ניהול בקשר עם פעילות הלוקרים וזאת החל ממועד ההשלמה ועד תום שנת 2023 (בסעיף זה: "הסכם השירותים"). נכון למועד הדוח מקיימת החברה מו"מ עם הנהלת דוניב בקשר עם הארכת הסכם השירותים כאמור.

12.24. יעדים ואסטרטגיה עסקית

התפיסה האסטרטגית של הקבוצה בתחום זה הינה רב ממדית ומבוססת על מספר נדבכים עיקריים: הרחבת נתח השוק של הקבוצה בשוק המקומי - הקבוצה פועלת להגדלת נתח השוק שלה בישראל ולמימוש חוזק המותג שלה אצל הצרכן הישראלי, בין היתר על ידי הגדלת פעילות הקבוצה מול רשתות "עשה זאת בעצמך" (DIY), פיתוח והרחבה של המסחר המקוון (e-commerce) והגדלת היקף המכירות במסגרתו, וכן הרחבת מערך ההפצה, התמיכה וההדרכה של הקבוצה למול מנעולנים מקצועיים;

הרחבת בסיס הפעילות של הקבוצה בחו"ל - הקבוצה פועלת להגדלת נתח השוק שלה בחו"ל ולמכירת סל מוצרי הנעילה, בשני כיווני פעולה עיקריים: (1) הגדלה והרחבת הפעילות יחד עם לקוחות קיימים, כמו חברת אבוסט; (2) התקשרות עם שותפים אסטרטגיים נוספים בחו"ל להם נתח שוק קיים ופעילות אחרת בתחום הנעילה, שיאפשרו הרחבה משמעותית של ייצוא והפעילות בארצות היעד;

הרחבת סל המוצרים של הקבוצה ועליונותם הטכנולוגית - עליונותם ואיכותם של מוצרי הקבוצה בתחום זה נובעים במידה רבה מהיותם מבוססי פטנטים אשר פותחו על ידי מחלקת המחקר והפיתוח של הקבוצה. במסגרת זאת, הקבוצה פועלת כל העת לפיתוח מוצרים חדשים ואף לשיפור מוצרים קיימים, בדגש על צילינדרים וגלמי מפתחות (הקו המכני) והן בתחום הנעילה ללא מפתח (הקו האלקטרומכני), וזאת, תוך פיתוח ושימוש בטכנולוגיה ובחדשנות ובכך להביא לשיפור תפוקות, יעילות והורדת עלויות; שילוב פתרונות האחסון החכם בשלושה ערוצי פעילות:

(א) בתי-ספר: ללוקר-אמבין מעל 100,000 לוקרים הפרוסים בבתי ספר בכל רחבי הארץ, מהמחצית השנייה של 2022 תתחיל החברה מהלך של שידרוג הלוקרים הקיימים לחכמים ותרחיב את פריסתה לבתי ספר חדשים.

(ב) משלחים: החברה מפתחת תוכנת ניהול למערכי לוקרים כפתרון אחסון עבור חברות שילוח חבילות ולקבלת חבילות בלובי הכניסה של בנייני מגורים.

(ג) לקוחות מזדמנים: הקמה של מערכי לוקרים חכמים במקומות ציבוריים כגון אוניברסיטאות, מחנות צבא, תחנות רכבת, חופי ים בהם יוצע ללקוח מודל שימוש של Pay per use.

שילוב פתרונות הנעילה והאחסון החכם כחלק מסל המוצרים לקבלנים וליזמים לתחומים חדשים סינרגטיים וכן למוצרי high end לבניית מגדלי יוקרה.

יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא



פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

12.25. לאור מאפיינים דומים ברכוש קבוע ומקרקעין, הון אנושי, חומרי גלם וספקים, סיכונים סביבתיים, מגבלות ופיקוח על התאגיד, צפי להתפתחות בשנה הקרובה וגורמי סיכון בכל תחומי הפעילות של הקבוצה, הסעיפים מתוארים ברמת הקבוצה בכללותה.

החל משנת 2021 פועלת החברה בתחום פעילות האנרגיה באמצעות חברת רב בריח אנרגיה, לייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאים פוטו וולטאיים והחל משנת 2022 באמצעות בריח גולן בתחום ההפצה, שיווק ומכירה של רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי בישראל.

ביום 30 ביוני 2023, עם התקיימות התנאים המתלים לעסקה, הושלמה עסקה בין בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ ("בריח גולן") לבין אלקטרה סולאר ציוד (2021) שותפות מוגבלת ("אלקטרה סולאר") המוחזקת בעקיפין ע"י אלקטרה מוצרי צריכה (1970) בע"מ³³ ואשר פועלת בתחום ההפצה, הייצור והמכירה של ציוד למערכות סולאריות (PV) לחברות וליחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת הסכם לשיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות והסכם מייסדים להקמת חברה משותפת אשר הון המניות המונפק והנפרע שלה יוחזקו על ידי בריח גולן (בשיעור של 75%) ועל ידי אלקטרה סולאר (בשיעור של 25%) ואשר תפעל בתחום ההפצה ו/או שיווק ו/או מכירה של רכיבי מערכות סולאריות (PV) לחברות ו/או יחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת. לפרטים נוספים אודות הסכם שיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות והסכם מייסדים ראו סעיף 28.6 להלן.

פעילות החברה נועדה ליצור סינרגיה בין החברות בתחומי פעילות משיקים בתחום מכירת הציוד לקבלנים ויזמים סולאריים.

היות ופעילות בריח גולן ציוד אנרגיה מוזגה לתוך בריח גולן סולאר (2023) ההתייחסות לפעילות זו תהא במשותף.

13.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילות של ייזום והקמת מערכות סולאריות - הפעילות בתחום זה מאופיינת בשימוש בטכנולוגיות חדשניות להפקת חשמל וכפופה לרגולציה בתחומי הרישוי, התכנון והבניה, עבודות הנדסה וקבלנות ועבודות חשמל ובטיחות בעבודה. שנת 2023 אופיינה בשינויים במשק החשמל והעדר אישורים מטעם חברת החשמל לחיבורי חשמל באזורים נרחבים במדינה, לצד שיעורי ריבית גבוהים ביחס לשנים קודמות. שינויים אלה הורידו את רמת הכדאיות של ייזום פרויקטים סולאריים, בהתאם, החברה התאימה את פעילותה לשינויים בתחום פעילות זה, כמפורט להלן.

פעילות הלוגיסטיקה הסולארית - הפעילות מאופיינת במכירות ישירות לאנשי מקצוע וללקוחות הקצה. המכירות הינן בעיקר ליזמים וקבלנים בתחום הסולארי, החל מיזמים גדולים וחברות ציבוריות וכלה במתקני קטנים ובלקוחות קצה המעוניינים לרכוש את הציוד ישירות מיבואני הציוד.

לקוחות הקבוצה העיקריים בתחום פעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות- הינם בעיקר לקוחות הקצה, שהינם בעלי תמהיל מגוון. על לקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה נמנים לרוב לקוחות פרטיים, תאגידים (מסחריים) מסוגים שונים (מרכזים לוגיסטיים, מפעלים, מבנים חקלאיים, בתי כנסת וכיו"ב).

לקוחות הקבוצה בתחום פעילות הלוגיסטיקה הסולארית הינם בעיקר קבלנים ויזמים אשר בונים מתקנים סולאריים, עבורם או עבור אחרים. לעיתים אף הפעילות מתבצעת למול צרכני הקצה

³³ חברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.

המעוניינים לרכוש את הציוד ישירות מהיבואן הרשמי.

ככלל, תחום פעילות הקמת המערכות הסולאריות מתאפיין בעבודה מול ספקי ציוד וקבלני משנה, וכן למול רשויות ובעיקר חברת החשמל, כאשר המוצרים והפתרונות בתחום זה מתאפיינים בייצור מותאם למידות ודרישות הלקוח הספציפי ותהליכי הייצור, ההזמנה וההתקנה של המוצרים השונים משתנים מפרויקט לפרויקט.

בתחום הלוגיסטיקה הסולארית העבודה הינה מול מספר יצרנים של ציוד סולארי בארץ ובעולם. תחום זה קשור בהסכמי הפצה מול היצרנים ובעבודה בהיקפים גדולים מול יצרנים אלה. כמו כן, התחום כולל ייצור קונסטרוקציה למערכות סולאריות הנעשית במפעל מקומי ונעשית בהתאמה אישית לכל פרויקט ופרויקט. עם מיזוג פעילות החברה עם פעילות חברת אלקטרה סולאר, התרחבה פעילות החברה בתחומי ייצור הקונסטרוקציה בתחום הסולארי.

13.2. שינויים בפעילות החברה בשנת 2023

בשנת 2023 חווה השוק הסולארי מספר טלטלות משמעותיות והאטה ניכרת, אשר השפיעו הן על תחום הייזום והקמה של מערכות סולאריות והן על תחום הלוגיסטיקה הסולארית. בתחום ייזום והקמה של מערכות סולאריות – השוק חווה שילובם של מספר גורמים אשר הביאו להאטה ניכרת בכלל תחומי הפעילות, וביניהם:

- a. מגבלות הולכת רשת ועצירת הקצאת מכסות לחיבור מצד חברת החשמל – בעקבות זאת, קטנה האפשרות לשילוב מערכות אשר היו צפויות להניב לחברה תשואה יפה ופרויקטים בעלי ערך.
 - b. סביבת ריבית גבוהה – סביבת הריבית הגבוהה בשנת 2023 הביאה להפחתת הכדאיות בייזום והקמה של פרויקטים סולאריים מסחריים.
 - c. ריבוי מתחרים בשוק מוגבל – הורדת הכדאיות לאור שערי הריבית לצד מגבלות ההולכה הגדילו את רמת התחרות בשוק והביאו לסיטואציה בה קיים מספר מתחרים גדול ביחס לשוק מצומצם. לאור הנ"ל בחנה הקבוצה את פעילותה והחליטה לצמצם את פעילותה בתחום הייזום והקמה של מערכות סולאריות במהלך השנה, ולאור מצב השוק המשתנה.
- בתחום הלוגיסטיקה הסולארית – בנוסף למאפיינים המפורטים לעיל, מספר משתנים נוספים התקיימו בשנת 2023 בתחום הלוגיסטיקה הסולארית, וביניהם:

1. ירידה לאורך כל השנה של מחירי הפאנלים.
 2. שינויים בעלויות השילוח הבינלאומי.
 3. שינויים תכופים בשערי מטבע, בעיקר בחציון השני לשנת 2023.
- נוסף לאלו, מלחמת חרבות ברזל החל מחודש אוקטובר 2023 אשר פגעה בעיקר ביישובי הדרום והצפון, גרמה להאטה משמעותית עד להפסקה של הפעילות הסולארית בחבלי ארץ אלה, ובעקבות כך לירידה חדשה בדרישה למוצרי החברה מצד כלל לקוחות השוק הסולארי.

13.3. מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

במסגרת פעילות הקבוצה בייזום והקמת מערכות סולאריות, הקבוצה נדרשת לעמוד בדרישות ואפיוני המערכת המוקמת, בהתאם לאילוצים הרגולטוריים השונים החלים ביחס למערכת מכוח תנאי האסדרה הרלוונטית, תנאי היתרי הבניה והרישוי השונים החלים על המערכות ותחת אילוצי לוחות זמנים הנדרשים להקמת המערכות כאמור, לטובת האפשרות להפעלתן תחת האסדרות השונות, והכל בהתאם לדרישות מזמין העבודה.



רב-בריה

במסגרת פעילות הלוגיסטיקה הסולארית - נדרשים מוצרי הקבוצה לעמוד בתקינה ובסטנדרטים כנדרש על ידי רשויות שונות ותקנים שונים, ישראלים ובינלאומיים, ובכללם: חוק החשמל ודינים נוספים, הוראות מכון התקנים שהחברה עוקבת ומיישמת אותם במוצריה, והוראות חברת החשמל כפי שהן מתעדכנות מעת לעת.

13.4 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, או שינויים במאפייני הלקוחות שלו

בשנים האחרונות בעקבות רפורמה חקיקתית ורגולטורית ויצירת תמריצים לייצור חשמל מאנרגיה מתחדשת, גוברת המגמה של הרחבת פעילות יצור החשמל באמצעות יצרנים פרטיים אשר עושים שימוש במערכות פוטו-וולטאיות כאלטרנטיבה ליצור חשמל קונבנציונאלי בישראל. ממשלת ישראל פועלת על פי התוכנית האסטרטגית לאנרגיות מתחדשות והציבה יעד של 30% מהשוק באנרגיה מתחדשת עד שנת 2030.

המשך המגמות האמורות, עשוי לתרום להתרחבות המגמה של הרחבת היצע היצרנים בישראל מעבר להיצע שיש עכשיו לרבות לטובת שימוש עצמי, ומשכך להגברת הצורך בהקמה ותחזוקה של המערכות במסגרת תחום הפעילות. מאידך, עשויות מגמות אלו לגרום לפגיעה בחסמי הכניסה לתחום הפעילות ומשכך לפגיעה בשיעורי הרווחיות. כאמור, לאור השינויים בשנת 2023 בתחום ייזום והקמה של מערכות סולאריות, החברה ביצעה התאמות בשנת 2023 וצמצמה את פעילותה בתחום הייזום וההקמה.

אשר לפעילות הלוגיסטיקה הסולארית, פעילות זו מתאפיינת בשנתיים האחרונות בשני תהליכים מקבילים. מצד אחד כניסתם של שחקנים חדשים משווקים דגמים נוספים של ציוד מיצרנים שבשנים קודמות לא נכחו בישראל, ומנגד הליכים של מיזוגים ורכישות של שחקנים מסוימים בפעילות זו.

13.5 שינויים טכנולוגיים שיש בהם כדי להשפיע מהותית על תחום הפעילות

בשנים האחרונות ניכרת עלייה משמעותית בדרישה למוצרים בתחום האנרגיה המתחדשת, ובפרט בתחום הפוטו-וולטאי, המאפשרות למעשה באמצעות מוצרים מבוססי טכנולוגיה חדשה, ניצול טוב יותר של האנרגיה ושימורה באופן המוזיל משמעותית את עלות ייצור החשמל באמצעות אנרגיות מתחדשות, כגון: טכנולוגיות המאפשרות לייצר כמות גדולה יותר של חשמל באמצעות פאנלים סולארים בהספקים גדולים יותר, טכנולוגיות לאגירת חשמל ועוד.

לצד אלו, רואים בתקופה האחרונה מגבלות בקיבולת החשמל של רשת ההולכה של חברת החשמל, אשר יש בה כדי לפגוע בקצב צמיחת הקבוצה בתחום פעילות זה, אישור פרויקטים וכיו"ב. עובדה זו הינה בעלת השפעה שלילית פוטנציאלית על קצב ההתרחבות של הקבוצה בתחום פעילות זה.

בראשית שנת 2023 השוק חווה כניסה של טכנולוגיות קונסטרוקציות מתקדמות לפאנלים סולארים, הכולל מערכים קרקעיים, מערכים חקלאיים (ארגו) המתחברים לחממות או מותקנים מעל שטחים של גידולים חקלאיים, קונסטרוקציות ורטיקליות שמתחברות לגדרות, ומערכי עקיבה המאפשרים תנועה של הפאנל בהתאם לכיוון השמש (טרקרים).

החברה מעריכה כי בתקופה הקרובה צפויה להיכנס טכנולוגיות ייחודיות אשר ישפיעו על פעילות הלוגיסטיקה הסולארית ובראשן טכנולוגיית האגירה (Energy Storage), וטכנולוגיית עקיבה במערכות העגינה (Trackers). הקבוצה בוחנת את כניסתה לתחומים אלה ושיווקן של מערכות אגירה ועקיבה ללקוחותיה שהינם הקבלנים הסולאריים.



רב-בריה

יובהר, כי האמור לעיל, לעניין כניסת טכנולוגיות חדשות אשר ישפיעו על פעילות הלוגיסטיקה הסולארית הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המתייחס לאירוע או לעניין עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית. המידע מבוסס על הערכות ותחזיות נכון למועד זה, אשר יכולות גם שלא להתממש או להתממש באופן מהותי בדרך אחרת, בין היתר, בשל שינויים אפשריים בתנאי השוק בכלל ובפרט בשוק האנרגיה המתחדשת לרבות שינויים רגולטוריים וכן התקיימות מי מגורמי הסיכון האמורים בסעיף 33 לדוח זה.

13.6. גורמי הצלחה קריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

להערכת הקבוצה, גורמי הצלחה הקריטיים בפעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות הינם:

- (א) גישה ללקוחות ומתן הצעות ערך יעילות ואטרקטיביות;
- (ב) שמירה על יעילות תפעולית;
- (ג) פריסת החברה במספר סגמנטים בעלי ייחודיות שבהם מספר המתחרים נמוך יותר.
- (ד) שמירה על רמת מוצרים איכותיים ומתקדמים מבחינה טכנולוגית.
- (ה) הסתייעות במותג מוכר וחזק.

להערכת הקבוצה, גורמי הצלחה הקריטיים בתחום הלוגיסטיקה הסולארית הינם:

- (א) גישה ללקוחות וקשר ישיר עם הלקוחות;
- (ב) הפצת מוצרים וטכנולוגיות מתקדמות בעלות חדשנות ובעלות אמינות ושירות בשוק;
- (ג) מחירי רכישה נמוכים מהספקים הבינלאומיים.

13.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

פעילות הייזום והקמת מערכות סולאריות מאופיינת בשינויים טכנולוגיים של המוצרים עצמם בצד שינויים הנובעים מעליות מחירי חומרי הגלם, מחירי שינוע סחורות וכיו"ב. הקבוצה באמצעות רב בריח אנרגיה מתמודדת עם שינויים הנובעים מתכנון והקמה של המערכות, הן בשל מאפיינים טופוגרפיים, והן בשל הטכנולוגיות השונות המשולבות במערכות במציאת פתרונות מותאמי סיטואציה ולקוח.

בפעילות הלוגיסטיקה הסולארית נדרשת הקבוצה לעמוד ביתר שאת בשינויים טכנולוגיים ושינויים הנובעים מתנודתיות רבה במחירי חומרי גלם המשפיעה באופן מהותי על ערכי המלאי, מחירי שינועי סחורות, תנודתיות בשערי מטבע וכיו"ב. הקבוצה מקיימת מעקב תמידי וניטור בין עלויות הקנייה של הציוד לבין מחירי המכירה של המוצרים.

13.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

13.7.1. מחסומי כניסה

(א) פעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות:

- (1) ידע ומומחיות – ההקמה של מערכות סולאריות דורשת ידע ומומחיות מבחינת יכולת תכנון מקצועי ורישוי, עבודות הנדסיות (לרבות עבודות חשמל), דבר אשר מחייב להכשיר עובדים לעבודה מסוג זה ולשמור על כשירותם.
- (2) יכולת איתור וזיהוי פרויקטים רלוונטיים – איתור פרויקטים המתאימים להקמת



רב-בריה

מערכות סולאריות בתנאי שוק נוכחיים, בשים לב למכלול האילוצים והתנאים הרגולטוריים, התכנוניים וההנדסיים, והתקשרות מוקדמת, צופה פני עתיד, יעילה ומושכלת, בהסכמי שימוש, שכירות או חכירה בקשר לשטחי מקרקעין עליהם מבקשת החברה להקים מערכות סולאריות.

(3) נגישות למקורות מימון – עבודות ההקמה של המערכות הפוטו וולטאיות דורשות רכישת חומרי גלם והעסקת העובדים, דבר אשר גורם להוצאות כספיות גדולות לאורך תקופת ההקמה כאמור. כמו כן, יכולת מימון פעילות הייזום לאורך תקופת פיתוח הפרויקט, אשר יכולה להתפרס על פני מספר שנים ולצורך השקעות גבוהות בתנאי חוסר ודאות למימוש פרויקט.

(4) רגולציה – הכרה ומומחיות בהוראות הרגולטוריות השונות החלות על הפעילות ויכולת עמידה בהן ובלוחות זמנים המאפשרים בניית תוכנית עסקית ותחרותית לצורך השלמת כל התהליכים הרגולטוריים הנדרשים לצורך הקמת מערכת סולארית באופן מהיר ויעיל.

(ב) פעילות הלוגיסטיקה הסולארית:

- (1) קשר עם יצרנים בינלאומיים למותגים חזקים ומוכרים והתקשרות בהסכמי הפצה כמפיץ מורשה.
- (2) יכולת מימון מלאי.
- (3) קשר ישיר וארוך טווח עם לקוחות.

13.7.2 מחסומי יציאה

(א) פעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות:

יכולת החברה להשתחרר מהתחייבויותיה מכוח הסכמי ההקמה, מכוח הסכמי מימון והסכמי שותפות.

(ב) פעילות הלוגיסטיקה הסולארית:

להערכת החברה אין מחסומי יציאה משמעותיים בתחום זה.

13.9 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

התחליפים העיקריים לייצור חשמל ממתקנים פוטו-וולטאיים הינם מערכות לייצור חשמל בצורה קונבנציונלית או מערכות לייצור חשמל מאנרגיות מתחדשות אחרות, כגון: מערכות תרמו-סולריות, טורבינות רוח, מתקני ביו-גז. היתרון הגדול של מערכות פוטו-וולטאיות הינו העובדה שהמערכות האמורות לא פולטות גזי חממה, קלות לתפעול ובטיחותיות ומתבססות מזמינות מובטחת של מקור האנרגיה (שמש), נגישות למקור האנרגיה כמעט בכל מקום.

לפירוט אודות התחרות והמתחרים בתחום זה ראו סעיפים 0 ו- 13.17 להלן.

13.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

מבנה התחרות בפעילות הייזום והקמת מערכות סולאריות מבוסס בעיקרו על יכולתם של שחקנים בתחום לגשת ללקוחות ולהציע להם הצעות לפעילות ייזום או הקמה של מערכות סולאריות. השחקנים השונים מציעים את הצעותיהם, לעיתים על בסיס מאפיינים שווים ולעיתים על בסיס מאפיינים שונים.

התחרות בתחום הלוגיסטיקה הסולארית עזה ונובעת מריבוי שחקנים חדשים שנכנסו לעסוק בתחום זה בשנים האחרונות. להערכת החברה, ביחס לפעילות זו קיימים יתרונות מובנים לשחקנים הפועלים תחת מותג חזק ומוכר (כדוגמת בריח גולן). בנוסף, קיימים בשוק שחקנים חדשים שלהם אתגרי חדירה והתבססות בשוק.

לפרטים אודות התחרות והמתחרים בתחום פעילות האנרגיה ראו סעיף 13.16 להלן.

13.11. מוצרים ושירותים

פעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות – במסגרת פעילות זו מתקשרת רב בריח אנרגיה בהסכמים עם בעלי הנכסים (גגות), במסגרתם בתמורה לתשלום בגין שימוש בנכסים זכאית רב בריח אנרגיה לתקבולים בגין ייצור החשמל. במסגרת ההסכמים האמורים נושאת רב בריח אנרגיה בעלות ההקמה והתפעול של המערכות הפוטו-וולטאיות. בנוסף, במסגרת ההסכמים של רב בריח אנרגיה עם לקוחותיה היא מתבקשת ולעיתים נדרשת ליתן שירותי תחזוקה והפעלה של המערכות הפוטו-וולטאיות. שירותים אלה מתבצעים על ידי החברה בעצמה ו/או באמצעות קבלני משנה. כאמור לעיל, בשנת 2023 ובעקבות השינויים בתחום, החברה צמצמה משמעותית את פעילותה בתחום.

בפעילות הלוגיסטיקה הסולארית - הקבוצה מוכרת ציוד סולארי לקבלנים בתחום הסולארי. הקבוצה באמצעות בריח גולן (חברת הלוגיסטיקה הסולארית), פועלת כ-one stop shop לקבלנים בתחום הסולארי, ולפעול בארבעה סגמנטי מכירה שונים: פאנלים סולאריים; ממירי זרם ישר לזרם חלופין; קונסטרוקציה (מערכת עגינה) למערכות פוטו-וולטאיות; קונסטרוקציות מיוחדות – אגרו, ורטיקליות, קרקעיות; קונסטרוקציות לעקיבה – טרקרים.

הלקוחות העיקריים בפעילות הלוגיסטיקה הסולארית הינם יזמים וקבלנים בתחום הסולארי אשר עוסקים בהקמה ו/או ייזום של הקמת מערכות פוטו-וולטאיות.

13.12. פילוח הכנסות ממוצרים

להלן פילוח הכנסות ממוצרים בתחום פעילות האנרגיה בשנים 2022 ו-2023 באלפי ש"ח:

| *2022 | | 2023 | | |
|-------|-----------|------|-----------|---|
| % | באלפי ש"ח | % | באלפי ש"ח | |
| 5% | 2,856 | 4% | 2,083 | הקמת מערכות פוטו-וולטאיות |
| 95% | 59,561 | 96% | 54,902 | מכירת פנלים ומוצרים נלווים למערכת סולארית |
| 100% | 62,417 | 100% | 56,985 | סה"כ |

*מכירות המוצרים בתחום החלה בשנת 2022.



לפרטים נוספים אודות הכנסות הקבוצה מתחום זה ראו ביאור 31 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2023.

13.13 מוצרים חדשים

הקבוצה עוקבת כל עת בשינויים ופיתוחים טכנולוגיים בעלי יתרון אנרגטי ללקוחות הקבוצה בתחום פעילות זה.

13.14 לקוחות

נכון למועד הדוח, לחברה מגוון רחב של לקוחות בתחום הפעילות.

להערכת הקבוצה, אין לה תלות בלקוח בודד מסוים או במספר מצומצם של לקוחות, אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על תחום פעילות זה. בנוסף, אין לקבוצה לקוח כלשהו בתחום פעילות זה שהכנסות הקבוצה ממנו מהוות 10% או יותר מסך הכנסות הקבוצה בשנת 2023.

אשר לפעילות הלוגיסטיקה הסולארית - במהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 העבירה בריח גולן את המרכז לוגיסטי שלה מאזור התעשייה באריאל לאזור התעשייה בצריפין וממנו מתבצעת כיום הפעילות הלוגיסטית וההפצה ללקוחות בתחום הלוגיסטיקה הסולארית. לאחר המיזוג כמפורט לעיל, החברה החלה פעילות לייצור קונסטרוקציה לתחום הסולארי באשדוד.

כמו כן, החברה חתומה על מספר נציגויות רשמיות עם יצרנים מהגדולים בעולם בתחומי הפאנלים הסולאריים והממירים (פאנלים – Trina Solar, ממירים – Growatt, פאנלים גמישים – Jiangsu Sunport) וזאת כחלק מהחזון האסטרטגי לקיים את המכירות כ-one stop shop.

13.15 שיווק והפצה

פעילות השיווק וההפצה בפעילות הייזום והקמת מערכות סולאריות התבצעה בשנת 2023 על ידי עובדי רב בריח אנרגיה ומפיצים מקומיים.

פעילות השיווק וההפצה בפעילות הלוגיסטיקה הסולארית מתבצעת ישירות אל מול הקבלנים בשוק הסולארי המשלבת אלמנטים שיווקיים של B2B כדוגמת שיווק ישיר, דיוורים, אמצעי קידום מכירות וכיו"ב.

הקבוצה מקדמת ומפרסמת את כלל מוצריה בתחום הפעילות באמצעים שונים ובמדיות שונות.

לקבוצה אין תלות בצינורות השיווק שלה, שאבדנם ישפיע מהותית לרעה על תחום הפעילות או שתיגרם לקבוצה תוספת עלות מהותית כתוצאה מהצורך להחליפם.

13.16 חוזי הזמנות עתידיים

בתחום הייזום בפעילות הסולארית – לחברה מספר פרויקטים בהם היא צפויה להכנסות עד לשנת 2047, על פי ההסכמים מול חברת החשמל. הסכמים אלה הינם זניחים ביחס לכלל פעילות הקבוצה. נכון למועד הדוח, החברה אינה עוסקת עוד בייזום פרויקטים סולאריים.

בתחום הלוגיסטיקה הסולארית - סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה מורכב מהזמנות חתומות



אשר בגינן הזמנות אושרו על ידי הלקוח ובמרבית המקרים אף שולמו מקדמות.

סך חוזי ההזמנות העתידיים של הקבוצה בתחום הפעילות ליום 31 בדצמבר 2023 ולמועד הסמוך לפרסום הדוח 2023 אינו מהותי.

13.17. תחרות

פעילות ייזום והקמת מערכות סולאריות - בפעילות זו קיימת תחרות עזה בין מספר רב של שחקנים, הן שחקנים המתמחים בתחום הביצוע (EPC), והן שחקנים המתמחים בתחום הייזום והקמת מערכות. החברות המתחרות בתחום זה מתחלקות הן חברות ציבוריות בעלות נוכחות שוק מרובה המתמחות בעיקר במערכות בהיקף נרחב (utility scale) והן מאות חברות קבלניות ויזמיות קטנות הפעילות לאורך ולרוחב המשק הישראלי כולו.

נוכח משך פעילות החברה בסוג פעילות זה ונוכח כמות השחקנים ופיזורם בתחום, הקבוצה מעריכה כי חלקה בשוק נכון למועד הדוח אינו מהותי.

פעילות הלוגיסטיקה הסולארית – בפעילות זו קיימת תחרות בין מספר שחקנים, וביניהם: תדיראן סולאר, ראלקו ו-אר.סי.אס. לצד שחקנים אלה, קיימים מספר שחקנים חדשים, אשר מבצעים בתקופה האחרונה את צעדיהם הראשונים בשוק. הקבוצה מעריכה כי חלקה בשוק נכון למועד הדוח הינו גדל והולך.

13.18. עונתיות

לא ניכרת עונתיות בין הרבעונים בצורה משמעותית.

13.19. חומרי גלם וספקים

בתחום הייזום וההקמה של מערכות סולאריות – החברה אינה מחזיקה מלאי חומרי גלם ואלה נרכשים סמוך להקמת המערכות הסולאריות מהספקים הרלוונטיים.

בתחום הלוגיסטיקה הסולארית:

חומרי גלם - הציוד העיקרי המשמש את הקבוצה בתחום פעילות זה כולל, בין היתר, פאנלים סולאריים, ממירים, חומרי גלם אלומיניום ואביזרים שונים המשמשים לייצור קונסטרוקציה למערכות סולאריות.

ספקים

הקבוצה מקפידה לרכוש את חומרי הגלם מספקים אשר למיטב ידיעת הקבוצה הינם מובילים, בעלי ניסיון ומוניטין בתחום הפוטו-וולטאי. הציוד העיקרי של הקבוצה בתחום פעילות זה נרכש בעיקר ממדינות: סין, ישראל וטורקיה.

לפרטים אודות התקשרות עם חברת Trina וחברת Growatt, יצרנית ממירים מהגדולות בעולם, ראו סעיפים 13.22.2 ו-13.22.3 להלן, בהתאמה.

לחברה קיימת תלות בנציגויות השונות אותן היא מייצגת בתחום הפאנלים הסולאריים והממירים.

13.20. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

למועד הדוח, לא ידוע לקבוצה על סיכונים סביבתיים מהותיים בתחום פעילות זה אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על הקבוצה, או על הוראות דין בתחום הסיכונים הסביבתיים שיש להן השלכות מהותיות על הקבוצה ופעילותה.

13.21. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

המסגרת הרגולטורית החלה על תחום פעילות זה הינה החקיקה הרלוונטית למשק החשמל באמצעות חוק משק החשמל, התשי"ד-1954, התקנות והכללים שהוצאו מכוחם, וכן החלטות רשות החשמל, לרבות ספרי אמות מידה והחלטות ממשלת ישראל ומשרד האנרגיה והמים.

כמו כן, כפוף תחום פעילות זה לקבלת אישורים מגופים רגולטוריים ומוסדות שונים, כגון: רשויות מקומיות, חברת החשמל ומכון התקנים. לפרטים ראו גם סעיף 13.3 לעיל.

13.22. הסכמים מהותיים

13.22.1. הסכמי המייסדים של בריח אנרגיה. לפרטים ראו סעיף 2.1.4 לפרק א' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022.

13.22.2. לפירוט בקשר עם הסכמי המייסדים של בריח גולן ראו סעיף 13.22.1 להלן.

13.22.3. לפרטים אודות התקשרות עם חברת Trina ראו סעיף 13.22.2 להלן.

13.22.4. לפרטים אודות הסכם המיזוג ושיתוף פעולה בין בריח גולן לאלקטרה סולאר ראו סעיף 28.6 להלן.

13.23. הסכמי שיתוף פעולה

13.22.1. הסכם שיתוף פעולה עם גולן סולאר

ביום 16 בנובמבר 2021 נחתם בין רב בריח אנרגיה לבין חברת גולן סולאר ניהול פרויקטים (2014) בע"מ ("גולן סולאר"), חברת יעוץ סולארי בעלת מוניטין העוסקת בתחום האנרגיות המתחדשות בישראל, הסכם לשיתוף פעולה באופן בלעדי והקמת חברת בת שתעסוק בהפצה, שיווק ומכירה של רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי בישראל, בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ (להלן: "בריח גולן"), בין השאר, באמצעות פעילות לוגיסטית באתרים הלוגיסטיים של רב בריח אנרגיה ו/או באתרים חדשים. נכון למועד הדוח מחזיקה רב בריח אנרגיה בכ-66.67% ממניות בריח גולן וגולן סולאר מחזיקה בכ-33.33% ממניות בריח גולן, כאשר, גולן סולאר תעניק את הפן הסולארי המקצועי ורב בריח אנרגיה את ליווי תפעול האופרציה הלוגיסטית והמכירות. כן נקבעו תנאים נוספים בקשר עם פעילות בריח גולן וניהולה ובין השאר נקבע כי הצדדים יפעלו למימונה, בין היתר, באמצעות העמדת הלוואות בעלים בסך של כ-15 מיליון ש"ח שחלקה של רב בריח אנרגיה בהלוואה יהיה כ-86% וככל שיידרש מימון נוסף חלקה של רב בריח יהיה כ-92% לסכום מימון נוסף של 30 מיליון ש"ח ולאחריהם יועמדו הלוואות בעלים ככל שיידרש בהתאם להחזקות הצדדים במניות חברת הלוגיסטיקה הסולרית. כמו כן נקבעו הוראות



בקשר עם הגבלות על עבירות מניות בריח גולן, והתחייבות לאי תחרות.

13.22.2 הסכם הפצה עם חברת Trina Solar

ביום 12 בנובמבר 2021 נחתם הסכם הפצה על ידי רב בריח אנרגיה וגולן סולאר בשם בריח גולן, עם חברת Trina Solar Energy Development Pte Ltd ("Trina Solar"), חברה בעלת מוניטין בינלאומי העוסקת במתן פתרונות אנרגיה חכמים ובין היתר מייצרת פאנלים סולאריים ("הסכם ההפצה"). בהתאם להסכם ההפצה, בריח גולן תשמש כמפיץ של Trina Solar בשטחי מדינת ישראל לשיווק ומכירות של פאנלים סולאריים בטכנולוגיה פוטו-וולטאית (PV) הן למערכות לשוק הפרטי (Residential) והן למערכות מסחריות (Commercial). הסכם ההפצה יהיה בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2022 ויתחדש אוטומטית לתקופות נוספות בנות שנה כל אחת, כאשר כל צד רשאי לסיים את הסכם ההפצה בהודעה מוקדמת של 30 יום בכתב. בנוסף נקבעו הוראות לסיום ההסכם באופן מיידי במקרה של הפרה ובמקרים נוספים שנקבעו בהסכם.

לאחר תאריך המאזן התקשרה בריח גולן ציוד אנרגיה (2023) בע"מ בהסכם עם Trina Solar המאריך את ההסכם הקודם עם טרינה ומעניק לבריח גולן ציוד אנרגיה (2023) בלעדיות בהסכמים עם צרכנים בישראל (עד להספק אנרגיה מסויים) עד לסוף שנת 2024.

13.22.3 הסכם עם חברת Growatt

לחברה קיים הסכם הפצה רשמי (לא בלעדי) בין בריח גולן לבין חברת Growatt New Energy - להפצת ממירים בישראל. מאחר ש-Growatt הינו מותג חדש באופן יחסי בישראל, הפצת המותג טרם כבשה נתח שוק משמעותי בשוק הממירים.

13.24 יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העסקית של הקבוצה בתחום פעילות הינה להיות One Stop Shop לקבלן הסולארי, בכך תאפשר הקבוצה ללקוחותיה בתחום פעילות זה לרכוש את מרבית הציוד הנדרש למערכת סולארית במקום אחד על כל סוגיהן תוך מתן מענה מקצועי ולוגיסטי ברמה גבוהה.

יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.



חלק רביעי – עניינים הנוגעים לפעילות הקבוצה בכללותה

בהמשך למידע שניתן בסעיפים 8 עד 13 לעיל המתייחס בנפרד לכל אחד מחמשת תחומי פעילותה של הקבוצה, מובא להלן תיאור של עניינים המתייחסים לקבוצה בכללותה.

14. גורמי ההצלחה הקריטיים של הקבוצה והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה קריטיים בפעילות הקבוצה, כדלקמן:

14.1. מוניטין ומותגים חזקים ומובילים בתחומי הפעילות השונים כדוגמת: "דלתות רב-ברח", "רב-ברח" מוצרי נעילה RB", "הדמות השרירית" ו- "פלדלת", תוך טיפוח מודעות הציבור בכללותו והציבור המקצועי בפרט והשקעה מתמשכת בחיזוקם בקרב קהלי היעד השונים (הן בארץ ישראל והן בחו"ל).

14.2. תעשייה וייצור: התאמה מתמדת של גורמי הייצור לדרישות השוק והתחברות בו, בין היתר בדרך של התייעלות יכולות, שיטות ותהליכי ייצור, בקרה ותפעול יעילים, כמו גם ניסיון וידע רב שנצברו לאורך עשרות שנים, תוך שימוש במיכון, רובוטיקה ובמעבדות ייעודיות העוסקות בבקרת איכות ובפיתוח ושדרוג הציוד הקיים וכן שיפור מתמיד של המשאב האנושי העוסק בייצור. אשר לפעילות הבינלאומית, אף נגישות למשאבי ייצור ולחומרי גלם עיקריים.

14.3. יצירת מודל ייחודי (Full Vertical) אשר מטרתו לשלוט ולבקר על הייצור מחומר הגלם ועד המוצר המוגמר.

14.4. איכות - מערכי ייצור ממוחשבים ומבוקרים בשיטות הבקרה המתקדמות בעולם, תוך הקניית תרבות של תחקיר ולמידה מתמדת.

14.5. טכנולוגיה – פיתוח טכנולוגיות ייצור מתקדמות המאפשרות ייצור המוני ממוכן ומותאם לדרישות הלקוח (Mass Customization).

14.6. חדשנות – פתרונות הנדסיים חדשניים ומקוריים חלקם הגדול מוגני פטנט.

14.7. הנדסה – פיתוח היכולות ההנדסיות של הקבוצה על מנת להעניק פתרונות מאופיינים לכל פרויקט ולכל צורך הנדסי של לקוחות הקבוצה.

14.8. מוצרים ופתרונות – תחזוק 350 משפחות מוצרים ובתוך שכך מאות אלפי מוצרים שונים שנותנים פתרון לכל צורך בשוק, לרבות אפשרות פיתוח וייצור מוצרים איכותיים בלעי עיצוב על פי הזמנה ייחודית, ומאפשרים מימוש אסטרטגיית One Stop Shop ללקוחות הקבוצה.

14.9. מערכי שיווק ומכירות מקצועיים ומיומנים בפריסה ארצית ובינלאומית, לרבות אתרי סחר מקוונים, על מנת להגיע ליותר לקוחות במגוון תחומי הפעילות של הקבוצה, אשר יובילו להרחבת היקפי הפעילות שלה.

14.10. חתימה על הסכמים מול חברות גדולות במשק והגדלת היקף הלקוחות המאפשרים סך הזמנות עתידיות של כ- 3 שנים קדימה בכל נקודת זמן, לאור העובדה שחלק גדול מפעילות הקבוצה מבוסס על חוזים הנחתמים בראשית תהליך הבנייה וממשיכים עם הפרויקט עד מסירה.



רב-בריה

14.11. לוגיסטיקה – לקבוצה מערכי לוגיסטיקה, ניהול מלאי ושרשרת אספקה והפצה יעילים וזמינים לקשת לקוחותיה בכל רחבי הארץ, החל מאתרי הבנייה הגדולים וכלה בחנויות ובתי העסק הקטנים. הקמת מערכים כאלה, הפעלתם היעילה ותחזוקתם כרוכים בהשקעות ניכרות, ידע וניסיון רב שנצברו בקבוצה בתחומים אלו לאורך שנים רבות.

14.12. מערך שירות והתקנות מרכזי ממוחשב המאפשר תמיכה מקצועית וכן ליווי והדרכה ללקוחות הקבוצה, המספקים להם מענה מקצועי ומיומן.

14.13. מערך מטה המיומן בביצוע רכישות של חברות והטמעתן בפעילות הקבוצה תוך מינוף הסינרגיה.

14.14. איתור ספקים/מקורות אספקה חלופיים איכותיים ובמחירים תחרותיים בתחום פעילות זה, תוך שימת דגש על איכות מוצרי הספק, עמידה בתקינה המחמירה, גמישות ומועדי אספקה סבירים ומוניטין מוכח.

14.15. עמידה בדרישות תווי תקן שונים – על מנת להתמודד במכרזים ולהציג את הפתרונות האפקטיביים ביותר, נדרשים המתמודדים להציג עמידה בתווי תקן. עמידתה של הקבוצה בתווי תקן כאמור ובדרישות השונות לקבלתם מאפשרת לקבוצה להתמודד מול מגוון מכרזים ולקחת חלק בפרויקטים ממשלתיים שונים.

14.16. קיום מערך שירות והתקנות מרכזי, יעיל וזריז, המאפשר קשר ישיר ורציף מול אתרי הבנייה השונים, תזמון אופטימלי של המתקנים וזמן תגובה קצר לבקשות ובעיות שעולות בקרב הלקוחות.

14.17. עבודה צמודה ואסטרטגית מול קהילות אדריכלים ומעצבי פנים.

14.18. שיתופי פעולה וקשרי עבודה עם חברות ישראליות ובינלאומיות מובילות בחלק מתחומי הפעילות.

15. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של הקבוצה והשינויים החלים בהם

15.1. מחסומי הכניסה העיקריים של הקבוצה הינם כדלקמן:

15.1.1. כוח אדם - ניהול עסקי הקבוצה דורש כוח אדם מקצועי ומיומן במגוון תחומים לרבות ניהול, יצור, שיווק, מכירות, ייצוא מעבדה ובקרת איכות, לוגיסטיקה ותחזוקה.

15.1.2. מערך ייצור - פעולות הייצור בקבוצה דורשות ידע וניסיון נרחבים ברמה גבוהה, אשר אלו נצברו בקבוצה לאורך שנים רבות.

15.1.3. מכונות וציוד - תפעול המערכות וקווי הייצור דורש השקעות בסיס ניכרות, שבוצעו בקבוצה בשנים קודמות, זאת לרבות במבנים, תשתיות, מכונות וציוד - לייצור, בקרת איכות, לוגיסטיקה ועמידה ברגולציה נרחבת, כמו גם המשך תחזוקה והשקעות בהפעלה השוטפת של קווי הייצור והמתקנים הנ"ל והרחבתם.

15.1.4. מערך לוגיסטי - לקבוצה מערכי לוגיסטיקה, ניהול מלאי ושרשרת אספקה והפצה יעילים וזמינים לקשת לקוחותיה בכל רחבי הארץ, החל מאתרי הבנייה הגדולים וכלה בחנויות ובתי העסק הקטנים. הקמת מערכים כאלה, הפעלתם היעילה ותחזוקתם כרוכים בהשקעות ניכרות, ידע וניסיון רב שנצברו בקבוצה בתחומים אלו לאורך שנים רבות.

15.1.5. מערך פיננסי – השקעה משמעותית בהון חוזר לפעילות השוטפת שבה מרכיב חומר הגלם מהווה



רב-בריה

אחוז גבוה מעלות המוצר הסופי; השקעות כספיות גבוהות בתשתית הייצור המאפשרת ייצור בהיקפים גדולים, ברכישת מכונות והפעלתן ברמת יעילות ואיכות גבוהות, ביצירת מלאי רחב הנותן מענה לביקוש, בבניית מפעל והפעלתו, בלוגיסטיקה הכרוכה בשינוע חומרי הגלם והמוצרים המוגמרים ואחסונם.

15.1.6. מערכי שיווק ושירות לקוחות איכותיים - לקבוצה מערכי שירות לקוחות, אולמות תצוגה, שירות תמיכה מקצועית והדרכה המלווים ונותנים מענה שוטף לצורכי מגוון לקוחותיה. הקמת מערכים כאלו כרוכה בהשקעות ניכרות, ידע וניסיון רב שנצברו בקבוצה בתחומים אלו לאורך שנים רבות.

15.1.7. מוניטין - לקבוצה מוניטין מבוסס בקרב קהל לקוחותיה השונים, שנבנה לאורך שנות פעילותה הרבות, לרבות מותגים חזקים ומובילים בתחומם.

15.1.8. פיתוח ידע טכני הנדסי, הון אנושי ומומחיות;

15.1.9. ביצוע תהליך ההסמכה לתקנים הישראליים נדרשים עשויים לאורך זמן רב.

15.2. מחסומי היציאה העיקריים של הקבוצה הינם כדלקמן:

15.3.1 מחויבויות קיימות ארוכות טווח לחכירות המקרקעין המשמשים את תחומי הפעילות השונים בקבוצה וכל המצוי על מקרקעין אלו, לרבות מתקנים, תשתיות, מכונות וציוד.

15.3.2 התקשרות החברה בביצוע פרויקטים ארוכי טווח בחלק מתחומי פעילותה ומימוש חוזה ההזמנות העתידיות.

16. כושר ייצור

החברה פועלת אל מול חזון מרכזי הייצור 2027 שיאפשר ריכוז פעילויות הייצור השונות בסינרגיה גבוהה וביעילות מקסימליות בשלושה מרכזים אחודים:

מרכז הייצור קריית רב-בריה אשקלון, כולל את שלב א של מפעל הפלדה שבנייתו הסתיימה במרץ 2023. והתחלת העברת הפעילות אליו החלה במהלך אפריל 2023. המרכז מכיל את פעילות ייצור דלתות פלדה ושערי הפלדה. שלב ב' ש קריית רב בריח יכיל את פעילות עיבוד הזכוכית ועיבוד האלומיניום לייצור מחיצות זכוכית, מעקות ומכלול פתחי החלונות בדירות ובלוביים.. מרכז ייצור זה מתאפיין ברמת ייצור גבוהה, בטכנולוגיה ובאוטומציה מתקדמת ושליטה מרכזית של מערכות מידע. מפעל זה הינו מפעל ייצור דלתות הפלדה המתקדם מסוגו בעולם ויאפשר הגדלה משמעותית של התפוקות תוך התייעלות הנובעת מפיריון גבוהה ומזעור פחמים.

מרכז הייצור השני אשר נמצא באריאל ירכז את פעילות המסגרות הכבדה, פעילות ייצור מוצרי הפלסיק, פעילות ייצור מסנני אבי"כ, פעילות ייצור מוצרי ניירוסטה (שוטי אשפה), וייצור מוצרי העץ. מרכז ייצור זה מאופיין בפעילויות הנוטות לשימוש בכח-אדם מיומן המצוי בזמינות טובה באריאל.

מרכז הייצור השלישי הוא קריית הנעילה באשקלון שם מרוכזים כל פעילויות הייצור של חברת הנעילה, פעילויות ייצור שמתאפיינות במיכון מתקדם ורמת דיוק גבוהה.

החברה סיימה את בניית שלב א' של מפעל הדלתות החדש והמתקדם באשקלון תוך עמידה בלוח הזמנים ובתקציב שהתחייבה לו וללא חריגות. עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל וחזרתם המיידית של מומחים זרים שהיו



רב-בריה

אמונים על פירוק והרכבת חלק מקווי היצור מהמפעל הישן לחדש לארצם חל עיכוב במועד המתוכנן של השלמת המעבר למפעל החדש. צפי גמר העברה והתקנה למפעל החדש צפוי לחודש אפריל 2024.

מוצרי הקבוצה השונים בתחומי הפעילות הבנייה הרוויה למגורים, השוק המוסדי והשוק הפרטי מיוצרים במפעלי הקבוצה השונים הרלוונטיים על אותם פסי ייצור. כך למשל, במפעל מערכות סינון האב"כ של הקבוצה, מיוצרים על אותם פסי ייצור גם מערכות אב"כ דירתיות וגם מערכות אב"כ מוסדיות ובמפעל ייצור דלתות ומשקופי פלדה של הקבוצה, מיוצרים על אותו פס ייצור גם דלתות כניסה הנמכרות בשוק הבנייה הרוויה למגורים וגם דלתות כניסה לשוק המוסדי.

יצוין כי לגבי תחום פעילות הנעילה, מתואר כושר הייצור של הקבוצה בנפרד, כמפורט בסעיף 12.19 לעיל.

להלן יפורט כושר הייצור השנתי הפוטנציאלי והמנוצל של הקבוצה:

| בסיס חישוב | שנת 2021 | | | שנת 2022 | | | שנת 2023 | | | מפעל |
|---------------------------------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|--------------------|
| | אחוז ניצול | ניצול בפועל | כושר ייצור | אחוז ניצול | ניצול בפועל | כושר ייצור | אחוז ניצול | ניצול בפועל | כושר ייצור | |
| ק"ג פח מגלון | 68% | 13,051,382 | 19,125,000 | 91% | 14,248,170 | 15,708,000 | 80% | 12,554,290 | 15,708,000 | דלתות פלדה |
| MDFמ"ר | 35% | 321,324 | 929,280 | 31% | 261,100 | 844,800 | 27% | 224,216 | 844,800 | דלתות עץ |
| ק"ג פח שחור | 64% | 6,604,028 | 10,348,800 | 85% | 7,929,248 | 9,345,600 | 49% | 4,542,119 | 9,345,600 | מיגון |
| שעות עבודה מושקעות – עובדי ייצור בלבד | - | - | 30,000 | - | - | 30,000 | - | - | 30,000 | שערים(*) |
| יחידות מסנן דירתני | 50% | 16,514 | 33,050 | 46% | 15,903 | 34,848 | 44% | 16,896 | 38,016 | מסננים |
| טון | 79% | 4,733 | 5,991 | 85% | 6,976 | 8,207 | 85% | 6,802 | 8,002 | מוצרים לתשתית השלד |

* מפעל השערים הינו מפעל פרויקטלי (אף יחידה לא דומה לאחרת) ולא ניתן לנירמול לפי יחידת ייצור. לפיכך, כושר הייצור מוצג במונחי שעות מושקעות בפועל של עבודה ישירה.

לקבוצה קווי ייצור מסוגים שונים (אשר העיקריים הינם אוטומטיים) הכוללים מערכות טכנולוגיות מתקדמות לניטור תפוקת הייצור של המוצרים השונים במפעליה השונים של הקבוצה באשקלון, כרמיאל ואריאל, שנועדו לשפר ככל הניתן את תפוקת הייצור של המפעלים ולמנוע תקלות ארוכות זמן. כן, הקבוצה משקיעה באופן תדיר מאמצים משמעותיים בשדרוג מערכות הייצור של מפעליה במטרה להגדיל את תפוקתם ולשפר את ניצול שעות העבודה.

קווי הייצור השונים מאפשרים לקבוצה מגוון רחב של יכולות ייצור בכל תחומי עיבוד המתכת, העיבוד השבבי, עיבוד העץ ועוד. גמישות זו מאפשרת לקבוצה להציע ללקוחותיה מגוון פתרונות רחב ללא זמן פיתוח והשקעה טכנולוגית ארוכת טווח.

קווי הייצור ומכונות עיקריות בקבוצה (בכל אתרי הייצור) פועלים 24 שעות ביממה ממוצאי שבת ועד יום שישי בצהריים. הקבוצה אינה עובדת בשבתות ובחגי ישראל למעט עובדים פלשתינאים במפעלים באריאל.

הקבוצה מבצעת הערכת ביצועים באופן שוטף ובתהליך ממוסד ומבצעת תחזיות קצרות טווח וארוכות טווח שנועדו להעריך את כושר הייצור הנדרש ובהתאם לכך מבצעת את השקעותיה בציוד ובטכנולוגיית ייצור. להערכת הקבוצה, במידת הצורך, ניתן לנקוט במגוון פעולות להגדלת הכמויות המיוצרות של הקבוצה.

17. הון חוזר

ההון החוזר של החברה מורכב ממלאי, לקוחות וחייבים לזמן קצר בניכוי ספקים וזכאים לזמן קצר. החברה מממנת את פעילותה (צמיחה, הון חוזר והון עצמי במימון השקעות הוניות תקופתיות) בעיקר במסגרות אשראי זמן קצר שנתיות מתחדשות הכפופות לאמות מידה פיננסיות ("פרמנטיות") ועל כן נוהגת לבחון את הונה החוזר בתוספת חוב פיננסי נטו, התחייבויות פיננסיות והתחייבויות בגין חכירות לזמן קצר ("הון חוזר מתוקנן"). לחברה גרעון בהון חוזר לימים 31 בדצמבר 2023 ו-31 בדצמבר 2022 בסך של כ-79.9 מיליון ש"ח ובסך של כ-11.9 מיליון ש"ח, בהתאמה.

בשנים 2022 ו-2023 לבקשת החברה ובהתאם לצרכיה בוצעו הגדלות של מסגרות האשראי לחברה (במועדים שונים) וזאת כתוצאה מעליה משמעותית במחזורים בעקבות העלייה בפעילות האורגנית ורכישה וקליטת פעילויות וכן כהערכות להשפעות מלחמת חרבות ברזל ככל שתתארך. הגרעון שנוצר בשנת 2023 בהון החוזר, הנו תוצאה של מימון מתוכנן באמצעות מסגרות אשראי לזמן קצר פרמנטיות של פעילויות.

לפרטים נוספים אודות מימון החברה ראו סעיף 25 להלן.

18. מדיניות החזקת מלאי

18.1 מלאי חומרי גלם

פרק הזמן של החזקת חומרי הגלם של הקבוצה משתנה בין חומרי הגלם השונים של הקבוצה. הפלדה, שהינה חומר העיקרי של הקבוצה, מוחזקת לפרקי זמן קצרים, על מנת לאפשר לקבוצה לתת מענה מהיר ללקוחות שהזמינו מוצרים, ובה בעת על מנת שלא להעמיס על צורכי ההון החוזר. חומרי גלם אחרים, ובפרט חומרי גלם בעלי זמני אספקה ארוכים יחסית, מוחזקים לתקופה ארוכה יותר, כאשר הקבוצה דואגת להחזיק מלאי מספיק לחומרי גלם אלה. לפרטים נוספים ראו סעיף 22 להלן.

18.2 מלאי מוצרים מוגמרים

בתחומי הפעילות, בנייה רוויה למגורים, שוק פרטי והנעילה מחזיקה הקבוצה מלאי תוצרת גמורה (לרבות חצי גמורה בתחום פעילות השוק הפרטי) לאספקה של מספר ימים קדימה וכן מלאי בהיקפים קטנים מאוד של מוצרים סטנדרטים.

18.3 החזרת סחורות

הקבוצה מעניקה אחריות למוצריה ומשכך, לעיתים נאלצת להחליף סחורה פגומה או לבצע תיקונים בבית הלקוח (תיקוני התקנה). היקף ההחזרות הינו זניח ביחס להיקף הפעילות של הקבוצה.

18.4 מתן אחריות למוצרים

ככלל תקופת האחריות של מוצרי הקבוצה בארץ ובחו"ל נעה בין שנה לשנתיים, כאשר בפרויקטים ספציפיים בשוק המוסדי בהם המוצר מורכב יותר או ייעודו הינה להצלת חיים, קיימים הסכמי שירות לתקופה ארוכה יותר. האחריות כוללת תיקון או החלפה של המוצר כאשר מתגלה פגם בתקופת האחריות, וכן אחריות על התקנה ככל שהקבוצה הינה זו שהתקינה את המוצר. מובהר כי עלות האחריות והתיקונים אינה מהותית לקבוצה.

19.1. להלן מפורטים ימי והיקף אשראי ספקים ולקוחות:

19.1.1. ימי אשראי ספקים

| נכון ליום 31 בדצמבר 2022 | נכון ליום 31 בדצמבר 2023 | סעיף |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 100 | 107 | ממוצע ימי אשראי |
| 128,774 | 143,063 | היקף אשראי ספקים (אלפי ש"ח) |

19.1.2. ימי אשראי לקוחות

| נכון ליום 31 בדצמבר 2022 | נכון ליום 31 בדצמבר 2023 | סעיף |
|--------------------------|--------------------------|------------------------------|
| 105 | 101 | ממוצע ימי אשראי |
| 227,530 | 258,110 | היקף אשראי לקוחות (אלפי ש"ח) |

לעניין מדיניות ניהול סיכוני אשראי ראו ביאור 16 לדוחות הכספיים של החברה מיום 31 בדצמבר 2023.

20. רכוש קבוע מקרקעין ומתקנים

20.1. לעניין התקשרות החברה בהסכם קומבינציה ובהסכם שיתוף פעולה עם צד שלישי שאינו קשור לחברה לטובת הקמת מפעל משקופי ודלתות פלדה ומפעל מוצרי מסגרות כבדה חדשים על המקרקעין הנ"ל אשר ישמשו את תחומי הפעילות השונים של הקבוצה ("המפעלים החדשים") ראו סעיף 28.2 להלן וכן גם ביאור 8 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

20.2. הקמת המפעלים החדשים הינם מהמתקדמים בעולם לייצור דלתות פלדה, תאפשר לקבוצה התייעלות משמעותית בכל תהליכי הייצור של מוצריה השונים המיוצרים במפעלים אלה, הן בשל העובדה שיפחיתו משמעותית את ההוצאות התפעוליות ליחידת יצור, והן בשל העובדה שיגדילו פי שניים את תפוקת הייצור של הקבוצה ביחס למוצרים אלה, כך שלהערכת הקבוצה המפעלים החדשים יגדילו את קיבולת הייצור ב- 250%. המפעלים החדשים יאפשרו לקבוצה, לייצא דלתות פלדה ברווחיות גדולה יותר ובנוסף, להגדיל את המחזור בשוק הישראלי. כמו כן, המפעלים החדשים יהיו ברמה טכנולוגית גבוהה וינהלו על ידי מערכות מידע ואוטומציה מלאה, ללא מגע יד-אדם, בייצור ובשינוע.

20.3. נכון למועד הדוח, עבודות ההקמה של שלב א' של המפעלים החדשים של החברה (כ- 40,000 מ"ר בנוי על שטח של 55 דונם) הסתיימו ובמהלך הרבעון הרביעי של שנת 2022 והרבעון הראשון של שנת 2023 החלה החברה במעבר והתחלת הרצה של המפעל החדש.

יצוין כי האמור לעיל בקשר עם הקמת המפעלים החדשים הינו בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. ציפיות החברה באשר להפחתת ההוצאות התפעוליות, הגדלת תפוקת הייצור, הרווחיות והגדלת המחזור עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה. הגורמים העיקריים העשויים להשפיע על כך הינם התממשות אחד או יותר מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן, כמו גם בשל גורמים שאינם בשליטת החברה.

20.4. נכון ליום 31 בדצמבר 2023, לקבוצה 5 מפעלים 3 מרכזים לוגיסטיים ו- 2 סניפים בהתאם לפירוט שלהלן³⁴:

(א) **מפעל דלתות פלדה ומטה החברה הישן** – ממוקמים בעיר אשקלון בשטח המשתרע על כ- 10,227 מ"ר עליו נמצאים הן משרדיה הראשיים של הקבוצה והן מפעל הקבוצה לייצור דלתות פלדה. החברה שוכרת שטח זה משני משכירים שונים. שטח אחד בהיקף של כ- 3,560 מ"ר מושכר מצד שלישי שאינו קשור לחברה על פי הסכם שכירות מיום 29 באפריל 2014 לפיו תקופת השכירות נכון למועד הדוח הינה עד ליום 31 בדצמבר 2023 עם אופציה להארכת הסכם השכירות לתקופה נוספת בת 60 חודשים נוספים עד ליום 31 בדצמבר 2028. בתמורה חודשית של כ-55 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן. נוכח פרוץ מלחמת חרבות ברזל חל עיכוב במסירת הנכס. החברה פינתה את הנכס במהלך הרבעון הראשון של שנת 2024. לפרטים נוספים אודות הליך משפטי המתנהל בין הצדדים ראו ביאור 17 בדוחות הכספיים השנתיים של החברה.

שני מבנים נוספים בהיקף של 5,167 מ"ר הושכרו על ידי החברה מצד שלישי שאינו קשור לחברה על פי הסכם שכירות מיום 7 באפריל 2009 כפי שהוארך מעת לעת ולאחרונה ביום 15 בנובמבר 2020. בהתאם להסכם שכירות זה, שוכרת החברה את הנכס לתקופת השכירות של עד ליום 31 בדצמבר 2023, כאשר תקופת השכירות תוארך אוטומטית לתקופה נוספת מיום 1 בינואר 2024 ועד ליום 31 בדצמבר 2024, אלא אם הודיעה החברה למשכיר בכתב 4 חודשים לפני תחילת תקופת ההארכה כי איננה מעוניינת במימושה. בתמורה חודשית של כ-111 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן. נוכח פרוץ מלחמת חרבות ברזל חל עיכוב במסירת הנכס. החברה פינתה את הנכס במהלך הרבעון הראשון של שנת 2024.

מבנה נוסף המשתרע על שטח של כ-1,500 מ"ר אשר מושכר על ידי החברה מצד שלישי שאינו קשור לחברה, על פי הסכם בין הצדדים מיום 29 בינואר 2018 ותוקן מעת לעת כאשר נכון למועד הדוח עתיד



רב-בריה

להסתיים ביום 1 באוקטובר 2023 בתמורה חודשית של כ-49 אלף ש"ח. נכון למועד הדוח הסכם השכירות הסתיים והחברה מסרה בחזרה את הנכס.

(ב) **המפעל החדש - שלב א'** - לפרטים אודות השלמת עסקת הקומבינציה וכניסתו לתוקף של הסכם השכירות ראו סעיפים 28.2 להלן.

(ג) **מפעל למוצרי מיגון ומפעל הגיליון** – במהלך שנת 2022 העתיקה החברה את מפעל מוצרי מיגון מאזור התעשייה הדרומי באשקלון לאזור התעשייה באריאל. לטובת כך התקשרה באמצעות חברת הבת נוריאלי בהסכם מיום 25 באוקטובר 2021 לשכירת מבנה בגודל של כ-7,600 מ"ר, וזאת מתוך ראייה אסטרטגית של צרכי החברה, לצמצום עלויות שכר בייצור מוצרים שהם מוטי עבודה והגדלת קיבולת הייצור והפריון לעובד. בהתאם להסכם השכירות כאמור, שוכרת החברה את הנכס עד ליום 31 בדצמבר 2026. במסגרת הסכם נקבעו 3 תקופות אופציה אוטומטיות של 5 שנים כל תקופה להארכת ההסכם. עבור תקופת השכירות הנוכחית משלמת החברה סך של כ-240 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן לחודש.

(ד) **קריית מפעלי הנעילה** – ממוקמים בשלושה מבנים בעיר אשקלון בשטח המשתרע על כ-6,774 מ"ר בשלושה מבני תעשייה. שטח זה, מושכר על ידי החברה מיום 21 במאי 2012 מצד שלישי שאינו קשור לחברה בהתאם להסכם שכירות שנחתם בין הצדדים ותוקן מעת לעת ואף הורחב לשטחים נוספים עד לשטח המושכר נכון למועד זה. תקופת השכירות בנכס זה עתידה להסתיים כאשר נכון למועד הדוח עתיד להסתיים ביום 30 באוגוסט 2041, החברה תהא רשאית לקצר את תקופת השכירות כך שהסכם השכירות יסתיים בתאריכים 1 באוגוסט 2033 או 1 באוגוסט 2038 ובלבד שהחברה תמסור על כך הודעה מראש ובכתב בת 12 חודשים. תמורת שכירות הנכס משלמת החברה סך חודשי של כ-124 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(ה) **מפעל שערים ומפעל מערכות סינון אב"כ** – נכון ליום 31 בדצמבר 2023 ממוקמים בעיר אשקלון בשטח המשתרע על כ-2,400 מ"ר עליו בנויים שניים ממפעלי הקבוצה, מפעל השערים ומפעל מערכות סינון האב"כ. שטח זה מושכר על ידי החברה מצד שלישי שאינו קשור לחברה בהסכם מיום 30 באפריל 2014 למשך תקופה בת 5 שנים עם אופציה להארכה ב-5 שנים נוספות. נכון למועד הדוח הועתק מפעל השערים לשטח מפעל שלב א' של החברה באשקלון ומפעל סינון האב"כ הועתק לאזור התעשייה לשטח **מפעל מוצרי המיגון**. בתמורה לשכירות הנכס משלמת החברה נכון למועד הדוח סך חודשי של כ-56 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(ו) **מפעל דלתות פנים** – ממוקם בעיר כרמיאל בשטח המשתרע על כ-12,000 מ"ר. שטח זה מושכר על ידי החברה מצד שלישי שאינו קשור לחברה בהסכם מיום 22 בינואר 2015 למשך תקופה של 10 שנים, כאשר נכון למועד הדוח ואחרי שנחתמה תוספת להסכם המאריכה את תקופת השכירות, השכירות עתידה להסתיים ביוני 2025. תמורת שכירות הנכס משלמת החברה סך חודשי של כ-81 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

לפרטים אודות הליך משפטי המתנהל בין החברה לבין בעלת הנכס, ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים. בנוסף משכירה החברה בכרמיאל שטחים נוספים המשתרעים על כ-2,018 מ"ר המשמשים כמחסנים בהתאם להסכם שכירות מיום 16 בנובמבר 2017, תקופת השכירות עתידה להסתיים בחודש פברואר 2025. תמורת שכירות המחסנים כאמור משלמת החברה סך רבעוני של כ-139 אלף ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(ז) **מפעל ציוד לרכישה, השכרה, יצור וייבוא של מוצרי בנייה** – ממוקם באזור התעשייה בברקן בשטח המשתרע על כ-8,500 מ"ר. שטח זה נשכר על ידי החברה מיום 3 בינואר 2021 מחברת נוריאלי ציוד בנייה בע"מ, בהתאם להסכם מיום 15 בדצמבר 2020. לתקופה של 6 שנים, אשר נכון למועד הדוח עתידה



רב-בריה

להסתיים ביום 2 בינואר 2027. יודגש כי לחברה שמורה הזכות להאריך את ההסכם לשלוש תקופות נוספות, אשר ככל וימומשו כולן על ידי החברה, יאריכו את ההסכם עד ליום 2 בינואר 2041. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-120 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(ח) **מרכז לוגיסטי צריפין** – ממוקם בצריפין בשטח המשתרע על למעלה מ-1,950 מ"ר. שטחו של מרכז לוגיסטי זה, מושכר על ידי החברה מיום 1 בינואר 2014 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, כאשר בהסכם בין הצדדים מיום 26 בדצמבר 2013 נקבע כי ההסכם הינו לתקופה של 20 שנים, ולפיכך עתיד להסתיים ביום 31 בדצמבר 2033. בנוסף, נקבע בהסכם כי החברה תהא רשאית לקצר את תקופת השכירות האמורה בהודעה מתאימה מראש, כאשר ככל שתעשה זאת עד יום 31 בדצמבר 2023 תאלץ לשלם פיצוי למשכיר בהתאם לסכומים שנקבעו בהסכם. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-80 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

בנוסף, החל מיום 1 בספטמבר 2022 שוכרת החברה שטח של 215 מ"ר למשרדים בסמוך למרכז הלוגיסטי לצרכי משרדי הקבוצה. תקופת השכירות תסתיים ב-31 בדצמבר 2025. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-14 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

החברה הרחיבה את המרכז הלוגיסטי בצריפין ע"י השכרה של שטח נוסף המשתרע על כ-2,500 מטר ומושכר ע"י החברה החל מחודש פברואר 2022 ועד ליום 31 בדצמבר 2025 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, בנוסף, נקבע בהסכם כי החברה תהא רשאית לקצר את תקופת השכירות האמורה בהודעה מתאימה מראש. מרכז לוגיסטי זה ישרת את בין היתר את הפעילויות שוטי האשפה, מעקות זכוכית ואלומניום וכן את פעילות מגזר האנרגיה. דמי השכירות החודשיים בגין כ-1,850 מ"ר עומדים על כ-96 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן, בגין יתרת השטח המושכר (650 מ"ר) שילמה החברה בשנת 2023 סך של כ-20 אלפי ש"ח ("יתרת השטח"). במסגרת ההסכם נקבעו הוראות ביחס לפינוי מוקדם של יתרת השטח.

(ט) **מרכז לוגיסטי באר שבע** – ממוקם בבאר שבע בשטח המשתרע על כ-1,430 מ"ר. שטחו של מרכז לוגיסטי זה, מושכר על ידי החברה מחודש דצמבר 2018 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, כאשר בהסכם בין הצדדים מיום 2 בנובמבר 2018 נקבע כי ההסכם הינו לתקופה של 3 שנים, ולפיכך עתיד להסתיים ביום 30 בנובמבר 2024 לאחר מימוש תקופת הארכה ראשונה בת 3 שנים. בהתאם להסכם השכירות בין הצדדים, לחברה שמורה הזכות להאריך את ההסכם לתקופה נוספו (אשר תוארך אף היא באופן אוטומטי מפעם לפעם אלא אם תודיע החברה על אי רצונה להאריך את ההסכם לפחות 120 יום טרם סיום התקופה) ככל ושתי תקופות האופציה תמומשנה יעמוד ההסכם בתוקפו עד ליום 30 בנובמבר 2027. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-29 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(י) **מרכז לוגיסטי חיפה** – ממוקם בחיפה בשטח המשתרע על כ-1,500 מ"ר. שטחו של מרכז לוגיסטי זה, מושכר על ידי החברה מיום 1 בינואר 2025 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, כאשר בהסכם בין הצדדים מיום 16 בדצמבר 2014 נקבע כי ההסכם הינו לתקופה של 5 שנים עם אופציה להארכתו ל-5 שנים נוספות. נכון למועד הדוח עתיד ההסכם להסתיים ביום 31 בדצמבר 2024. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-48 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(יא) **משרד ברמת השרון** – ממוקם ברמת השרון בשטח המשתרע על כ-40 מ"ר. שטחו של משרד זה שימש את הקבוצה לצרכים מנהליים, הושכר על ידי החברה מיום 1 ביוני 2022 מצד שלישי שאינו קשור לחברה עד ליום 31 בינואר 2023. בגין הסכם זה שילמה החברה סכום חודשי של כ-7 אלפי ש"ח. החל מחודש פברואר 2023 שוכרת החברה מצד שלישי שאינו קשור לחברה משרדים בשטח של כ-180 מ"ר ברמת השרון. תקופת השכירות הינה למשך 5 שנים החל מיום 1 בפברואר 2023, לחברה קיימת אופציה להאריך



רב-בריה

את הסכם השכירות באופן אוטומטי ב 2 תקופות אופציה בנות שנתיים כל אחת. בגין הסכם שכירות זה משלמת החברה נכון למועד הדוח סך של 7 אלפי ש"ח, דמי השכירות החל מיום 1 בספטמבר 2023 ועד ליום 31 בינואר 2024 יתעדכנו ויעמדו על סך של כ-12.5 אלפי ש"ח.

(יב) **משרדים ומחסנים בלוד** – ממוקמים בעיר לוד בשטח המשתרע על כ-1,000 מ"ר. שטח זה משמש את הקבוצה לפעילות לוקר אמבין והושכר על ידי החברה עד ליום 30 בנובמבר 2023 מצד שלישי שאינו קשור לחברה. דמי השכירות הרבעוניים בגין הנכס, תשלום ארנונה וחשמל בגינו הינם כ-92 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן. לאחר מועד הדוח, פינתה לוקר אמבין את המושכר ופעילותה הועתקה לצריפין.

(יג) **אולם תצוגה בראשון לציון** – אולם תצוגה של חלק ממוצרי הקבוצה המשתרע על שטח של כ-207.5 מ"ר בראשון לציון. שטח זה, מושכר על ידי החברה מיום 1 באוקטובר 2019 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, כאשר בהסכם בין הצדדים מיום 12 באוגוסט 2019 נקבע כי ההסכם הינו לתקופה של 8 שנים, ולפיכך עתיד להסתיים ביום 30 בספטמבר 2027. בהסכם הוקנתה לחברה האופציה להארכת ההסכם ב-7 שנים נוספות עד ליום 30 בספטמבר 2034, אשר תמומש באופן אוטומטי, אלא אם החברה הודיעה לפחות 6 חודשים טרם תחילת תקופת זו על רצונה שלא לממשה. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-25 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן. בחודש אוגוסט 2023 התקשרה החברה בהסכם לשכירות משנה עם זכייין של החברה לפיו זכויותיה וחובותיה של החברה בהתאם להסכם השכירות הועברו לזכייין.

(יד) **אולם תצוגה בבני ברק** – אולם תצוגה ומכירה של דלתות הקבוצה המשתרע על שטח של כ-270 מ"ר בבני ברק. שטח זה, מושכר על ידי החברה מיום 1 ביולי 2020 מצד שלישי שאינו קשור לחברה, כאשר בהסכם בין הצדדים מיום 21 ביולי 2020 נקבע כי ההסכם הינו לתקופה של 60 חודשים, ולפיכך עתיד להסתיים ביום 30 ביוני 2025. כחלק מהסכם זה, חויבה החברה להתקשר עם צד שלישי שאינו קשור לחברה בהסכם ניהול להחזקה שוטפת של המקום. בנוסף, נקבע בהסכם כי לאור תביעה שהוגשה כנגד המשכיר בקשר עם זכויות החכירה שלו בקרקע עליה הוקם המתחם בבני ברק (דן דיזיין סנטר), ככל שבתקופה שבין יום 1 בינואר 2023 ועד ליום 30 ביוני 2025, ינתן פסק דין כנגד אותו משכיר - תקופת השכירות תובא לידי סיום, החברה תפנה את השטח האמור (כיתר השוכרים במתחם) ולא תהיינה לחברה כל טענה כנגד המשכיר בגין כך. דמי השכירות החודשיים בגין הנכס הינם כ-38 אלפי ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן.

(טו) **מחסן חומרי גלם ומשרדים** – ממוקם בעיר אשקלון בשטח המשתרע על כ-2,700 מ"ר. שטח זה, הושכר על ידי החברה מיום 8 בדצמבר 2014 מצד שלישי שאינו קשור לחברה בתמורה חודשית של כ-46 אלפי ש"ח. נוכח הסכם פשרה שאושר ע"י בית המשפט שוכרת החברה את שטח של כ-286 מ"ר מתוך השטח כאמור לטובת משרדים וזאת החל מיום 1 במרץ 2023 עד ליום 31 בדצמבר 2025 בתמורה לסך של כ-5 אלפי ש"ח. לפרטים אודות הליך משפטי שהתנהל בין החברה לבין המשכיר בנכס ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים השנתיים.

(טז) **המפעל החדש- שלב א'** - לפרטים אודות השלמת עסקת הקומבינציה וכניסתו לתוקף של הסכם השכירות ראו סעיפים 28.2 להלן.

לעניין הכרה בהשקעות החברה ברכוש במפעל דלתות פלדה ומפעל הנעילה כתכנית השקעות במסלול מענקי מדינה על פי החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט – 1959, לביצוע התכנית עד שנת 2019, ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים לשנת 2023. כתנאי לקבלת מענקי המדינה, שיעבדה החברה לטובת המדינה בשעבוד צף את כל רכושה וזכויותיה מכל מין או סוג שהוא.

לעניין אישור בקשת החברה לביצוע השקעות מפעל דלתות העץ במסגרת תכנית להעלאת פרוץ בעבודה, ראו ביאור 9 לדוחות הכספיים לשנת 2023.



רב-בריה

ציון כי החברה השקיעה כ- 615 מיליוני ש"ח ב- CAPEX (השקעות הוניות) מיום הקמתה ועד ליום 31 בדצמבר 2023 (כ- 15 שנים).

20.1. מענק ממשרד הכלכלה והתעשייה

ביום 3 בפברואר 2019 קיבלה החברה אישור ממשרד הכלכלה והתעשייה (הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה) ("רשות ההשקעות"), לקבלת סיוע עבור הטמעת טכנולוגיות לייצור מוצרי מתכת בהרכבה ושלדי מתכת (בנוגע למפעל המיגון בלבד). הסיוע המבוקש אושר בכפוף לתנאים הקבועים ב- "הוראת מנכ"ל 4.54 – מסלול להטמעת טכנולוגיות ייצור מתקדם" ("הוראת המנכ"ל") ובכתב האישור שניתן ("כתב האישור" ו-"התכנית", בהתאמה). בהתאם לכתב האישור נקבע בין היתר, כי היקף ההשקעה המזכה בסיוע שאושרה על ידי וועדת ההקצאה ("הוועדה") הינו בסך של 3 מיליון ש"ח, כאשר הסיוע בפועל שניתן במסגרת כתב האישור הינו בהיקף של 0.9 מיליון ש"ח המהווים 30% סיוע. עוד נקבע כי יחסי המסחר בין החברה לבין תאגידי בהם החברה או בעליה הם בעלי עניין, יהיו על בסיס יחסי ומחירי תנאי שוק תוך ייחוס נאות של הוצאות, וכי שינוי בהרכב בעלי המניות בחברה, לרבות הנפקה פרטית, בכל שיעור שהוא, בתקופת ביצוע התכנית ועד לסיום תקופת ההשקעות טעון אישור מראש ובכתב. שינוי בהיקף של עד 50% מהבעלות טעון אישור הרשות להשקעות. שינוי בהיקף שמעל 50% מהבעלות לרבות הנפקה ציבורית מצטברת מעל 49% בבורסה מחייב אישור הוועדה. ביום 25.7.2021, קיבלה החברה מהרשות להשקעות אישור עקרוני בדבר שינוי בהרכב בעלי המניות (בסעיף זה: "האישור העקרוני"), במסגרתו נקבע כי לאחר ביצוע השינויים בהרכב בעלי המניות בחברה, על החברה להמציא לרשות ההשקעות אישור עורך דין בדבר הרכב הבעלות החדש, ובהתאם יוצא לה האישור הסופי לשינוי האמור.

בנוסף נקבע כי חברה המנפיקה בבורסה מניות ו/או אגרות-חוב הניתנות להמרה למניות, עד לשיעור של 49% מהבעלות בחברה (כולל הנפקות קודמות וכולל מימוש אגרות-חוב ו/או אופציות, עד לדילול מלא) תהיה פטורה מקבלת אישור מוקדם של הרשות להשקעות. כמו כן, נקבע כי על חברה המבצעת הנפקה ציבורית בתנאים הנ"ל, לדווח על כך לרשות להשקעות, לא יאוחר מתום שישים (60) יום ממועד ההנפקה. נכון למועד הדוח, החברה טרם קיבלה סכומים כלשהם במסגרת המענק שאושר לה ממשרד הכלכלה ותעשייה.

21. נכסים לא מוחשיים

הקבוצה רואה בקניין הרוחני שלה, ובדגש על הפטנטים שלה ועל סימני המסחר שלה, אמצעי חשוב ומרכזי במכירות הקבוצה וכן בפיתוח שוקי פעילות חדשים של הקבוצה, וכן כאמצעי המבדל אותה מיתר מתחריה בכל אחד מתחומי פעילותה, ומקנה לה מובילות ומעמד ייחודי. לאור השקפתה של הקבוצה בעניין זה, הקבוצה משקיעה בהגנה על הקניין הרוחני שלה באמצעים שונים ובין היתר, באמצעות רישום פטנטים, מדגמים וסימני מסחר.

כמדיניות, החברה מגישה פטנטים וסימני מסחר במדינות בהן קיים שוק פוטנציאלי משמעותי למוצריה של החברה (ישראל, אירופה, אפריקה ודרום אמריקה) וכן במדינות בהן יש פעילות של מתחריה אחרים בתחום, ובפרט ב"מדינת הבית" של חברות מתחרות אלה.

הקבוצה השקיעה בנכסים הלא מוחשיים שלה (בהתייחס לנכסים האמורים בביאור 9 לדוחות הכספיים של החברה לשנת 2023) בשנים 2021, 2022 ו-2023 כ- 3,966 אלפי ש"ח (כ- 35,391 אלפי ש"ח בגין צירופי עסקים), 6,598 אלפי ש"ח (כ- 10,517 בגין צירופי עסקים), וכ- 19,204 אלפי ש"ח בהתאמה.







רב-בריה

מאז תחילת פעילותה השקיעה הקבוצה כ-161.7 מיליון ש"ח בפיתוח פטנטים ונכסים לא מוחשיים, ומחזיקה בקניין רוחני ייחודי בתחומי הנדסה של מוצרי בניה לסוגיהם, ומערכות נעילה מכניות (High Security) ואלקטרומכניות (במודל של IoT).

לפירוט אודות כלל הנכסים בלתי מוחשיים ביחס לתחום הנעילה, ראו סעיף 12.21 לעיל.


21.1. סימני מסחר:

חלק מסימני המסחר של הקבוצה בישראל, הינם סימני מסחר מוכרים היטב המהווים סממן לאיכות וביטחון. החברה הינה הבעלים של עשרות סימני מסחר בארץ ובעולם בסיווגים המתאימים לתחומי הפעילות השונים תחתיהם משווקים חלק ניכר ממוצרי הקבוצה, אשר העיקריים שביניהם הינם כדלקמן:

| מספר | סימן מסחרי | מדינות | תוקף |
|------|--|--|-------------------------------------|
| 1 |  רב-בריה | ישראל | 2028 |
| |  | מקסיקו, הגדה המערבית, ארגנטינה וניגריה | בין 2023 עד 2033 (תלוי בסוג המדינה) |
| 2 |  רב-בריה | ישראל | 2029 |
| |  | ישראל | 2029 |
| 3 | RAV BARIACH | ישראל | 2030 |
| | רב בריח | ישראל | 2029 |
| 4 | גלדיאטור Gladiator | ישראל | 2023 |
| 5 | פלדלת | ישראל | 2032 |
| 6 | RB-DOORS | ארה"ב, אירופה, קנדה, קולומביה | בין 2024 עד 2033 (תלוי בסוג המדינה) |



רב-בריח

| מספר | סימן מסחרי | מדינות | תוקף |
|------|---|----------|------|
| 7 |  | קולומביה | 2025 |

לפרטים נוספים ראו סעיף 12.12 לעיל.

21.2. פטנטים:

לקבוצה כ- 38 פטנטים רשומים ו- 14 פטנטים בהליכי רישום בישראל וברחבי העולם, בקשר עם תחום פעילות הנעילה. לפרטים נוספים ראו סעיף שגיאה! מקור ההפניה לא נמצא. לעיל.

22. חומרי גלם וספקים בתחום הבניה הרוויה למגורים, השוק מוסדי והשוק הפרטי

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה ביחס לתחומי הפעילות שצוינו לעיל הם: פלדה, עץ, פלסטיק, פחם, צמר סלעים, צירים ומנעולים, צבע, דבק אלומיניום וזכוכית.

להלן יובא פירוט תמציתי ביחס לחומרי הגלם העיקריים שבהם עושה שימוש הקבוצה בתחומי הפעילות הנ"ל:

(א) **פלדה** – מהווה חומר הגלם העיקרי בו עושה שימוש הקבוצה. הקבוצה רוכשת את מרבית הפלדה דרך יבואני ומעבדי מתכות מקומיים (בין 4-2 ספקים) כאשר היתר נרכש מייבוא ישיר מסין ואו מטורקיה. לקבוצה ישנם שני ספקים עיקריים האחד הינו חברה העוסקת ביבוא ושיווק מוצרים וחומרי גלם בענף המתכות והשני חברה העוסקת ביבוא, והפצת פלדות ומתכות, שהינם צדדים שלישיים שאינם קשורים, עמם מתקשרת הקבוצה מעת לעת בהסכמים לרכישת פלדה, ואשר אחראים על למעלה מ- 60% מאספקת הפלדה לקבוצה. לקבוצה כאמור מספר ספקי פלדה, אין לה תלות בהם ולהערכתה היא יכולה להחליף כל אחד מהם מבלי שהדבר יגרום לתוספת עלות מהותית לקבוצה.

ההתקשרות עם הספקים העיקריים האמורים לעיל, מתבצעת באמצעות הזמנות עבודה תקופתיות, במסגרתם קובעים הצדדים כמות של טונות פלדה אשר יסופקו לחברה על ידי הספק במשך תקופה הנעה בין 6-12 חודשים, במחיר שנקבע מראש בין הצדדים לכל אורך התקופה, כאשר מפעם לפעם מוציאה החברה הזמנת עבודה לספק בהתאם לכמות הרלוונטית הדרושה לה. החברה איננה מחויבת להזמין פלדה בכל אותה תקופה מהספק ורשאית להזמין ולרכוש את הפלדה בכל עת מכל ספק אחר במקביל או לחילופין, בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי.

יצוין כי תנאי ההתקשרות עם יתר ספקי הפלדה דומים בעיקרם לתנאי ההתקשרות עם הספקים העיקריים.

בנוסף, הקבוצה עושה שימוש בחומרי גלם עיקריים נוספים כמפורט להלן, כאשר לגבי כל אחד מהם אין לקבוצה ספק כלשהו שרכישות הקבוצה ממנו מהוות 5% או יותר מסך רכישות חומרי הגלם של הקבוצה בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

(ב) **עץ** – הקבוצה רוכשת את מרבית המוצרים מבוססי העץ בהם עושה שימוש דרך 4 ספקים עיקריים מאירופה ודרך יבואנים מקומיים בישראל.



רב-בריה

- (ג) **פלסטיק** – הקבוצה רוכשת את מרבית הפלסטיק בו עושה שימוש ממספר ספקים מקומיים ומספקים שונים ברחבי אירופה. בנוסף, הקבוצה רוכשת מוצרי פלסטיק מוגמרים דרך יצרנים מקומיים ודרך יצרנים מהמזרח הרחוק. הקבוצה גם מייצרת מוצרי פלסטיק. לקבוצה אין ספק עיקרי.
- (ד) **פחם** – הקבוצה רוכשת את כל הפחם בו עושה שימוש (100%) מספק יחיד אשר מהווה אחד משני ספקי הפחם המאושרים היחידים בישראל על ידי מכון התקנים הישראלי ("מכון התקנים") לרכישת פחם (להלן בסעיף זה: "**הספקים המאושרים**"). יודגש כי האפשרות של הקבוצה לפנות לספק פחם אחר מעבר לספקים המאושרים מוגבלת, לאור העובדה שמכון התקנים מאפשר לקבוצה להתקשר אך ורק מול הספקים המאושרים כאמור, ולרכוש מהם שני סוגי פחם בלבד. יחד עם זאת, לחברה אין תלות בספק ולהערכתה היא יכולה להחליף את הספק מבלי שהדבר יגרום לתוספת עלות מהותית לקבוצה.
- (ה) **צמר סלעים** – הקבוצה רוכשת את מלוא צמר הסלעים בו עושה שימוש דרך שני ספקים עיקריים ספק מקומי וספק מחו"ל.
- (ו) **צירים ומנעולים** – הקבוצה רוכשת את מרבית הצירים והמנעולים בהם עושה שימוש דרך 5 ספקים עיקריים, כאשר העיקרי מביניהם הינו חברת סחר גדולה מחו"ל.
- (ז) **צבע** – הקבוצה רוכשת את מרבית הצבע בו עושה שימוש דרך ספק מקומי.
- (ח) **זבק** – הקבוצה רוכשת את מרבית הזבק בו עושה שימוש דרך ספק מקומי. יצוין כי, לקבוצה ישנה בלעדיות בישראל בקבלת חומרי גלם מסוימים ממספר ספקים בחו"ל, אשר אינם ספקים מהותיים של הקבוצה.

בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים או חומרי הגלם העיקריים של הקבוצה בתחום הפעילות.

נכון למועד הדוח אין לקבוצה חוסר בחומרי גלם בטווח הקצר. עם זאת, יצוין כי החל משנת 2021, ישנה תנודתיות רבה במחירי חומרי הגלם והובלתם דבר אשר עלול להשפיע על התוצאות הכספיות של הקבוצה. לפירוט נוסף בעניין זה ראו סעיף 8.1 לעיל.

2.3. מחקר ופיתוח והנדסה

- 23.1. לקבוצה מערך מחקר, פיתוח והנדסה (בנוסף למחלקת מחקר ופיתוח בתחום הנעילה כמפורט בסעיף 12.20 לעיל) מקיף ורחב המונה עשרות מהנדסים מדיסציפלינות שונות, הכולל:
- 23.1.1. יחידת המחקר ופיתוח של חטיבת מוצרי בנייה - מחלקה זו אמונה על פיתוח דלתות פלדה ועץ, משקופים, שערים ומסנני אב"כ. פעילות הקבוצה מתחלקת למימוש מפת הדרכים של פיתוח מוצרים חדשים ופיתוח אבי טיפוס ממוצרים קיימים לטובת צורכי הלקוחות השונים, וכוללת פיתוחם של עשרות מוצרים חדשים מדי שנה.
- 23.1.2. יחידת המחקר והפיתוח של חטיבת הנעילה - מחלקת זו אמונה על פיתוח מוצרים בתחום הנעילה, לפרטים נוספים לרבות אודות מענק שקיבלה הקבוצה מרשות החדשנות בקשר עם תחום פעילות פתרונות נעילה, ראו סעיף 12.20 לעיל.
- 23.1.3. שתי יחידות היקפיות האחראיות על בחינת אבי טיפוס של מוצרי החברה ושותפות בהליכי המחקר והפיתוח, והכוללות בדיקות לעמידות מכאנית, היתכנות ועמידות אלקטרונית, עמידות אש, עמידות תרמית, עמידות פריצה ועמידות אקוסטית.



רב-בריה

23.1.4. יחידת פיתוח פתרונות רובוטיקה ואוטומציה לקווי הייצור השונים של הקבוצה – יחידה זו נועדה לפתח פתרונות רובוטיקה ואוטומציה לקווי הייצור של החברה, תוך שימוש בטכנולוגיה חדישה.

23.1.5. קבוצת מהנדסים האמונה על ייצור מכונות ייעודיות למפעלי הקבוצה, ובין היתר, מפתחת, מתכנת ומייצרת מכונות Tailor Made לאופן פעילות הקבוצה ולפעילויות ייצור מתוחכמות ומורכבות ספציפיות.

23.1.6. יחידת מהנדסי קו וטכנולוגיה האמונים על מחקר ופיתוח של שיטות מדידה ופריזן הרלוונטיות לטכנולוגיות הקבוצה ומיועדות לשפר את תכנון הייצור, פריזן העבודה ויעילות קווי הייצור בייצור ובאיכות המוצרים.

23.1.7. יחידת מהנדסי מצוינות תפעולית OPEX האמונים על שיפור תהליכי ייצור ותהליכים עסקיים שונים בעיקר עי שימוש במתודולוגיית Lean.

23.1.8. הקבוצה משקיעה מאמצים רבים במחלקות המחקר והפיתוח שלה, ושוקדת על פיתוח מוצרים חדשים והתאמת מוצרים ופתרונות שמתאימים לכל אחד מהשוקים אליהם פונה (על פי תחומי פעילותה השונים).

23.1.9. בנוסף, עוסקות מחלקות המחקר והפיתוח של הקבוצה המוזכרות לעיל, בהשבת מוצרים קיימים והתאמתם לצרכים והעדפות משתנות של לקוחותיה של הקבוצה וכן של צרכני הקצה וכן בהשבת תהליכים בהם עושה הקבוצה שימוש לצורך ייצור מוצריה. כמו כן, פועלות המחלקות שלעיל להוזלת עלויות המוצרים של הקבוצה, הקפדה על סטנדרט האמינות והאיכות של מותגי הקבוצה, התאמת פורטפוליו המוצרים לדרישות השוק, שימור מוניטין, וזאת בעלויות ייצור תחרותיות.

23.2. בפיתוח פסי הייצור של הקבוצה ניתן דגש רב על הפחתת מגע-יד אדם בייצור המוצרים, הגדלת הפריזן וכן בניטור מתמיד של תפוקות הייצור. בפיתוח המוצרים ניתן דגש על התאמתם ללקוחות ודרישות השוק, כך שהיישום בשטח יהיה בהתאם לתכנון ובכפוף לעמידה בתקינה הרלוונטית העדכנית.

23.3. להלן פירוט הסכומים שהוצאו לפעילות מחקר ופיתוח של מוצרי בניה במסגרת השקעת הקבוצה, באלפי ש"ח תוך בהבחנה בין סכומים שהוכרו כהוצאה לבין סכומים שהוכרו כנכס בלתי מוחשי בהתאם לכללי החשבונאות המקובלים:

| שנה | סכומים שהוצאו לפעילות מו"פ(*) | מתוכן היוון עלויות פיתוח לנכסים בלתי מוחשיים | מתוכן הכרה כהוצאה ברווח והפסד |
|------|-------------------------------|--|-------------------------------|
| 2021 | 1,812 | 572 | 1,240 |
| 2022 | 2,505 | 928 | 1,577 |
| 2023 | 2,321 | 502 | 1,819 |

(*) ללא תחום הנעילה המפורט בסעיף 12.20 לעיל בנפרד.

לפרטים נוספים ראו ביאור 25 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

בשנים עשר החודשים ממועד הדוח בכוונת הקבוצה לייעד סך של 2.2 מיליון ש"ח לפעילות מחקר ופיתוח של מוצרי דלתות ומיגון.

הערכות הקבוצה בקשר עם צפי השקעות בפעילות מחקר ופיתוח כמפורט לעיל, ובקשר עם תקופות הפיתוח המתוכננות על ידה, הינן "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך. הערכות וציפיות החברה בנושא

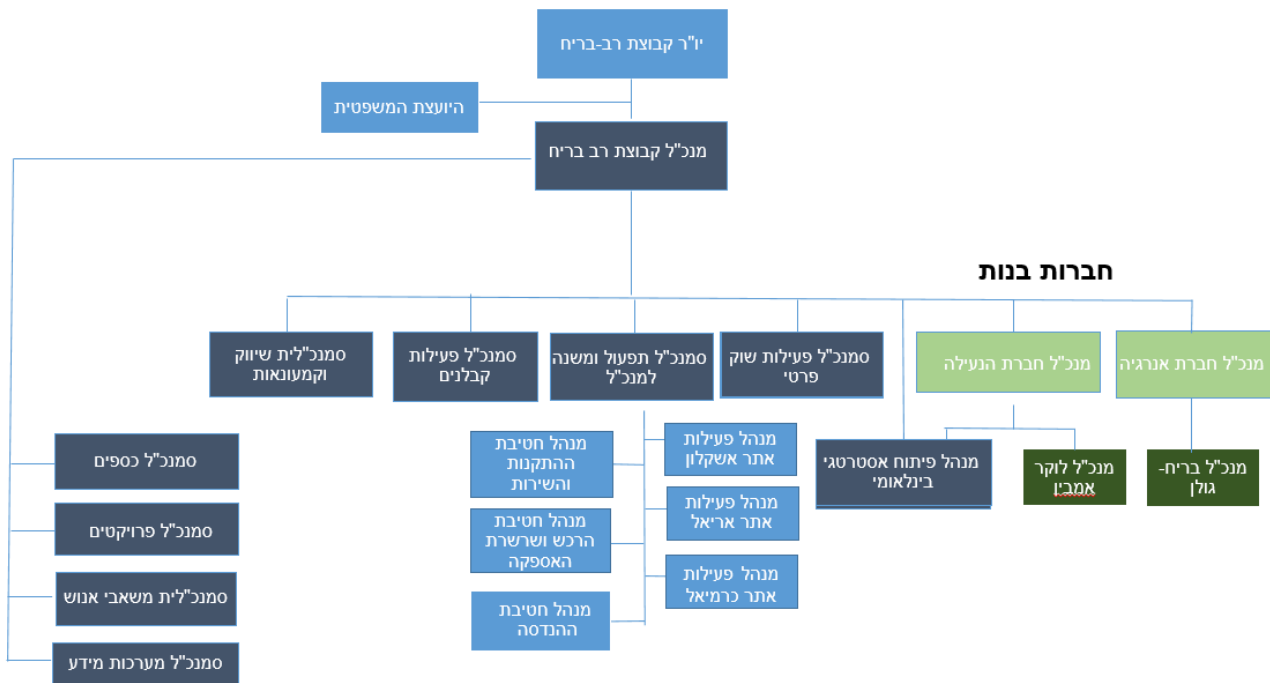


רב-בריח

זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. מידע זה עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה כתוצאה מגורמים שונים, לרבות התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 33 להלן.

24. הון אנושי

המבנה הארגוני של הקבוצה – להלן תרשים מטה ההנהלה ומנהלי תחומי פעילותה בתוקף מיום 1 בינואר 2024 נכון למועד אישור הדוח:



יצוין כי התרשים לעיל מתאר את המבנה הארגוני של החברה כפי שנכנס לתוקף ביום 1 בינואר 2024, במסגרתו חדלו מספר מנהלים בכירים לכהן כנושאי משרה והם כפופים לסמנכ"ל ומוגדרים בין היתר כמנהלי חטיבות. שינוי המבנה הארגוני לא הפחית מאחריות המנהלים הרלוונטיים אלא רק העביר סמכויות ניהול ממנכ"ל החברה לסמנכ"לים.

לפרטים אודות המבנה הארגוני שהיה נכון בשנת 2023 ראו סעיף 24 לדוח התקופתי לשנת 2022.

ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות את תנאי הכהונה של מר שמואל דונרשטיין כמנכ"ל וכדירקטור בחברה בד בבד עם אישור תנאי כהונתו של מר גיורא בר דעה כיו"ר דירקטוריון בחברה. לפרטים אודות דוח זימון אסיפת בעלי המניות של החברה שעל סדר יומה אישור תנאי כהונה של מר שמואל דונרשטיין כמנכ"ל החברה ושל מר גיורא בר דעה כיו"ר הדירקטוריון ראו את דיווחי החברה בדבר זימון אסיפה מיום 5 בפברואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011116), דיווח משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024646) המובאים על דרך ההכללה.

24.1. נכון למועד הסמוך לפרסום הדוח, הקבוצה מונה כ- 985 עובדים, הכוללים, בין היתר, את מנכ"ל הקבוצה, מנכ"לי חברות הבת ועובדיהם.

24.2. להלן פילוח של עובדי החברה לפי שנים ולפי מחלקות:

| סעיף | בסמוך למועד פרסום הדוח | ליום 31 בדצמבר 2023 | ליום 31 בדצמבר 2022 |
|------------------------------|------------------------|---------------------|---------------------|
| הנהלה בכירה (*) | 13 | 15 | 15 |
| כספים | 35 | 36 | 33 |
| רכש ושרשרת אספקה | 30 | 30 | 26 |
| מערכות מידע | 12 | 11 | 11 |
| שיווק ומכירות | 104 | 106 | 94 |
| מו"פ והנדסה | 45 | 42 | 51 |
| משאבי אנוש | 4 | 4 | 4 |
| ייצור | 509 | 628 | 584 |
| תומכי ייצור | 233 | 257 | 258 |
| חל"ת+ מילואים, עובדים מפונים | 24 | 142 | - |
| סך הכל בחברה | 1,009 | 1,271 | 1,076 |
| חברות בנות בחו"ל | 24 | 24 | 24 |
| סה"כ בקבוצה | 1,033 | 1,295 | 1,100 |

(*) כולל שירותי הניהול ושירותיו של מר שמואל דונרשטיין באמצעות דלתות תעשיות כיו"ר דירקטוריון או כמנכ"ל ודירקטור בהתאם לתקופה. כמפורט בתקנה 22 בפרק פרטים נוספים המצורף כחלק בלתי נפרד מדוח זה.

24.3. **שינויים מהותיים במצבת העובדים בקבוצה ושינויים מבניים**

24.3.1. **השפעת מלחמת חרבות ברזל על מצבת כוח האדם בקבוצה:**

בחודשים הראשונים של מלחמת חרבות ברזל נוכח צמצום היקפי פעילות החברה באופן משמעותי והיעדרות של כ-150 מעובדיה ומנהליה של החברה בשל גיוס בצווי 8 לשירות במילואים, איסור על כניסה מלאה של עובדים פלשתינאים לשטחי ישראל, צמצום ב-50% של כניסת עובדים פלשתינאים לשטחי תעשייה באזורי C ופינויים או עזיבה של עובדים ממקום מגוריהם לאזורים רחוקים יותר, וזאת, במקביל לצמצום הפעילות באתרי הבניה בישראל, נדרשה החברה להפחתת מצבת העובדים בקבוצה.

בתחילת הדרך, הוציאה החברה לחל"ת כ-30% ממצבת העובדים בקבוצה ובמהלך החודשים שלאחר מכן בהתאמה למצב דרישת הוצאת הסחורה החזירה החברה חלק מהעובדים שניתן היה להחזירם.

לפרטים נוספים אודות השפעת מלחמת חרבות ברזל על מצבת כוח האדם בקבוצה ועל פעילות הקבוצה בכלל ראו סעיף 8.1 לעיל.

נכון למועד הדוח נוכח מעבר לשגרת לחימה בישראל הוחזרו מרבית עובדי החברה, שחזרו לביתיהם מחל"ת לעבודה מלאה.

גם בימים אלו עובדיה ומנהליה של החברה נמנים על משרתי המילואים בצה"ל.

24.3.2. שינוי המבנה הארגוני בחברה:

ביום 1 בינואר 2024 נכנס לתוקף שינוי מבנה הארגוני של הקבוצה. המבנה הארגוני שהיה בתוקף עד למועד זה, הוחל בשנת 2019 לאחר השלמת רכישת מספר פעילויות שונות בקבוצה וכניסה לפעילויות במוצרים חדשים. החברה בשנת 2018 סיימה את מכירתיה סביב כ-300 מיליון ש"ח אז התמקדות החברה ולשנים שלאחר מכן היו בעיקר בצמיחה ובבניית התשתית התפעולית לייצור כלל המוצרים החדשים שנוספו בקבוצה. בשנת 2024 הוחלט על שינוי המבנה הארגוני של החברה על מנת לאפשר ניהול מטריציוני מחד, מנוהל בחטיבות והגדלת הסמכויות של מנהלי החברה. שינוי זה בא בעקבות התרחבות החברה בשווקים ובמוצרים שונים ולשם מימוש החזון האסטרטגי של החברה כפי שפורסם על ידי החברה ביום 11 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 094194-01-2022) במטרה לייצר סינרגיה בפעילות הייצור וניהולה תחת סמנכ"ל תפעול של הקבוצה כולה וכן סינרגיה בפעילות המכירות של פעילות הקבלנים והשוק הפרטי תחת אסטרטגיית החברה של one stop shop (לעיל ולהלן: "שינוי המבנה הארגוני").

24.3.3. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 הקבוצה מנתה כ-987 עובדים ביחס לכ-1,100 עובדים נכון ליום 31 בדצמבר 2022, נתון המבטא ירידה של כ-10.2% בכוח האדם של החברה. הירידה בכח האדם נבעה בעיקר בשל תהליכי התייעלות ושיפור תהליכים בקבוצה.

24.1. תלות בעובדים

24.4.1. להערכת הקבוצה, קיימת לקבוצה תלות במר שמואל דונרשטיין המכהן נכון למועד פרסום הדוח כמנכ"ל החברה וכדירקטור בה.. מר דונרשטיין הינו בעל ניסיון רב והבנה עמוקה בכל תחומי פעילותה של הקבוצה, לרבות במוצריה, בטכנולוגיות בהן עושה הקבוצה שימוש ובקניין הרוחני. בנוסף, מר דונרשטיין הינו בעל הבנה והיכרות קרובה עם השוק והמגמות שבו ובכלל היבטי הפעילות המסחרית של הקבוצה, הלקוחות של הקבוצה גורמי ההצלחה שלה ואתגריה. לאורך השנים צמח לצד מר דונרשטיין צוות ניהולי רחב ובכיר הכולל את מנהלי מטה החברה, שיווק ומכירות, ותפעול. רבים מהצוות הניהולי הבכיר של הקבוצה מועסקים משנותיה הראשונות של פעילות הקבוצה ומטמיעים את חזון הקבוצה לצד ניהול שוטף ומקצועי.

24.2. הדרכה ואימונים

לקבוצה מערך הדרכות מסודר בראשות רכות הדרכות של הקבוצה, הכולל הדרכות מקצועיות על מוצרים חדשים בקבוצה, הסמכה של עובדי התפעול של הקבוצה, הכשרות של שלל מתקינים חיצוניים וכאלה הנמנים עם עובדי הקבוצה וביצוע תכניות לפיתוחם של העובדים.

24.3. תנאי העסקה

(א) **עובדים** – עובדי הקבוצה זכאים לשכר, לתנאי עבודה ולתנאים סוציאליים מקובלים ו/או על פי דין הנקבעים בהסכמי העבודה האישיים שלהם הכוללים דמי חופשה, דמי הבראה, דמי מחלה, ביטוח פנסיוני (ולרובם סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין) וכיו"ב.

כמו כן, החברה כפופה להוראות ההסכם הקיבוצי הכללי בדבר מסגרת לביטוח פנסיוני מקיף בתעשייה מיום 1 בספטמבר 2005 החל על כל העובדים המועסקים במפעלי החברה, ולהוראות



צווי ההרחבה בענף המתכת, אשר חלות רק על עובדי הכפיים בקבוצה.

עובדי הקבוצה, המשתכרים עד לשכר של 10,000 ש"ח זכאים לביטוח שיניים לאחר שנת עבודה במימון החברה. בנוסף החברה נושאת בעלות רובד בסיס של ביטוח בריאות פרטי.

(ב) **מנהלים ואנשי מכירות** – עובדים אלה מועסקים בהסכמי עבודה אישיים. חלק מהסכמים אלה כוללים הטבות שונות, בנוסף לתנאים הקבועים בהסכמי העובדים המצוינים בס"ק (א) לעיל. בין ההטבות כאמור, נכללות העמדת רכב חברה, מכשיר סלולרי ומחשב נייד לשימוש איש המכירות. בנוסף, כוללים הסכמים אישיים אלה הטבות בגין דמי הבראה, דמי מחלה, חופשה והתחייבות לביצוע הפרשות לביטוח פנסיוני ולחלק מהעובדים אף קרן השתלמות. לאנשי המכירות משולמות בד"כ גם עמלות, שנקבעות על פי רוב בהתאם ליעדי מכירות בגין מכירת מוצרי הקבוצה, בהתאם לקבוע בהסכמי העבודה האישיים שלהם.

(ג) **סמנכ"לים ומנהלים בכירים** – מועסקים בהסכמי עבודה אישיים וכוללים הטבות שונות, בנוסף לתנאים הקבועים בהסכמי העובדים המצוינים בס"ק (א) לעיל, לרבות העמדת רכב, מכשיר סלולרי ומחשב נייד. בנוסף, כוללים הסכמים אישיים אלה דמי הבראה, דמי מחלה, חופשה והתחייבות לביצוע הפרשות לביטוח פנסיוני וקרן השתלמות. כמו כן, הינם זכאים לבונוס שנתי משתנה המותנה בביצועי החברה ו/או בביצועי היחידה תחת תחום אחריותם וכן לאופציות על פי תכנית האופציות של החברה, והכל בהתאם למדיניות התגמול של החברה כאמור בסעיף 24.5 להלן.

(ד) בנוסף, מעת לעת מעמידה החברה הלוואות לעובדים, מנהלים ונושאי משרה בקבוצה. כמו כן, זכאים עובדי הקבוצה להנחות על מוצרי הקבוצה השונים.

24.4. חברות כח אדם:

בנוסף, נכון ליום 31 בדצמבר 2023 מועסקים בקבוצה 17 עובדי חברות כוח אדם אשר בעטיים התקשרה הקבוצה עם חברות כוח אדם. החברה מתקשרת עם חברות כוח אדם בהסכמים הקבועים בין היתר כי יחסי עובד-מעביד יחולו אך ורק במישור שבין העובדים לבין חברות כוח האדם וחברות כוח האדם תישאנה בכל ההתחייבויות והחובות של המעביד כלפי העובדים לרבות שכר עבודה, ביטוח ותנאים סוציאליים. עיקר עובדי חברות כוח האדם הינם עובדי מערך ייצור ותפעול, כאשר חלק מהעובדים הינם עובדים זרים. מדיניות החברה היא לקלוט את עובדי חברות כוח האדם כעובדי חברה לאחר השלמת שלושה חודשים בהצלחה.

בנוסף, נכון למועד הדוח, החברה מעסיקה עובדים פלסטינאיים במפעליה באזור תעשייה אריאל בהתאם להקצאות מאושרות של המדינה.

24.5. תכנית תגמול לעובדים

לקבוצה מנגנון תגמול לעובדי המפעלים השונים, במסגרתו ככל שהצלחה (בחישוב רבעוני) מחלקה מסוימת בקבוצה להתייעל מעל רף התקציב שהוגדר על ידי הקבוצה לאותה תקופה – מקבלת אותה מחלקה בונוס אשר מתחלק בין העובדים באותה מחלקה. העמידה ביעד וחישוב הזכאות מתבצעת לכל מפעל בנפרד ועבור כל העובדים המועסקים בהעסקה ישירה וחלק מהעובדים אשר מועסקים בהעסקה עקיפה.

לעניין מדיניות התגמול לנושאי משרה בחברה ראו סעיף 8.1.6 בפרק 8 לתשקיף.



רב-בריה

בשנת 2010 אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות להענקת אופציות (לא רשומות) הניתנות למימוש למניות החברה, לעובדים ו/או נושאי משרה בחברה, על מנת לעודד את הזדהות עובדי החברה עם החברה, באמצעות שיתופם בתוצאות פעילותה של החברה ולתת תמריץ למנהלי ועובדי החברה להביא להתפתחות ולצמיחת עסקיה. ביום 17 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה את תיקון תוכנית האופציות עם ההתאמות הנדרשות ("תכנית אופציות"). לפרטים נוספים אודות תכנית האופציות ואופציות שהוענקו לעובדים ונושאי משרה ראו סעיף 3.8 בפרק 3 לתשקיף.

ביום 1 בנובמבר 2018 אושר לחברה מענק בסך של עד 411,680 ש"ח ממשרד הכלכלה והתעשייה בגין הרחבת התעסוקה במפעל החברה בכרמיאל ובתוך כך העסקת עובדים מאוכלוסיות ששיעור השתתפותן בתעסוקה נמוך, המתגוררים בצפון הארץ. תוקף האישור כאמור הינו עד ליום 31 בינואר 2024. לשם קבלת האישור כאמור, החברה העמידה ערבות ביצוע בנקאית בסך של 5% מגובה המענק, אותה תהיה רשאי משרד הכלכלה והתעשייה לחלט ככל שהחברה לא תעמוד בתנאי המענק. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 קיבלה החברה סך מצטבר של כ- 366,763 ש"ח בגין תכנית זו.

25. מימון

מיום היווסדה, מממנת החברה את פעולותיה בעיקר באמצעות מקורותיה העצמאיים וכן מאשראי מתאגידים פיננסיים שונים ומגיוס הון.

לפרטים אודות הנפקת מניות החברה לציבור על פי התשקיף ראו סעיף 1 לעיל.

25.1. מסגרות אשראי

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, סך מסגרות האשראי שקיבלה הקבוצה מתאגידים בנקאיים ופיננסיים עומד על כ-276 מיליוני ש"ח, מתוכו ניצלה החברה כ-256 מיליוני ש"ח.

25.2. להלן יובאו פרטים אודות שיעור הריבית האפקטיבית והריבית הממוצעת ממקורות בנקאיים

וממקורות חוץ בנקאיים, תוך הבחנה בין הלוואות לזמן קצר להלוואות לזמן ארוך בשנת 2023

| שיעור הריבית הממוצעת לשנת 2023 | שיעור הריבית האפקטיבית לשנת 2023 | סוג אשראי | מקור אשראי |
|--------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 7.09% | 7.09% | הלוואות לזמן קצר (אונקולים) | מקורות אשראי בנקאיים |
| 7.6% | 7.7% | הלוואות לזמן ארוך | מקורות אשראי בנקאיים |
| ל.ר. | ל.ר. | הלוואות לזמן קצר | מקורות אשראי חוץ בנקאיים |

25.3. יתרות ההלוואות לזמן ארוך שנטלה החברה מגופים בנקאיים (באלפי ש"ח) ושיעורי הריבית בגינן ותקופתן

| הגורם המלווה | יתרת ההלוואות לזמן ארוך ליום 31 בדצמבר 2023 | ריבית שנתית (בטוח) | משך זמן ממוצע של ההלוואה |
|--------------|---|--------------------|--------------------------|
| בנק א' | 23,517 | פריים + 1.5% | כ-6 שנים |
| בנק ב' | 55,876 | פריים + 1.5% | כ-4 שנים |
| בנק ג' | 54,486 | פריים + 1.6% | כ-4 שנים |

25.4. יתרות ההלוואה לזמן קצר (on call) שנטלה החברה מגופים בנקאיים ופיננסים (באלפי ש"ח) ושיעורי הריבית בגינן לשנת 2023 :

| הגורם המלווה | יתרת ההלוואות לזמן קצר ליום 31 בדצמבר 2023 | ריבית שנתית (בטוח) |
|--------------|--|--------------------|
| תאגיד א' | 70,516 | פריים + 0.7% |
| תאגיד ב' | 70,594 | פריים + 0.7% |
| תאגיד ג' | 65,063 | פריים + 0.8% |
| תאגיד ד' | 49,991 | פריים + 0.7% |

25.5. אמות מידה פיננסיות והתניות נוספות

במסגרת התחייבויות החברה לאמות מידה פיננסיות בקשר עם ההלוואות כאמור, התחייבה החברה, בין היתר, כי לא תשלם ולא תתחייב לשלם בכל אופן וצורה שהם בין במישרין ובין בעקיפין, מהחברה (מרווחיה או מהונה או מכל מקור שהוא) דיבידנדים (כהגדרתם בחוק החברות כפי שיתוקן מפעם לפעם) ("דיבידנדים") לבעלי מניותיה או לבעלי שליטה בה, בין שהתחייבו כלפי הבנקים בכתב ההתחייבות ובין שלא התחייבו כלפי הבנקים בכתב ההתחייבות. על אף האמור לעיל, כל עוד לא ארע אירוע המקנה לבנקים את הזכות להעמדת חובות החברה כלפיהם לפירעון מיידי, תהיה רשאית החברה לשלם לבעלי מניותיה דיבידנדים בכפוף להוראות חוק החברות והדין ובהתקיים כל התנאים המצטברים הבאים:

(א) תשלום דיבידנדים בשנת 2021 ואילך לא יגרום להפרה של התחייבויות החברה מכל מין וסוג שהוא, לרבות התחייבויות החברה ליחסים הפיננסים שנקבעו. במסגרת קבלת אשראי מהתאגידים הבנקאיים, התחייבה החברה מעת לעת לעמוד באמות מידה פיננסיות ולאחרונה התקשרה החברה בכתב התחייבות מיולי 2021, אשר ביטל את כתבי התחייבויות קודמים אשר חתמה החברה לטובת תאגידים בנקאיים,



רב-בריה

כאשר התאגידים הבנקאיים אישרו כי אין להם טענות כלפי החברה בקשר עם ההתחייבויות החברה הקודמות כאמור.

ביום 31 בדצמבר 2023 ובהסכמת התאגידים הבנקאיים המעמידים אשראי לחברה, נכנסו לתוקפם עדכונים לאמות המידה הפיננסיות והתחייבויות החברה עבור הרבעון הרביעי של שנת 2023, הרבעון הראשון של שנת 2024 והרבעון השני של שנת 2024 (להלן בסעיף זה: "תקופות הבדיקה"), כמפורט להלן:

(א) סך ההון המוחשי המינימלי לא יפחת מ- 60,000,000 ש"ח.
(ב) היחס בין ההון העצמי המוחשי 35 לבין סך המאזן 36 של החברה (להלן בסעיף זה: "היחס") במהלך תקופות הבדיקה לא יפחת מ- 19%. מתום תקופות הבדיקה ואילך היחס לא יפחת מ- 23%.

(ג) המנה המתקבלת מחילוק (1) החוב הפיננסי נטו³⁷ ב-(2) EBITDA³⁸ (להלן: "יחס ניסוי לחוב"), לא תעלה על 5.5 במהלך תקופות הבדיקה. מתום תקופות הבדיקה ואילך תעמוד המנה על 4.75.

עוד הוסכם מול התאגידים הבנקאיים כי בתקופות הבדיקה חריגה בשיעור של עד 5% באמת מידה מסוימת לא תיחשב כהפרה של אותה אמת מידה. החל מתום תקופות הבדיקה, חריגה כאמור לא תיחשב כהפרה ובלבד שתוקנה ברבעון שלאחר מכן.

לפרטים נוספים אודות אופן חישוב אמות המידה הפיננסיות ראו ביאור 13 (ג) לדוחות הכספיים.

בדיקת ההתניות הפיננסיות תהיה מידי רבעון על בסיס הדוחות הכספיים המאוחדים הרבעוניים והשנתיים המאוחדים של החברה. הבדיקה האמורה תחל החל מרבעון שלישי לשנת 2021. הדוחות בשנת 2021 ואילך יערכו לפי התקינה הבינלאומית IFRS. בנוסף נקבע כי בכל עת שבה יסתבר לתאגיד בנקאי, כי נגרמו ו/או עומדים להיגרם בדוחות הכספיים שינויים, עקב טיפול חשבונאי חדש, הוא יהיה רשאי, לאחר התייעצות עם החברה, להודיע לחברה מהם השינויים הנדרשים על ידו באמות המידה (להלן: "אמות המידה המתוקנות") על מנת להתאימן לשינויים כאמור, וזאת מתוך כוונה להתאימן לתכלית הכלכלית המקורית על פיה נקבעו אמות המידה. הודיע התאגיד הבנקאי לחברה מהן אמות

³⁵ משמעו – הון עצמי כמוגדר בדוחות הכספיים, בתוספת יתרת סכומי קרן הלוואות בעלים אשר לגביהן נחתמו כלפי הבנק, על ידי החברה ובעלי מניותיה, כתבי נחיתות (subordination) ובניכוי (א) חייבים לחברה שהינם בעלים ו/או חברות קשורות של החברה והכל ובלבד שאינן מאוחדות (ב) ערבויות שניתנו ע"י החברה להבטחת חובותיהם של בעלים ו/או חברות קשורות של החברה שאינן חברות בנות. ההון העצמי - (א) לא יכלול זכויות שאינן מקנות שליטה המופיעות במסגרת ההון העצמי (דוחות מאוחדים); (ב) ההון העצמי לא יכלול גם את כתבי האופציה שתוספת המימוש בגינם צמודה; (ג) ההון העצמי יכלול גם את מרכיב ההמרה בגין אג"ח להמרה שמחיר המימוש שלהם צמוד.

³⁶ בנוסף עד לחודש דצמבר 2025 תנוכה מסך המאזן יתרת ההלוואה אשר הועמדה לחברה על ידי התאגידים הבנקאיים לשם מימון רכישת מקרקעין המיועדים להקמת מפעל שלב ב'. לפרטים נוספים ראו סעיף 28.3 להלן.

³⁷ חוב פיננסי נטו - חוב פיננסי בניכוי יתרות מזומנים ושווי מזומנים. חוב פיננסי - ביחס לכל מועד אליו מתייחסים בהתאמה: סך כל החובות וההתחייבויות המאזניות של החברה - (1) לבנקים ומוסדות פיננסיים אחרים ומוגדרים ומוצגים בדוחות הכספיים כחוב פיננסי לפי כללי החשבונאות; (2) הנובעים מאג"ח על כל סוגיו, לרבות אג"ח סטרייט (straight bonds) ואג"ח להמרה; (3) בגין הלוואות שנתקבלו מחברות קשורות שאינן חברות בת או מצדדים שלישיים כלשהם שאינם ספקים (למעט הלוואות בעלים לגביהן נחתמו כלפי הבנק, על ידי החברה ועל ידי מי שהעמיד את אותן הלוואות הבעלים, כתבי נחיתות (subordination); (4) בגין סכומים שנתקבלו כתוצאה ממכירה או ניכיון של חובות חייבים (receivables), חשבונות, שטרות או נכסים פיננסיים אחרים, בתנאים המאפשרים חזרה אל המוכר (recourse) במקרה של אי פירעון במועד של חובות החייבים, החשבונות, השטרות או הנכסים הפיננסיים האחרים האמורים; והכל כמדווח בדו"חות הכספיים של החברה, לתקופה המסתיימת במועד אליו מתייחסים בהתאמה. עד לדוחות הכספיים המתייחסים לשנת 2022 בלבד, תוחרג מסכום ההתחייבות כלפי הבנקים יתרת ההלוואה אשר הועמדה לחברה על ידי התאגידים הבנקאיים לשם מימון רכישת המגרשים כהגדרתם בסעיף 28.1 להלן.

³⁸ EBITDA משמעו - הסכום הכולל של הרווח התפעולי (מפעולות רגילות) של החברה, על פי הדו"חות הכספיים השנתיים האחרונים של החברה, לפני הוצאות מימון (ריבית, הפרשי הצמדה, הפרשי שער ומטבע ועמלות) ומיסים בתוספת הוצאות פחת והפחתות שנרשמו באותה תקופה ובתוספת (נטרול) הוצאות בגין אופציות (תשלום מבוסס מניות) במהלך ארבעת הרבעונים העוקבים הקודמים למועד הבדיקה אך בניכוי: (א) רווחיהפסדי שיערוך של נדלן להשקעה; (ב) רווחיהפסדי הון; (ג) רווחיהפסדי שיערוך השקעות; (ד) רווח ממחיקת מוניטין שלילי.



רב-בריה

המידה המתוקנות - הן תחייבנה את החברה החל ממועד מסירת הודעת התאגיד הבנקאי ויראו כתב זה כאילו הוא כולל, החל ממועד מסירת הודעת התאגיד הבנקאי, את אמות המידה המתוקנות. האמור יחול רק במקרה ובו כתוצאה מהטיפול החשבונאי החדש נגרם שינוי בתוצאת תניה מסוימת מעל ל-5%. בנוסף, בכל מקרה בו תתחייב החברה לצד ג' לעמידה בהתניות פיננסיות מסוימות, תהא לתאגיד הבנקאי הזכות להודיע לחברה על הוספת תנאים פיננסיים כאמור. האמור יחול רק במקרה בו ההתחייבות לצד ג' עולה על 5% מסך החוב הפיננסי נטו. בדצמבר 2021 חתמה החברה על תוספת לאמות המידה בה נקבע שינוטרו הוצאות הנפקה לצורך חישוב העמידה באמות מידה פיננסיות אלו.

להלן בחינת החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2023 ביחס לעמידה באמות המידה הפיננסיות להן התחייבה החברה כלפי תאגידים בנקאיים ("התאגידים הבנקאיים"):

| סעיף | התניה | בפועל |
|--------------------------------------|-----------------|---------|
| הון עצמי מוחשי מינימלי | 60,000 אלפי ש"ח | 241,785 |
| הון עצמי מוחשי חלקי סך המאזן מינימלי | 19% | 28.3% |
| יחס כיסוי חוב מקסימלי | 5.5 | 4.63 |

בנוסף, התחייבה החברה, בין היתר, כי:

- (א) שלומית ו/או שמואל, ו/או קרוביהם ו/או חברות בשליטתם, ימשיכו להחזיק בשליטה בחברה.
- (ב) "שליטה" – כהגדרת המונח בחוק ניירות ערך.
- (ג) לאי שינוי מבנה ולהודיע לבנקים זמן סביר מראש (לפחות 7 ימים מראש) ובכתב על כוונת החברה להשקיע ברכישת פעילות או ברכישת חברות בנות בסכום העולה על 10 מיליון ש"ח. בחלק מהבנקים נקבע כי האמור לעיל למעט בפעולה כאמור בין החברה לבין תאגידים מוחזקים על ידה או ההיפך. בכל מקרה כאמור בו הבנק בהתאם לשיקול דעתו הבלעדי יחליט כי העסקה כאמור אינה מקובלת עליו, אזי הבנק יודיע לחברה תוך 5 ימים ממועד הודעת החברה כי כאמור העסקה מקנה לבנק את הזכות להעמיד לפרעון מיידי, בהתראה שתינתן לחברה 90 יום מראש. בנוסף, מבלי לגרוע מהאמור לעיל, לאחר השלמת ההנפקה נשוא תשקיף זה, נקבעו תנאים למיזוג חברות מבלי שהחברה תידרש להודיע לתאגידים הבנקאיים כאמור.

25.6 נוכח הימשכות מלחמת "חרבות ברזל" והשלכותיה על ענף הבניה והחברה בפרט, אישר דירקטוריון החברה במועד אישור הדוחות הכספיים למען הזהירות בלבד קבלת מכתבי הסכמה מאת התאגידים הבנקאיים כי היה והדוחות הכספיים של החברה לרבעון 1, 2024 בלבד יצביעו על אי עמידת החברה באמות המידה הפיננסיות כאמור לא ינקטו כנגד החברה על צעדים כלשהם לרבות וויתור על זכותם של התאגידים הבנקאיים להעמדה לפירעון מיידי של התחייבות החברה כלפיהם.

25.7 שעבודים

לקבוצה שעבודים, בין שוטפים ובין קבועים, לטובת תאגידים בנקאיים וכן לטובת גורמים נוספים, ובין היתר, שעבודים קבועים ושעבוד צף על המוניטין, סימני המסחר, הפטנטים, המפעל וכל יתר הנכסים והזכויות הקיימות והעתידיות של החברה. לפרטים אודות שעבודים נוספים החלים על החברה, ראו ביאור 21 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

25.8. ערבויות

הקבוצה העמידה ערבויות לטובת ספקים ולקוחות אשר הועמדו לצורך הבטחת התנאים החוזיים איתם. ליום 31 בדצמבר 2023 יתרת הערבויות לטובת ספקים ולקוחות עמדה על סך של כ-26,062 אלפי ש"ח.

להבטחת החזרי חובות חברות הקבוצה לתאגידי פיננסיים שונים מהם נלקחים הלוואות למימון פעילותן, חברות הקבוצה העמידו ערבויות צולבות לתאגידי הפיננסיים.

לעניין העמדת ערבויות על ידי בעלי השליטה ואישור הבנקים לשחרור מהערבויות הנ"ל, ראו סעיף 8.2.1 בפרק 8 לתשקיף.

25.9. לפרטים אודות ההון החוזר של החברה ראו סעיף 17 לעיל.

25.10. יתרות חו"ז של בעלת השליטה

החברה סיווגה בדוחותיה הכספיים נכון ליום 31 בדצמבר 2023 סך של כ-2,786 אלפי ש"ח כחוב של חברות קשורות לחברה (עיקר הסכום מיוחס למענק בסך של כ-2.5 מיליון ש"ח בגין עמידה ביעדים לשנת 2023 אשר ישולם לבעלת השליטה בסמוך לפרסום הדוח הכספי. לפרטים ראו ביאור 30 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023.

26. מיסוי

בשנת 2015 פנתה החברה לרשות המיסים על מנת לקבל החלטת מיסוי הקובעת כי, לצורך קביעת הטבות מס על פי החוק לעידוד השקעות הון, יראו את מפעל הנעילה ומפעל דלתות הפלדה כמפעלים נפרדים. כבר בשנה זו ניתן האישור מרשות המיסים לבקשה האמורה, כאשר תוקף האישור נכון למועד הדוח הינו עד שנת המס 2024 (כולל שנה זו).

כפועל יוצא מן האמור, החברה תהא זכאית לתבוע הטבות מס כ"מפעל מועדף" על פי חוק לעידוד השקעות הון, וזאת בכפוף לעמידה בתנאי "פיזור השווקים" (ככלל - יצוא בשיעור של 25% לפחות) לגבי כל אחד מהמפעלים האמורים. הטבות המס לגבי מפעל הממוקם באיזור פיתוח א' הינן, בין השאר, שיעור מס חברות מופחת של 7.5% על הכנסתה המועדפת של החברה שמקורה במפעליה המועדפים. נכון למועד הדוח, החברה לא עמדה בתנאים המזכים של הטבת המס ביחס למכירות מפעל דלתות הפלדה בבעלות החברה מאחר שטרם עמדה בתנאי שיעור היצוא המינימלי. יחד עם זאת, לראשונה בשנת 2021 עמד מפעל הנעילה (בבעלות חברת הבת (100%)) בתנאים המזכים של הטבת המס. בשנת 2022 מפעל הנעילה לא עמד בשיעור הייצוא הנדרש (בפועל מול שיעור נדרש) אך בשנת 2023 עמד מפעל הנעילה בשיעור הייצוא הנדרש.

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה ראו ביאור 18 לדוחות הכספיים לשנת 2023.

27.1. כללי

27.1.1. לתהליכי הייצור של מוצרי הקבוצה, וביניהם – דלתות פלדה, דלתות עץ, דלתות זכוכית; מוצרי נעילה, מערכות סינון אב"כ וציוד מקצועי לתמיכה בבניית תשתיות שלד – יש השפעות סביבתיות מהותיות. התהליכים כרוכים בין היתר בהיווצרות שפכים, היווצרות פסולת, פליטות לאוויר ושימוש בחומרים מסוכנים. הקבוצה פועלת לצמצום ההשלכות הסביבתיות של פעילויות הייצור.

27.1.2. הקבוצה ביצעה מספר פרויקטי תשתית ותפעול להפחתת השלכות סביבתיות. עיקר הפעילות שבוצעה בעבר על ידי החברה הייתה במטרה לשפר את סביבת העבודה של העובדים, ונעשתה על מנת לצמצם את הסיכון שבחשיפה של העובדים לחומרים מסוכנים ולתוצריהם המשמשים בתהליך, זאת כמענה לדרישות הגהות התעסוקתית של משרד העבודה. בנוסף, בחודשים האחרונים החברה ביצעה תסקיר פנימי סביבתי, הן במפעל הדלתות והמיגון והן במפעל העץ בכרמיאל באמצעות יועץ מומחה סביבתי לבחינת ההשלכות הסביבתיות האפשריות ומתן פתרונות סביבתיים ככול שיידרש לפעילויות גילווין, חיתוך בפלסמה, ליטוש והשחזת מתכות, צביעה, והדבקת וינוריט.

27.1.3. פעילות הצביעה של הקבוצה נעשית בשיטה אלקטרו-סטטית (שימוש באבקה), דבר המונע את זיהום הביוב ומקורות המים ומאפשר מיחזור הפחת בתהליך הצביעה של עד 99%. כל אבקות הצבע המשמשות את הקבוצה מסומנות בתו הירוק לשמירת הסביבה. בנוסף, קווי הצביעה מופעלים באמצעות תוכנת מחשב אשר מאפשרת ניצול וחסכון של 20% באבקה על ידי פיזור בצורה מדודה והומוגנית.

27.1.4. בתהליך ייצור דלתות, הקבוצה עושה שימוש בחומרי גלם (ציפוי ובידוד) שכולם ניתנים למחזור בעתיד. הקבוצה פיתחה ציפוי חדש ובלעדי מפילם תלת שכבתי אשר אינו מתכלה (עמיד כנגד שריטות קרני UV וחומרי ניקוי). חלק גדול מהפחים שמגיעים כיום לקבוצה מצופים מראש עם הציפוי האמור, ורק בעזרת הציוד הטכנולוגי הייחודי שיש לקבוצה, היא מסוגלת לייצר דלתות מצופות מראש, דבר המקנה לה יתרון משמעותי על מתחרותיה ובתוך כך שמירה על סביבה נקייה יותר.

27.1.5. הקבוצה משתמשת בחומרים המקנים לדלתות המיוצרות על ידי הקבוצה תכונות בידוד תרמיות גבוהות במיוחד, דבר שמביא לעזר וחסכון בצריכת אנרגיה לחימום וקירור הבית. בנוסף לכך, הקבוצה פיתחה סדרה של דלתות אקוסטיות לבידוד ולמניעת רעשים. אשר לפלדה בה עושה שימוש הקבוצה - המעטה של ה"פלדלת החדשה" מצופה בפילם תלת שכבתי חדש העמיד בפני קרינת UV (Ultra-Violet) לתקופה של עד כ- 50 שנה (להבדיל מה PVC (Polyvinyl Chloride) שעמיד עד כ- 5 שנים בלבד).

27.1.6. על מנת לחסוך בשימוש בפלדה בתהליך הייצור, הקבוצה השקיעה בטכנולוגיות חדשניות ובעזרת תוכנות מחשב חדשניות תהליך הניקוב מנצל כ- 96% מחומר הגלם לעומת 81% בעבר. בשאר הפעילויות הקבוצה מנטרת באופן קבוע את הפחת בתהליך תוך העמדת יעדים ותוכניות ספציפיות להורדתו.



רב-בריה

27.1.7. כמו כן, הקבוצה ממשיכה לפעול ולבחון פרויקטים להקטנת ההשפעה הסביבתית של תהליכי הייצור באתר. במהלך שנת 2022 הועבר מפעל הגיליון מאשקלון לאריאל והקו שודרג לקו מתקדם יותר הכולל מערך מלא ומקיף לטיפול בשפכים.

27.1.8. הקבוצה רואה בנושא איכות הסביבה כבעל חשיבות משמעותית לקבוצה ולשם כך מינתה לקבוצה מנהל איכות וגהות האחראי לוודא את עמידתה של הקבוצה בחוקים ובתקנות הקשורים לאיכות הסביבה.

27.1.9. פעילות מפעלי הקבוצה בנושא איכות הסביבה נעשית בשיתוף פעולה ובכפוף לבדיקות וביקורות המבוצעות מעת לעת על ידי הרשויות השונות.

27.1.10. כמו כן, חלק ניכר ממוצרי הקבוצה עוברים בדיקות ובקורות לעמידתם בדרישות וסטנדרטים בינלאומיים ואחרים ובדרישות מכון התקנים הישראלי.

27.2. הסיכונים הסביבתיים אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על הקבוצה

27.2.1. כקבוצה תעשייתית המנהלת מספר מפעלים תעשייתיים ברחבי הארץ וכן מרכזים לוגיסטיים גדולים, הקבוצה כפופה לדינים שונים הקשורים באיכות הסביבה, כגון: חוק החומרים המסוכנים, התשנ"ג-1993; חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968; חוק אוויר נקי, התשס"ח-2008, חוק תאגידי מים וביוב, התשס"א-2011; חוק שמירת הניקיון, התשמ"ד-1984, וכן תקנות והוראות שונות, שהוצאו מכוח חוקים אלה.

27.2.1.1. **טיפול בשפכים** – בתהליכי הייצור בחברה נוצרים שפכים המכילים חומרים שיש להם פוטנציאל לפגוע במקורות מים אם יגיעו למקורות אלה מבלי שיטופלו כנדרש. במפעל המיגון באשקלון, נשלחים השפכים התעשייתיים של קו הגיליון והנעילה לטיפול בחברת שרותי איכות הסביבה ברישיון. במפעל החברה באזור התעשייה בברקן מתקיים תהליך אפיון שפכים ונכון למועד הדוח הם נשלחים זמנית לטיפול בחברת עלה ירוק אקולוגיה.

27.2.1.2. **פליטות לאוויר** – שימוש בדודי קיטור ותנורים כחלק מפעילות הייצור, כרוך בפליטות של מזהמים לאוויר שהם, בעיקר, תוצרי תהליך שריפה. פליטה בלתי מבוקרת של חומרים אלה לאורך זמן עלולה לגרום לנזקים לאדם ולסביבה. במפעל הדלתות ובמפעל המיגון, הפליטות לאוויר נמצאות בשלב של אפיון על ידי יועץ סביבתי ונבחנות אלטרנטיבות שונות לטיפול: ספיחה על ידי פחם פעיל, שריפה וחמצון, או הסבה לצביעה בחומרים מבוססים על צבע מים.

27.2.1.3. **זיהום קרקע ומקורות מים** - דליפת חומרים מסוכנים כתוצאה מאחסנה לקויה, עלולה לגרום לזיהום קרקע ומקורות מים. מפעלי הקבוצה בהם נעשה שימוש בחומרים מסוכנים כפופים להנחיות היתרי רעלים בנוסף להוראות הדין הכללי.

27.2.1.4. **טיפול בפסולת** – כחלק בלתי נפרד מהפעילות התעשייתית, מיוצרת גם פסולת. בתהליך הייצור ותוך שימוש בחומרים מסוכנים, נוצרת גם פסולת מסוכנת. טיפול בלתי ראוי בפסולת עלול להביא לזיהום קרקע ומקורות מים, לפגיעה בעקרונות מיחזור ולכלי עתודות קרקע. הקבוצה עושה מאמצים כדי להעביר את הפסולת למיחזור או לשימוש חוזר, ובמקרה שאין הדבר אפשרי – מפונה הפסולת על ידי מפעלי הקבוצה לאתרי פסולת ייעודיים המורשים לכך על ידי המשרד להגנת הסביבה.



רב-בריה

27.2.2. למיטב ידיעת הקבוצה, הקבוצה ממלאת אחר ההוראות המהותיות, הכללים והדרישות הקבועים בדיון ביחס לשמירה על איכות הסביבה. עם זאת יצוין כי ביוני 2021 המשרד להגנת הסביבה ("המשרד") שלח לחברה מכתב התראה ("מכתב ההתראה") בקשר עם המפעל בכרמיאל, לפי סעיף 14 לחוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968; התראה על הפעלת מקור פליטה בניגוד לסעיף 3(א) לחוק אויר נקי, התשס"ח – 2008 והתראה לפי סעיף 15(ד) לחוק החומרים המסוכנים, התשנ"ג-1993 1993 ("חוק החומרים המסוכנים"). במכתב ההתראה הבהיר המשרד כי הוא סבור שמדובר בעבירות פליליות, ונכתב כי המשרד שוקל לנקוט אמצעים משפטיים ובכלל זה הוצאת צו פינוי רעלים. המפעל נדרש היה לבצע פעולות כגון הוצאת היתר רעלים, הגשת תוכנית אבני דרך להפסקת זיהום אוויר והגשת דוח תקינות ארובות, וניתנה הזדמנות להשיב לטענות בכתב. החברה פעלה להסדרת הנושא מול המשרד. החברה השיבה למשרד באמצעות יועץ סביבתי מומחה, אשר מסייע לחברה לקבלת האישורים וההיתרים הנדרשים בדיון ולבצע התאמות ככל שנדרשות במפעלים. נכון למועד הדוח, החברה פעלה ופועלת לביצוע ההתאמות שסוכמו עם המשרד להגנת הסביבה. החברה מעריכה כי עלויות ההתאמות לצורך עמידה בדרישות וחוקים יסתכמו לסכומים לא מהותיים.

להערכת הקבוצה, הסיכונים וההשפעות הסביבתיים אשר יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על הקבוצה, נובעים בעיקרם מהחמרה בדיני איכות הסביבה ודרישות הרשויות השונות המופקדות על הגנת הסביבה, אשר עלולים לגזור השקעות, מגבלות ותשומות נוספות מצד הקבוצה על מנת לעמוד בדרישות נוספות כאמור.

27.3. השלכות מהותיות של הוראות הדיון

קבוצה תעשייתית המנהלת מספר מפעלים תעשייתיים ברחבי הארץ וכן מרכזים לוגיסטיים גדולים, הקבוצה כפופה לדינים שונים הקשורים באיכות הסביבה, כגון: חוק החומרים המסוכנים; חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968; חוק אוויר נקי, התשס"ח-2008, חוק תאגידי מים וביוב, התשס"א-2011; חוק שמירת הניקיון, התשמ"ד-1984, וכן תקנות והוראות שונות, שהוצאו מכוח חוקים אלה.

להערכת הקבוצה, לא צפויות השלכות מהותיות להוראות הנוגעות להגנת הסביבה במתכונתן הנוכחית על תוצאות הפעילות של הקבוצה.

השקעות הקבוצה לצורך עמידה בדרישות וחוקים בענייני איכות הסביבה (כולל כיבוי אש) הסתכמו בשלוש השנים האחרונות בסכומים לא מהותיים. להערכת הקבוצה לא צפויות עלויות סביבתיות מהותיות בשנים הקרובות לצורך תיקון נזקים ושיקום; עלויות שצפויה הקבוצה להוציא לצורך מניעת או הפחתת פגיעה בסביבה הינן בסך שאינו מהותי לחברה. הפעולות הנבחנות כרגע לשיפור ליקויים בחלק מהאתרים מוערכות בעלויות לא מהותיות.

27.4. מדיניות ניהול סיכונים סביבתיים

הקבוצה פועלת להפחתת הסיכונים הסביבתיים בתהליכים כפי שפורטו לעיל.

הערכות הקבוצה בדבר הסיכונים הסביבתיים, העלויות שיחולו על הקבוצה והשלכות של הוראות הדיון על הקבוצה הן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, המבוסס בחלקו



רב-בריה

על מידע אשר קיים בידי החברה במועד התשקיף והערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטת החברה. הערכות אלה עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך על ידי החברה, בין היתר, ככל שגופים רגולטוריים לא יקבלו את עמדות החברה או כתוצאה מגורמים שונים אשר אינם בשליטתה או התממשות איזה מגורמי הסיכון הנזכרים בסעיף 33 להלן.

28. הסכמים מהותיים

28.1. הסכמים מול רשות מקרקעי ישראל

החברה התקשרה בהסכמי פיתוח עם רשות מקרקעי ישראל ("רמ"י") לגבי שטח המשתרע על כ- 55 דונמים באשקלון, אשר מטרתם על פי חוזה הפיתוח היא פיתוח מבנים למפעל לייצור ושיווק דלתות, לטובת הקמת המפעל החדש, כדלקמן:

(א) ביום 22 בינואר 2019 החברה התקשרה בחוזה פיתוח עם רמ"י ביחס לקרקע הידועה כגוש 3063 חלקה 13, מגרש 4-145A באשקלון בשטח של כ- 30,949 מ"ר בייעוד תעשייה למטרת ייצור ושיווק דלתות ("מגרש 4-145A") וביום 7.5.2020 התקשרה בתוספת לחוזה הפיתוח בקשר עם מגרש 4-145A כאמור. תקופת הפיתוח בהתאם לחוזה הפיתוח והתוספת לו הינה ל- 62 חודשים החל מיום 11.6.2018 ועד ליום 1.9.2023. בנוסף, נקבע במסגרת חוזה הפיתוח והתוספת לו מועדים, בין היתר, להתחלת הבניה, השלמת השלד עד ליום 1.6.2023 והשלמת הבניה עד ליום 1.9.2023.

(ב) בנוסף, ביום 23.8.2020 החברה התקשרה בחוזה פיתוח עם רמ"י ביחס לקרקע הידועה כגוש 3063 חלקה 13, מגרש 6-145A באשקלון בשטח של כ- 24,000 מ"ר בייעוד תעשייה למטרת ייצור ושיווק דלתות ("מגרש 6-145A"). תקופת הפיתוח הינה ל- 48 חודשים החל מיום 16.9.2019 ועד ליום 16.9.2023. בנוסף, נקבע במסגרת חוזה הפיתוח מועדים, בין היתר, להתחלת הבניה, השלמת השלד עד ליום 16.9.2022 והשלמת הבניה עד ליום 16.9.2023.

(ג) במסגרת הסכמי הפיתוח קיימות הוראות סטנדרטיות ובין היתר כי כל העברת ושיעבוד של הזכויות כפופות לאישור רמ"י וכן מעבר מהסכם פיתוח לחוזה חכירה מותנה בקבלת אישור משרד הכלכלה לאחר השלמת הבניה והאכלוס התעשייתי.

(ד) נכון למועד הדוח, שילמה החברה עבור דמי היוון, דמי פיתוח ומס רכישה בגין המגרשים הנ"ל סך כולל של כ- 26.5 מיליון ש"ח. לצורך מימון הסכום הנ"ל החברה נטלה אשראי מתאגיד בנקאי אשר נכון למועד הדוח יתרתו הינה בסך של כ- 19.4 מיליון ש"ח, כאשר מגרש 4-145A ומגרש 6-145A משועבדים לטובת התאגיד הבנקאי ומשמשים כביטחונות להשבת האשראי.

28.2. הסכמי שלב א' ושלב ב' של המפעל החדש

ביום 22 בפברואר 2021, חתמה החברה מול חברת גב-ים לקרקעות בע"מ ("גב ים") על שלושה הסכמים הקשורים זה עם זה: הסכם קומבינציה, הסכם שיתוף פעולה והסכם שכירות ("הסכם הקומבינציה"; "הסכם שיתוף פעולה" ו- "הסכם השכירות", בהתאמה וביחד: "ההסכמים"), בקשר עם זכויות החברה במגרשים 4-145A ו- 6-145A המפורטים לעיל (ביחד: "המקרקעין"), על פי חוזה פיתוח שנחתמו עם רמ"י המתוארים לעיל ("חוזה הפיתוח" ו- "הזכויות", בהתאמה).

בהתאם להסכם, בין היתר, בתמורה לרכישת 70% בלתי מסוימים מזכויות החברה במקרקעין (מושע), העניקה גב ים לחברה שירותי בניה במסגרתם בנתה גב ים במקרקעין מבנים אשר ישמשו את החברה לצרכי מפעל ולשימושים נלווים נוספים ("עבודות הבניה", "הפרויקט" ו-"המפעל", בהתאמה). עם השלמת הפרויקט כמפורט לעיל, נרשמו הזכויות במקרקעין בהתאם ליחס קומבינציה של: 70% גב ים ו- 30% החברה ("יחס הקומבינציה"). לעניין זה נקבע, כי החברה תמכור ותעביר לגב ים 70% מהמקרקעין בתמורה למתן שירותי הבניה.

החברה שילמה במהלך תקופת עבודות הבניה סכום לא מהותי לגב ים עבור תקורות ניהוליות. בנוסף, נקבע כי החברה תישא, בין היתר, בתשלום מס השבח שיחול עליה בגין מכירת 70% מזכויותיה במקרקעין; כל התשלומים לרמ"י בגין רכישת הזכויות במקרקעין; הוצאות פיתוח; היטל השבחה (ככל שיידרש); מס רכוש החל על המקרקעין עד למועד החתימה; תשלומי חובה שוטפים לרשויות; אגרות בניה והיטלים בגין המקרקעין אשר עלותם עד למועד חתימת ההסכם סך כל התשלומים ששולמו בגין רכיבים אלה עומדים על סך של כ-26.5 מיליון ש"ח.

לאחר מועד המסירה בפועל ועד למועד כניסתו לתוקף של הסכם השכירות (כמפורט בהמשך), ותחילת תשלום דמי השכירות לפיו לגב ים, שילמה החברה לגב ים תשלומים חודשיים, בסכום בש"ח המשקף תשואה שנתית של 6% מסכום עלויות הבניה שהוצא על ידי גב ים בפועל בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם.

להבטחת זכויות גב ים על פי הסכם הקומבינציה, המציא מר שמואל דונרשטיין במועד החתימה לגב ים כתב ערבות אישית לפיו הינו ערב באופן אישי להתחייבויות החברה שלא למכור ו/או להעביר ו/או להעניק כל זכות במקרקעין ובמפעל לצד שלישי כלשהו בניגוד להתחייבות החברה על פי הסכם הקומבינציה ("הערבות האישית"). הערבות האישית פקעה ביום 14 במרץ 2023, לאחר תאריך המאזן עם השלמת הסכם הקומבינציה.

כבטוחה לסכום עלויות הבניה העמידה החברה לטובת גב ים ערבות בנקאית אוטונומית פיננסית, צמודה למדד מחירי התשומה בבניה למבני מסחר ומשרדים, בסך של כ-174 מיליון ש"ח ("הערבות הבנקאית"). סכום הערבות הבנקאית עודכן בהתאם לסכום עלויות הבניה אשר הושקעו על ידי גב ים בפועל או לאחר כל השקעה נוספת של עשרים מיליון ש"ח, לפי המוקדם מבין המועדים הנ"ל.

ביום 14 במרץ 2023 הושלמה עסקת הקומבינציה לאחר שהתקיימו, בין היתר, התנאים האמורים להלן וכן בוצעו פעולות נוספות שנקבעו בהסכם ("התנאים להשלמה" ו-"מועד ההשלמה"): (1) קבלת המלצה ממשרד הכלכלה להעברת הזכויות במקרקעין (על פי יחס הקומבינציה) על שם גב ים; (2) התקבל חוזה חכירה מהוון ביחס למקרקעין על שם החברה; (3) התקבלה תעודת גמר; (4) הסכם השכירות (כמפורט להלן) נכנס לתוקפו ונמסרו לגב ים הבטוחות מכוחו; (5) התקבל אישור רמ"י להעברת הזכויות במקרקעין (על פי יחס הקומבינציה) על שם גב ים, ללא התניה בתנאים כלשהם, למעט אישורי מיסים ומסמכי העברה כמקובל ברמ"י. במועד ההשלמה נירשם לטובת גב ים שעבוד מדרגה ראשונה לטובת גב ים והצדדים התחייבו לפעול על מנת לרשום את זכויות גב ים ברמ"י במועד המוקדם האפשרי.



רב-בריה

עם השלמת עסקת הקומבינציה עודכנו ברשות מקרקעי ישראל הזכויות במקרקעי שלב א' באופן שמבטא החזקה במקרקעין בשיעור של 70%-30% על ידי גב ים והחברה, בהתאמה ונכנס לתוקף הסכם השכירות.

בד בבד עם השלמת עסקת הקומבינציה, בין היתר, הוחזרו לחברה ערבויות בנקאיות בסך של כ- 174 מיליון ש"ח שהעמידה החברה להבטחת התחייבויותיה בהסכם הקומבינציה וכן הוחזרה לחברה ערבות אישית שהעמידה בעלת השליטה בחברה בקשר עם העסקה.

28.2.2. הסכם שכירות שלב א'

ביום 14 במרץ 2023, עם השלמת עסקת הקומבינציה נכנס לתוקף הסכם השכירות בגין מבנה שלב א'.

על פי הסכם השכירות, תשכיר גב ים לחברה את חלקה (70%) במקרקעין, על כל הבנוי עליהם והמחובר אליהם, לרבות המפעל, וזאת החל ממועד השלמה, לתקופה אשר תחילתה במועד ההשלמה וסיומה בתום 24 שנים ו- 11 חודשים ממועד חתימת ההסכם ("תקופת השכירות").

בתמורה לשכירות תשלם החברה לגב ים דמי שכירות חודשיים בסכום בש"ח המשקף תשואה שנתית של 6% מסכום עלויות הבניה שהושקעו בפועל על ידי גב ים בפרויקט בתוספת הפרשי הצמדה ומע"מ כדין המוערכים נכון ליום 31 בדצמבר 2023 בסך של כ- 950 אלף ש"ח (להלן ובסעיף זה: "דמי השכירות").

בהתאם להוראות הסכם השכירות נקבעה תקופת גרייס של 5 חודשים מצטברים במהלך שלוש השנים הראשונות מכניסתו של הסכם השכירות לתוקף שבהם החברה לא תחוייב בדמי שכירות.

בעקבות מלחמת חרבות ברזל ובהסכמת גב ים, הוקדמה תקופת הגרייס בחודש אחד מהקבוע בהסכם כך שבחודשים נובמבר-דצמבר 2023 לא נדרשה החברה בתשלום שכ"ד לגב ים.

החברה לא תוכל להביא את הסכם השכירות לכלל סיום, מכל סיבה שהיא לפני תום תקופת השכירות, למעט במקרה של ביטולו כדין, לרבות בנסיבות של ביטול הסכם הקומבינציה כדין. להבטחת מילוי כל התחייבויותיה של החברה על פי הסכם השכירות, תמציא החברה לגב ים במועד תחילת תקופת השכירות ערבות בנקאית וכן תשעבד בשעבוד מדרגה שניה, את זכויותיה של החברה על פי הסכם השכירות וכן את זכויותיה.

בנוסף, בכל מקרה של שינוי בשליטה בשוכר (כהגדרתה בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968), ביחס לשליטה במועד חתימת ההסכם, התחייב השוכר לעדכן את המשכיר 30 ימים לפני המועד המתוכנן לביצוע העברת השליטה ולהגדיל את סכומה של הערבות הבנקאית שניתנה לסכום השווה לפי 1.5 (150%). עם זאת נקבע כי העברת מניות בתוך משפחת דונרשטיין ו/או לקרוב למי ממשפחת דונרשטיין מדרגה ראשונה ו/או במקרה של העברת השליטה לציבור כחלק מהליך של הנפקת מניות השוכר לציבור, לא ייחשב כשינוי שליטה.

בנוסף להסכם הקומביניציה והסכם השכירות כאמור, חתמו הצדדים על הסכם שיתוף פעולה במקרקעין בהתאם לעקרונות הנזכרים בהוראות פרק ה' לחוק המקרקעין, תשכ"ט-1969. עוד נקבע בהסכם זה כי בכל מקרה שבו יבוטל הסכם הקומביניציה, יבוטל גם הסכם השכירות. אשר לקבלת ההחלטות בקשר למקרקעין, קבעו הצדדים בהסכם כי תוקם ועדת היגוי אשר תורכב משני נציגים (נציג אחד מכל צד) כאשר לכל נציג בועדת ההיגוי, תוקנה זכות הצבעה בהתאם לחלקו של הצד אשר מינה אותו, ואשר תפעל בהתאם לעקרונות אשר נקבעו בהסכם שיתוף הפעולה ("ועדת ההיגוי"), כאשר כל עוד הסכם השכירות הינו בתוקף יתקבלו כל החלטות ועדת ההיגוי, בהחלטה פה אחד ולאחר מכן ברוב קולות. כמו כן נקבע בהסכם מנגנון דילול החזקות, לפיו ככל שמי מהצדדים לא ימלא את התחייבויותיו בנוגע לתשלומים וההוצאות הכרוכים מעצם היותם של הצדדים בעלים משותפים של המקרקעין, ידוללו החזקותיו במקרקעין ויקטן חלקו ביחס ההחזקות. אשר להעברת זכויות, התחייבו הצדדים למשך תקופה של 12 חודשים ממועד ההשלמה, כי לא יעבירו זכויות במקרקעין לצד שלישי כלשהו, למעט העברת זכויות בין צד למשנהו ולמעט העברה מותרת אשר נקבעה בהסכם. לאחר תקופת ההגבלה קבעו הצדדים, כי בכל מקרה שבו יבקש מי מהצדדים להעביר זכויותיו במקרקעין לצד שלישי, כי אז תוקנה לצד השני זכות סירוב ראשון.

28.3. הסכמי שלב ב' של המפעל החדש³⁹

בהמשך להתקשרות החברה עם חברת גב ים בהסכם להעברת 70% מהון המניות של רב בריח גב ים בע"מ⁴⁰ (להלן ובסעיף זה: "החברה המשותפת")⁴¹ ובמתווה עקרונות להסכם בעלי מניות מפורט לשם ייזום, תכנון, ביצוע והקמה של פרויקט המהווה את שלב ב' של מפעל החברה החדש באזור התעשייה הדרומי באשקלון, במקרקעין נוספים בשטח של 38 דונם הצמודים לשטח שלב א' של המפעל החדש (להלן בהתאמה: "שלב ב' של מפעל החדש" ו/או "הפרויקט" ו-"המקרקעין") מיום 10 במאי 2022 (אסמכתא: 01-045786-2022) ביום 2 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה את התקשרות החברה בהסכם בעלי מניות בין החברה לגב ים בקשר עם בעלותן במניות החברה המשותפת (להלן ובסעיף זה: "הסכם בעלי המניות") ובהסכם השכירות בין החברה לחברה המשותפת (להלן ובסעיף זה: "הסכם השכירות").

הסכם בעלי המניות מסדיר, בין היתר, את הזכות למינוי דירקטורים, זכויות מיעוט, אופן מימון רכישת המקרקעין, בטחונות, הגבלת עבירות ושינוי שליטה, מנגנון זכות סירוב ראשון ופתרון סכסוכים.

חלק החברה במימון הקמת הפרויקט המוערך נכון למועד הדוח בכ- 100 מיליון ש"ח (להלן: "סכום מימון הקמת הפרויקט") יועמד לחברה כהלוואה ע"י גב ים לתקופת הקמת הפרויקט (המוערכת בכשלוש שנים) בריבית שקלית שנתית כמקובל בהלוואות במח"מ דומה בשוק. החברה

³⁹ ראו סעיף 28.2 לעניין הסבת זכויות ההסכמים למגדל.

⁴⁰ בשמה הקודם רב בריח גב ים בע"מ. נכון למועד הדיווח מחזיקה החברה ב-30% ממניות החברה המשותפת. יתרת 70% ממניות החברה המשותפת מוחזקים נכון למועד הדוח ע"י גב ים.

⁴¹ נכון למועד הדיווח החברה המשותפת הינה חברה ללא פעילות.



רב-בריה

התחייבה לפרוע את הלוואת סכום המימון הקמת הפרויקט בתוך 120 יום ממועד קבלת תעודת הגמר לפרויקט, כאשר זכות החברה ליטול הלוואה לצורך פירעון סכום המימון להקמת הפרויקט תהא כפופה תחילה לזכות הסירוב הראשון של גב ים.

28.3.1 תנאי הסכם בעלי המניות:

- א. בעלי המניות בחברה המשותפת יפעלו על מנת להשלים את רכישת המקרקעין ולהקים את הפרויקט במקרקעין ומתוך מטרה לממש ולנצל את הפוטנציאל התכנוני והכלכלי של המקרקעין, אפשרויות השימוש בהם, לרבות בדרך של ניצול זכויות בנייה, קיימות ו/או עתידיות וכיו"ב.
- ב. במסגרת הסכם בעלי המניות נקבע כי בעל מניות בחברה המשותפת המחזיק 25% (עשרים וחמישה אחוזים) או יותר ממניות החברה המשותפת, יהיה זכאי למנות דירקטור אחד לדירקטוריון החברה המשותפת בגין כל 25% ממניות החברה המשותפת וכן נקבעו מנגנוני שמירה על זכויות החברה כבעלת מניות מיעוט בחברה המשותפת ובכלל זה החלטות ביחס לאירועים מהותיים בחברה המשותפת ו/או המקרקעין ו/או חוזה הפיתוח ו/או חוזה החכירה ו/או הקמת הפרויקט, ידרשו קבלת החלטות בפה אחד.
- ג. מימון רכישת המקרקעין על ידי החברה המשותפת, לרבות אגרות והיטלים (המוערך במועד הדוח בכ-60 מיליון ש"ח), ייעשה בדרך של העמדת הלוואות בעלים על ידי החברה וגב ים לחברה המשותפת, בהתאם לשיעור החזקותיהם במניות החברה המשותפת (Pro-Rata) (להלן: "**הלוואות הבעלים לרכישת המקרקעין**") ובהתאם להסכמי הלוואה שיחתמו בין החברה המשותפת לבעלי מניותיה.
- ד. הלוואות הבעלים לרכישת המקרקעין תיפרענה באמצעות תקבולי הפרויקט בהתאם לסדר תשלומים והוצאות וחלוקת עודפים.
- ה. החברה תממן את חלקה במימון רכישת המקרקעין באמצעות נטילת הלוואה מגורם מממן. נכון למועד הדוח טרם נקבע זהות הגורם המממן ותנאי המימון כאמור.
- ו. מימון הקמת הפרויקט ייעשה בדרך של העמדת הלוואות בעלים על ידי החברה וגב-ים לחברה המשותפת (Pro-Rata), בגובה מלוא סכום ההקמה, המוערך נכון למועד הדוח בסך של כ-270 מיליון ש"ח. (להלן: "**סכום ההשקעה**").
- ז. חלק החברה במימון הקמת הפרויקט המוערך נכון למועד הדוח בכ-100 מיליון ש"ח (להלן: "**סכום מימון הקמת הפרויקט**") יועמד לחברה כהלוואה ע"י גב ים לתקופת הקמת הפרויקט (המוערכת בכשלוש שנים) בריבית שקלית שנתית כמקובל בהלוואות במח"מ דומה בשוק. החברה התחייבה לפרוע את הלוואת סכום המימון הקמת הפרויקט בתוך 120 יום ממועד קבלת תעודת הגמר לפרויקט, כאשר זכות החברה ליטול הלוואה לצורך פירעון סכום המימון להקמת הפרויקט תהא כפופה תחילה לזכות הסירוב הראשון של גב ים.



רב-בריה

ח. להבטחת החזר הלוואת סכום מימון הקמת הפרויקט במועד, יירשם לטובת גב-ים שעבוד מדרגה ראשונה⁴² וללא הגבלה בסכום על מניות החברה המשותפת המוחזקות ע"י החברה וכן יירשם שעבוד מדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום לטובת גב-ים על המקרקעין בספרי רמ"י (וכשניתן יהיה הדבר, ככל שהדבר יהיה ניתן, גם בלשכת רישום המקרקעין).

ט. הצדדים להסכם בעלי המניות לא יהיו רשאים למכור ו/או להעביר ו/או להמחות ו/או להסב ו/או לשעבד את זכויותיהם במניות החברה המשותפת לצד ג' כלשהו למעט העברות מותרות, כהגדרתן בהסכם בעלי המניות.

י. החברה התחייבה, כי החל ממועד חתימת הסכם בעלי המניות ועד לתום 12 חודשים ממועד קבלת תעודת הגמר לפרויקט, היא לא תבצע העברת זכויות וכן לא יחול שינוי שליטה בחברה, וכי תנאי להעברת זכויות על ידי החברה הוא השבת סכום המימון שהועמד לחברה ע"י גב-ים בפועל לשם הקמת הפרויקט.

יא. לאחר תקופת ההגבלה כאמור לעיל, תהיה כפופה העברת הזכויות לזכות סירוב ראשון לצד השני להסכם בעלי המניות לרכוש את הזכויות המוצעות בהתאם למנגנון הקבוע בהסכם בעלי המניות.

יב. בין הצדדים להסכם בעלי המניות נקבע מנגנון פיתרון סכסוכים הן בנושאים תכנוניים הנדסיים והן בנושאים משפטיים. החברה התחייבה להמציא, מכתבי החרגה מאת התאגידים הבנקאיים לטובתם רשומים שעבודים שוטפים ו/או צפים על נכסי החברה לפיהם מוחרגות מניות החברה בחברה המשותפת מהשעבודים הנ"ל.

הסכם השכירות שלב ב' :

28.3.2

א. בהתאם להסכם השכירות, החברה התחייבה להשכיר מאת החברה המשותפת את המקרקעין ושלב ב' של המפעל החדש (להלן ובסעיף זה: "המושכר") לתקופה אשר תחל במועד מסירת המושכר ותסתיים בתום של 24 שנים ו- 11 חודשים ממועד אישור דירקטוריון החברה להתקשרות בהסכם השכירות, בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסכום בש"ח המשקף תשואה שנתית של 6% מסכום ההשקעה לכל שנת שכירות. הסכם השכירות ייכנס לתוקפו לאחר חתימת חברה המשותפת על חוזה פיתוח או חוזה חכירה עם רמ"י בקשר עם המקרקעין לפי המוקדם מבין שניהם.

ב. החברה התחייבה שלא להסב או להעביר או למסור או למכור או להשכיר את זכויותיה ו/או התחייבויותיה בהתאם להסכם השכירות במישרין או בעקיפין, ושלא לשעבד לצד שלישי ללא קבלת אישור החברה המשותפת מראש ובכתב.

ג. על אף האמור לעיל, הוסכם, כי העברת ו/או המחאת ו/או הסבת זכויות החברה על פי הסכם השכירות לתאגיד אשר החברה כיום ו/או תהא בעתיד בבעלותו המלאה (100%) ו/או לכל תאגיד שהינו כיום ו/או יהיה בעתיד בבעלות מלאה (100%) של החברה (להלן ובסעיף זה: "תאגיד קשור") הינה העברה מותרת. בנוסף, נקבעו תנאים מצטברים לצורך השכרת חלק המושכר בשכירות משנה ע"י החברה.



רב-בריה

ד. להבטחת מילוי התחייבויות החברה בהתאם להסכם השכירות, תעמיד החברה לחברה המשותפת במועד מסירת החזקה במושכר, ערבות בנקאית פיננסית אוטונומית, בלתי מותנית, בסכום שנקבע בין הצדדים (לעיל ולהלן בסעיף זה: "הערבות הבנקאית").

ה. בנוסף להמצאת הערבות הבנקאית, התחייבה החברה לשעבד לטובת גב ים, למשך כל תקופת השכירות, את זכויות החברה על פי הסכם השכירות וכן את מניות החברה המשותפת המוחזקות ע"י החברה, בשעבוד (בהתאם לקביעות והחריגים המפורטים בהסכם בעלי המניות כמפורט לעיל) כאשר הסכומים המובטחים במסגרת השעבוד נקבעו על 16,000,000 ש"ח (סכום השעבוד הכולל בגין שלב א' ושלב ב' של המפעל החדש יעמוד על 50,000,000 ש"ח) ויופחתו בסך של 3,000,000 ש"ח בכל 5 שנים החל ממועד תחילת תקופת השכירות.

ו. השטח הכולל של מפעל החברה החדש באשקלון לאחר השלמת שלב א' ושלב ב' של המפעל יעמוד על כ-93 דונם, עליהם יבנו מפעלים ומטה משרדי החברה בשטח כולל של כ-90,000 מ"ר.

ז. ביום 6 באוקטובר 2022 התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי ישראלי בהסכם למימון רכישת חלק החברה בקרקע המיועדת להקמת שלב ב' של מפעל החברה החדש באשקלון בסכום של 14.4 מיליון ש"ח אשר הועמדה תחילה כהלוואה לזמן קצר לא צמודה נושאת ריבית בשיעור של ריבית הפריים+0.84% לשנה (להלן בסעיף זה: "ההלוואה"). במהלך שנת 2023 נטלה החברה במקום ההלוואה כאמור הלוואה לזמן ארוך, נושאת ריבית בשיעור של פריים+1.3% ואשר מועד פרעונה בהתאם יחול בחודש ינואר 2025. יתרת הסכום בגין מימון חלק החברה ברכישת המקרקעין ימומן ממקורותיה של החברה.

כבטוחה למתן ההלוואה יהיה רשאי התאגיד הבנקאי לשעבד את חלק החברה בהון המניות של החברה המשותפת או לשעבד בשעבוד שני את חלק החברה במקרקעין, בכפוף לאישור גב ים לקרקעות בע"מ (להלן: "השעבוד"). במועד רישום השעבוד כאמור לעיל, תחתום החברה על מסמכי הלוואה לזמן ארוך בסכום ההלוואה ובתנאי שוק. השפעת ההלוואה הוחרגה מחישוב אמות המידה הפיננסיים להם התחייבה החברה לגופים ממנים.

לפרטים נוספים אודות הסכם בעלי המניות והסכם השכירות, ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים וכן סעיף 28.3 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2022.

28.3.3 הסבת זכויות גב ים בהסכמים

ביום 30 בינואר 2024, נמסרה הסכמת החברה להעברת חלקה של גב ים בפרויקט קרית רב בריח למגדל חברה לביטוח בע"מ ומגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ (להלן יחד: "מגדל") באופן שבו מגדל תיכנס בנעלי גב-ים בכל הסכם רלוונטי הנוגע לרב בריח גב ים בע"מ בלבד ("החברה המשותפת"), ובכלל זאת הסבת זכויות והתחייבויות גב-ים למגדל מכוח מערכת ההסכמים ביחס לשלב א' ושלב ב' של פרויקט קרית רב בריח ("הסבת ההסכמים למגדל").



במסגרת הסבת ההסכמים למגדל הוסכמו הנושאים הבאים :

(א) שטח שלב ב' של מפעל החברה החדש באשקלון יעמוד על כ- 35,000 מטר רבוע חלף כ- 55,000 מטר רבוע, ולפיכך עלות הקמת שלב ב' של פרויקט קרית רב בריח עומדת נכון למועד הדוח על כ- 180 מיליון ש"ח. חלק החברה במימון שלב ב' של פרויקט רב בריח עומד נכון למועד הדוח על כ- 55 מיליון ש"ח. במסגרת הסבת ההסכמים למגדל תוסבנה גם ההלוואה למימון חלק החברה מגב ים למגדל. לפרטים אודות תנאי ההלוואה למימון חלק החברה בהקמת שלב ב' של פרויקט קרית רב בריח ראו סעיף 28.3 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2022.

(ב) מגדל תהא רשאית להעביר את זכויותיה בפרויקט קרית רב בריח לנעבר (כהגדרת מונח זה בהסכם בעלי המניות של החברה המשותפת) אף טרם חלוף 12 חודשים ממועד קבלת תעודת הגמר לשלב ב' של קרית רב בריח, וזאת בהתקיים תנאים שונים כפי שהוסכמו בין מגדל לחברה.
(ג) כלל הבטוחות אשר הועמדו לגב-ים מכוח מערכת ההסכמים של שלב א' ושל שלב ב' של קרית רב בריח יוסבו בשינויים המחוייבים למגדל.

(ד) יוחלף תקנון החברה המשותפת באופן שיביא לידי ביטוי, בין היתר, את תיקון שמה של החברה המשותפת ל"רב בריח מגדל בע"מ" ואת פיצול הון מניותיה ביחס של 1:100, ובלבד שמגדל תישא לבדה באחריות ובכל עלות ו/או מס ו/או הוצאה ו/או תשלום שיחולו על החברה ו/או על החברה המשותפת (ככל שיחולו), הקשורים לעצם הליך ו/או אירוע פיצול המניות כאמור.

(ה) הוסכם כי ההחלטה באם להקים מערכת סולארית (מתקן פוטו וולטאי) תהיה של החברה בלבד וככל שתוקם הרי שההקמה תיעשה באחריותה ועל חשבונה בלבד ובאופן שבו כל הזכויות שינבעו מכל מערכת סולארית ו/או מתקן כאמור, לרבות כל ההכנסות, התמורות, ההנאות, הפירות יהיו שייכות באופן מלא לחברה.

בכוונת החברה להעתיק מפעלים קיימים לשטח המפעל החברה החדש ולהיערך לקליטת פעילויות נוספות שישרתו בעתיד את מימוש אסטרטגיית החברה להוות One Stop Shop לענף מוצרי התעשייה לבנייה באמצעות הרחבת סל מוצרי החברה.

אזהרה בגין מידע צופה פני עתיד - המידע דלעיל ביחס להקצאת המקרקעין לטובת החברה המשותפת, חתימה על הסכם למימון רכישת חלקה של החברה במקרקעין, אומדן עלות רכישת המקרקעין, עלות הקמת שלב ב' של המפעל החדש, מימון חלק החברה בגין המקרקעין ושלב ב' של המפעל החדש, מהווה מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בסעיף 32א לחוק ניירות ערך, אשר אין כל ודאות כי יתממש, כולו או חלקו, והוא עשוי להתממש באופן שונה מהותית מהידוע במועד הדיווח לחברה, וזאת עקב גורמים שונים שאינם תלויים בחברה לרבות קבלת אישורים מאת משרד הכלכלה ורמ"י להקצאת המקרקעין.

רכישת פעילות נוריאלי

.28.4

ביום 3 בינואר 2021 הושלמה עסקה (בסעיף זה: "מועד השלמה") בהתאם להסכם מיום 2 בדצמבר 2020 בין נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ, חברה בבעלות מלאה של החברה ("נוריאלי") לבין נוריאלי ייצור והשכרות בע"מ, חברה אשר מתמחה בייצור, ייבוא, מכירה והשכרה של ציוד בניה ממתכת ופלסטיק ("נוריאלי ייצור"), נוריאלי ציוד בניה בע"מ ("נוריאלי בניה") וה"ה נוריאלי נוריאלי ועופר נוריאלי ("בעלי השליטה בנוריאלי ייצור"), כולם צדדים שלישיים שאינם קשורים לחברה, לרכישת הפעילות העסקית של נוריאלי ייצור לרבות פיתוח, ייצור, ייבוא, מכירה והשכרה של ציוד בנייה ממתכת ופלסטיק כעסק חי ("הפעילות הנרכשת" או "פעילות



נוריאלי"), על ידי נוריאלי ("הסכם רכישת הפעילות").

במסגרת ההסכם לרכישת הפעילות, נוריאלי רכשה מנוריאלי ייצור, את הפעילות הנרכשת ורכוש קבוע, לרבות המלאי; הציוד; הסכמי נוריאלי ייצור הקשורים לפעילותה העסקית (לרבות הסכמי לקוחות והסכמי ספקים); כל זכויות הקניין הרוחני של נוריאלי ייצור (לרבות כל הידע (know-how), זכויות היוצרים, פטנטים ובקשות פטנטים) והמוניטין של נוריאלי ייצור ו/או בעלי השליטה בה (ולמעט מלאי, נכסים והתחייבויות ומזומן שהוחרגו) כשכל אלו נקיים וחופשיים וללא כל חוב פיננסי או חוב כספי אחר.

בתמורה לפעילות הנרכשת, שילמה נוריאלי לנוריאלי ייצור תשלומים כמפורט להלן:

תשלום ראשון בסך של 16,727,750 ש"ח שולם במועד ההשלמה (בסעיף זה - "התשלום הראשון");

תשלום שני בסך של 9,007,250 ש"ח שולם ביום 1 במאי 2023;

בהסכם נקבעו תנאים בהם תבוצע התאמת התמורה: (א) התשלום הראשון יותאם ככל ולפי הדוחות הכספיים המבוקרים של נוריאלי לשנת 2021 אשר יוכנו על פי כללי חשבונאות מקובלים ובאופן עקבי לטיפול החשבונאי שנקט אצל נוריאלי ייצור בשנים קודמות (בסעיף זה - "הטיפול החשבונאי"), יתברר כי הרווח התפעולי (EBIT) של נוריאלי לשנת 2021 (בנטרול סכומים שנקבעו בהסכם רכישת הפעילות) עלה על סכומים שנקבעו בהסכם, כך שתבוצע התאמה לתשלום הראשון בהתאם למכפילים שנקבעו בהסכם ("סכום התאמת התשלום הראשון"). סכום התאמת התשלום הראשון ישולם תוך 30 ימים ממועד אישור הדוחות הכספיים הנ"ל ולא יאוחר מיום 30.4.2022. ככל שתבוצע התאמה לתשלום הראשון בהתאם לאמור לעיל ישולם לנוריאלי בנוסף לסכום התאמת התשלום הראשון, סכום נוסף בסך של 300 אלפי ש"ח; (ב) ככל שיתקיימו איזה מהתנאים האמורים בסעיף (א) לעיל לצורך התאמת התשלום הראשון, אזי גם התשלום השני יוכפל לפי מכפיל וניכויים שנקבעו בהסכם רכישת הפעילות ("סכום התשלום השני המותאם"); לאור נוסחת הסעיף סכום התאמת התשלום הראשון עומד על כ-3.3 מיליון ₪. בהתאם להוראות ההסכם, סכום התאמת התשלום הראשון בגין שנת 2021 יעמוד על סך של כ-5.4 מיליון ש"ח. מתוכם סך של 3.6 מיליון ש"ח שולמו בחודש מאי 2022 בהתאם לקבוע בהסכם (ג) בנוסף, ככל ולפי הדוחות הכספיים המבוקרים של נוריאלי לשנת 2022 אשר יוכנו על פי הטיפול החשבונאי, יתברר כי הרווח התפעולי (EBIT) של נוריאלי לשנת 2022 (בנטרול סכומים שנקבעו בהסכם רכישת הפעילות), עלה על סכום שנקבע בהסכם, אזי בנוסף לסכום התשלום השני המותאם, תשלם נוריאלי במועד התשלום השני כאמור בסעיף (2) לעיל סכום חד פעמי נוסף בסך של 2,300,000 ש"ח (בסעיף זה - "התשלום הנוסף"). התשלום הנוסף כפוף לכך שעד למועד התשלום כאמור לא בוצעה הפרה על ידי בעלי השליטה בנוריאלי ייצור בהתאם להתחייבותם לאי תחרות, אי שידול ושמירה על סודיות וכך שנווריאלי ייצור או עופר נוריאלי לא הפסיקו ביוזמתם את מתן השירותים שנקבעו שיינתנו על ידם כאמור להלן, לפני ה-31 בדצמבר 2022.

סכום התשלום השני המותאם והתשלום הנוסף ככל שימולאו התנאים לתשלומם, ישולמו לנוריאלי ייצור בתוך 30 ימים ממועד אישור הדוחות הכספיים של נוריאלי ליום 31 בדצמבר 2022 ולא יאוחר מיום 30 באפריל 2023. בנוסף נקבעו מנגנונים במקרה של חילוקי דעות ביחס



רב-בריה

להתאמות התמורה. ביום 1 במאי 2023 שילמה החברה את התשלום השני המותאם והתשלום הנוסף והאחרון בגין רכישת הפעילות.

עם ביצוע התשלום השני פקעו הבטוחות שהפקידה נוריאלי בידי נאמן: (1) ערבות בנקאית אוטונומית בסך 7,000,000 ש"ח בתוקף עד ליום 31 במאי 2023, הניתנת להארכה מעת לעת לפי דרישת נוריאלי ייצור; ו- (2) שטר חוב של החברה בסך של 2,000,000 ש"ח (בסעיף זה – "התמורה"):

מובהר כי סכום התשלום הראשון וסכום התשלום השני לא יפחתו בכל מקרה מהסכומים האמורים בסעיפים (1) ו- (2) לעיל, כתוצאה ממנגנוני ההתאמות האמורים לעיל.

יחד עם זאת נקבע, כי תשלום כלל הסכומים המפורטים לעיל, יהיה בניכוי או בתוספת סכומים מוסכמים מסוימים כגון בגין מלאי.

כמו כן, התחייבה נוריאלי ייצור, כי עופר נוריאלי ילווה את נוריאלי לתקופה של 24 חודשים ממועד ההשלמה, דהיינו עד ליום 31 בדצמבר 2022 בתפקיד של מנהל מפעל בהתאם להסכם שירותים שנחתם עמו.

בחודש מרץ 2022, נחתם תוספת להסכם רכישת הפעילות והודעה של מר עופר נוריאלי, לפיו יסיים מר עופר נוריאלי את תפקידו כמנהל המפעל ביום 30 באפריל 2022 בכפוף להפחתת התשלום הנוסף כך שיעמוד על 1,150,000 ש"ח.

נוריאלי ציוד בניה, נוריאלי ייצור ובעלי השליטה בנוריאלי ייצור התחייבו כלפי נוריאלי לאי תחרות, אי שידול ושמירת סודיות למשך 4 שנים ממועד ההשלמה.

בנוסף, התחייבה נוריאלי לנקוט את כל הפעולות הנדרשות על מנת לשחרר את כל הביטחונות ו/או הערבויות שנוצרו על ידי צדדיים שלישיים להבטחת התחייבויות נוריאלי ייצור בקשר עם הפעילות הנמכרת, ולהעמיד לאותם גורמים ככל הנדרש ביטחונות מטעמה.

להבטחת התחייבויות נוריאלי על פי ההסכם חתמה החברה על כתב ערבות כלפי נוריאלי ייצור, במסגרתו ערבה החברה כלפי נוריאלי ייצור לקיים את מלוא התחייבויותיה של נוריאלי על פי ההסכם במועדן, והתחייבה לשלם לנוריאלי ייצור באופן מידי כל סכום המגיע לה על פי הוראות ההסכם ואשר לא ישולם לה במועד התשלום הקבוע לכך על פי הוראות ההסכם. כמו כן, בעלי השליטה בנוריאלי ייצור ערבו כלפי נוריאלי, ביחד ולחוד, לקיום מלוא התחייבויות השיפוי של נוריאלי ייצור על פי ההסכם, כאשר חובת השיפוי מוגבלת, למעט במקרים של הטעייה, מרמה, זדון או מצג שווא מכוון, לנזקים שסכומם המצטבר עולה על 200,000 ש"ח ולסכום כולל של 25% מסכום התמורה ששילמה בפועל נוריאלי בהתאם להוראות הסכם רכישת הפעילות.

במסגרת הסכם רכישת הפעילות התקשרו נוריאלי בניה ונוריאלי בהסכם לשכירות מפעל לייצור מוצרי פעילות נוריאלי כמפורט בסעיף (ז) להלן.

הקבוצה מימנה את רכישת פעילות נוריאלי באמצעות מקורותיה העצמיים של החברה וכן באמצעות שתי הלוואות שנטלה נוריאלי משני תאגידיים בנקאיים אשר מסתכמות נכון ליום 31 בדצמבר 2023 בסך של כ-4.7 מיליון ש"ח. ההלוואות הנ"ל יפרעו בתקופה של כ-6 שנים ממועד העמדתן ונושאות ריבית שנתית פריים פלוס כ-1.4%-1.5% לטובת התאגידיים הבנקאיים קיימים שעבודים ובין היתר שעבוד שוטף על כל נכסיה וזכויותיה של נוריאלי וכן ניתנו ערבויות צולבות



בין חברות הקבוצה.

לפרטים נוספים אודות הסכם רכישת פעילות נוריאלי ראו סעיף 28.4 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2022.

28.5. הסכם לרכישת פעילות גלפר

ביום 25 במאי 2022 חתמה החברה על הסכם אשר עם השלמתו ביום 1 ביוני 2022 רכשה החברה⁴³ את מלוא הנכסים והפעילות מכל מין וסוג שהוא של גלפר תעשיות והפצה 1972 בע"מ (להלן: "גלפר"), חברה ישראלית מובילת שוק הפועלת לתכנון ייצור, התקנה ומכירה של שוטי האשפה ושל גלפרליין בע"מ, חברה ישראלית הפועלת בתחום מתן פתרונות ניהול ומחזור פסולת וכביסה במבני מגורים, מוסדות ותעשייה (בסעיף זה להלן ובהתאמה: "המוכרות" "הפעילות הנרכשת" "ההסכם המחייב"). בסמוך למועד פרסום הדוח תשלם החברה את התשלום האחרון בסך של 1.05 מיליון ש"ח וכן סך של כ- 375 אלפי ש"ח בגין עמידה ביעדי שנת מע"מ (חלק במזומן וחלק באמצעות קיזוז התחייבויות בין הצדדים).

2023. כמו כן, בשל עמידה ביעדים כספיים כפי שהוגדרו בהסכם המחייב במהלך השנים 2022 - 2024 (כולל), שילמה החברה בשנת 2023 בגין שנת 2022 למוכרות תמריצים בסך של 500 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ (חלק במזומן וחלק באמצעות קיזוז לקוחות).

לפרטים נוספים אודות ההסכם לרכישת פעילות גלפר ראו סעיף 28.5 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2022.

28.6. הסכם שיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות בין בריח גולן לאלקטרה סולאר

ביום 30 ביוני 2023, עם התקיימות התנאים המתלים, הושלמה העסקה בין בריח גולן ציוד לבין אלקטרה סולאר ציוד (2021) שותפות מוגבלת ("אלקטרה סולאר"; ביחד עם בריח גולן ובסעיף זה: "הצדדים"), המוחזקת בעקיפין ע"י אלקטרה מוצרי צריכה (1970) בע"מ⁴⁴ ("אלקטרה") ואשר פועלת בתחום ההפצה, הייצור והמכירה של ציוד למערכות סולאריות (PV) לחברות וליחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת הכוללת הסכם לשיתוף פעולה מסחרי ומיזוג פעילויות והסכם מייסדים ("ההסכמים") להקמת חברה משותפת אשר הון המניות המונפק והנפרע שלה יוחזקו על ידי בריח גולן (בשיעור של 75%) ועל ידי אלקטרה סולאר (בשיעור של 25%) (להלן ובסעיף זה: "החברה המשותפת") ואשר תפעל בתחום ההפצה ו/או שיווק ו/או מכירה של רכיבי מערכות סולאריות (PV) לחברות ו/או יחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת (להלן ובסעיף זה: "העסקה").

לפרטים נוספים אודות העסקה ותנאיה ראו סעיף 28.6 לפרק א' לדוח התקופתי לשנת 2022.

29. הליכים משפטיים

לעניין הליכים משפטיים מהותיים שהחברה צד להם ראו ביאור 17 לדוחות הכספיים השנתיים.

30. מגבלות ופיקוח על התאגיד

⁴³ מזכר ההבנות נחם ע"י חברת הבת, נוריאלי תעשיות בע"מ.
⁴⁴ חברה ציבורית שמניותיה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.

30.1 כפיפות פעילות הקבוצה לחוקים ספציפיים

(א) **החוק למניעת מפגעים, התשכ"א-1961**: החוק קובע מגבלות על מפעלי הקבוצה בנוגע למניעת רעש חזק או בלתי סביר, מניעת ריח חזק או בלתי סביר, ומניעת זיהום אוויר, ובלבד שמפגעים אלו מפריעים או עלולים להפריע לאדם המצוי בקרבת-מקום או לעוברים ושבים.

(ב) **פקודת הבטיחות בעבודה (נוסח חדש), התש"ל-1970 על תקנותיה, חוק ארגון הפיקוח על העבודה, התשי"ד-1954 על תקנותיו**: הקבוצה פועלת בהתאם להוראות הדין, בנוסף, קיימת בקבוצה ועדת בטיחות פריטטית המתכנסת על בסיס חודשי לדון בנושא הבטיחות בקבוצה הכוללת את מנהלי התפעול בקבוצה.

(ג) **חוק החומרים המסוכנים ותקנותיו**: חוק החומרים המסוכנים מסדיר את פעילות הקבוצה בטיפול ברעלים וחומרים מסוכנים וקובע חובת רישוי לפי חוק רישוי עסקים, התשכ"ח-1968, וכן חובה לקבל היתר רעלים בו מפורטים עיסוקו של בעל ההיתר, הרעלים שהוא רשאי לסחור בהם ומטרת השימוש ברעלים המפורטים. למועד הדוח, לקבוצה היתרי רעלים כנדרש מתוקף החוק כאמור.

(ד) **חוק ההתגוננות האזרחית, התשי"א-1951 על תקנותיו**: חוק זה קובע את אופני ההתגוננות והמיגון הנדרשים בפני התקפה או סכנת התקפה על אוכלוסייה אזרחית, ובין היתר מחייב הקמה של מרחבים ממוגנים לבתי מגורים, מקומות ציבוריים ובניינים מוסדיים.

(ה) **חוק פסולת אלקטרונית**: החוק קובע הוראות שונות החלות על יצרנים, יבואנים ומשווקים של ציוד אלקטרוני המיועד למכירה או לשיווק בישראל ביחס לאיסוף, טיפול ומיחזור של פסולת ציוד חשמלי ואלקטרוני, סוללות ומצברים. חובות יצרנים ויבואנים יבוצעו באמצעות גוף עמו יתקשרו אשר יקבל רישיון מהמשרד להגנת הסביבה. בנוסף, חלים על הקבוצה, בין היתר, הוראות חוק הגנת הצרכן, התשמ"א-1981, חוק המכר, התשכ"ח-1968, חוק המכר (דירות), התשל"ג-1973, חוק שעות עבודה ומנוחה, התשי"א-1951, חוק שכר מינימום, התשמ"ז-1987 וחוק האחריות למוצרים פגומים, התשי"מ-1980.

30.2 רישיונות עסק

לקבוצה מספר אתרים, רובם מוסדרים ברישוי עסקים כנדרש בחוק. אתר הקבוצה באריאל נמצא בתהליך הסדרת רישיון עסק. כמו כן, למרבית מפעלי הקבוצה באשקלון התקבל אישור כיבוי אש כנדרש. הקבוצה צפויה לעבור במהלך שנת 2023 לקמפוס מפעלים חדש באשקלון בו עתיד להתקבל רישיון עסק.

30.3 ספק מוכר למשרד הביטחון

חלק ממוצרי הקבוצה הוכרו כספק מוכר של משרד הביטחון, ומעמד זה מחייב עמידה בהוראות שונות כספק שכזה.

30.4 תקינה

נוסף על המפורט ביחס לכל תחום פעילות, מוצרי הקבוצה במגזרי הפעילות הבנייה הרווייה למגורים, השוק המוסדי והשוק הפרטי כפופים להנחיות ולהוראות משרד השיכון וכן להוראות פיקוד העורף בקשר עם בניית מרחבים מוגנים.

30.5 בקרת איכות

הקבוצה בתחומי הפעילות השונים, עומדת בתקינה הישראלית והבינלאומית, הנוגעת למערכת ניהול האיכות של מפעליה (ת"י ISO 9001 : 2015). בנוסף מחזיקה החברה בשורה של תקנים ספציפיים של מכון התקנים למגוון מוצרים ובניהם: דלתות, חלונות, ממדיים, צילינדרים, מנעולים. על מנת לעמוד



רב-בריה

בתקני האיכות ובמחויבות למוצרים ברמת איכות גבוהה, הוקם בקבוצה מערך איכות אשר אחראי על ביצוע שגרות בקרת איכות.

31. יעדים ואסטרטגיה עסקית

האסטרטגיה העיקרית של הקבוצה הינה כדלקמן:

(א) תיעוש וייצור מוצר להזמנה ביצור המוני (Mass Production & Customization) – הקבוצה

שואפת להתמקד במוצרים אשר ניתן לייצרם בייצור מתועש ייעודי והמוני תוך שימוש בטכנולוגיה ובחדשנות, שיפור תפוקות, יעילות והורדת עלויות. הקבוצה רואה עצמה כחברה בעלת חדשנות ומובילות טכנולוגית, וקווי הייצור של החברה נבנו כך שיאפשרו ייצור המוני בהתאמה אישית ברמה הגבוהה ביותר.

(ב) הרחבת בסיס הפעילות – הגדלת נתח השוק של הקבוצה באמצעות פתיחת מנועי צמיחה נוספים

באמצעות מהלכי M&A בתחומי פעילויות חדשים סינרגטים לפעילות הליבה של הקבוצה, בדגש על פעילויות תעשייתיות המתכתבות עם שווקי הפעילות של החברה וערוצי ההפצה שלה, לחיזוק שרשרת הערך המוצעת על ידי החברה לשלבי הבנייה השונים ובכלל, בארץ ובח"ל ועל מנת לאפשר גידור פנימי בין תחומי פעילות שונים. החברה מדמה את המודל העסקי הזה ל"נושאת מטוסים גדולה" שמאפשרת המראה ונחיתה לטיסות שונות. החברה רואה את כיווני ההתרחבות שלה בפעילויות שמקנים לה כיצרון ישראלי יתרון אצל הלקוחות על ידי יצירת ערך ברור על היבוא **(שרשרת אספקה- יצור מתקדם-התקנה- בדק- אחריות)**

(ג) "One Stop Shop" – הגדלת נתחי השוק של הקבוצה אף מתבצעת מתוך רצון ליתן ללקוחות

החברה את האפשרות לרכוש מספר רב של מוצרים במקום אחד, וזאת בשים לב לכך שחלק גדול מלקוחות החברה זקוקים לסל מוצרים רחב במסגרת התקשרותם עם הקבוצה. הגדלת נתחי השוק של הקבוצה אף מפחיתים את החשיפה של החברה משינויים בהכנסות מנתח שוק ספציפי. אסטרטגיה זאת שהגדילה את משפחות המוצרים של החברה מ 1 ב 2008 למעלה מ 100 ב 2024 מאפשרת יצירת סינרגיה בחברה בגידול מתמיד בסוגי מוצרים לשווקים השונים

(ד) מוצרים בעלי ביקוש קשיח – הקבוצה מתמקדת בייצור מוצרים בעלי "ביקוש קשיח" עבור

סקטור הבניה למגורים. כך למשל, דלתות כניסה או פנים וכך מוצרי נעילה או מוצרים לחדרי ממי"ד לדוגמה, הינם מוצרים בעלי ביקוש קשיח לכל דירת מגורים חדשה בשוק הישראלי, בין אם מדובר בדירה פשוטה או בין אם מדובר בדירת יוקרה. הקבוצה יוצרת יתרון בתחרות קשה זאת בבניית שרשרת אספקה יעילה ומערך יצור ושירות יעיל.

(ה) אפשרות After-Sale – הקבוצה משקיעה בפיתוח ושיווק מוצרים בהם יהיה ניתן לבצע מכירות

ולהרוויח גם לאחר ביצוע המכירה הראשונית, תוך התבססות על רמת שירות גבוהה שתשמר את שביעות הרצון של הלקוחות. לדוג': מכירה נוספת של צילינדרים, שכפול מפתחות, שדרוג דלתות, שירות בהיקפים נרחבים וכיוצא באלה.

(ו) רכישות חברות משלימות בתחום – הקבוצה בנתה מבנה ארגוני שמתאים להרחבת הפעילות

באופן שניתן למזג או להרחיב פעילויות חדשות או משלימות לאלה הקיימות כיום בקבוצה. כמו כן, מעבר להתרחבות האורגנית של הקבוצה (בעזרת מנועי הצמיחה הקיימים בשוק), בוחנת הקבוצה כל שנה גם רכישה של חברות נוספות בתחומים העוסקות בתחומים כגון, זכויות, אלומיניום, מוצרי מניעת אש וכיוצא באלה.



רב-בריה

- (ז) הרחבת הפעילות בחו"ל – תפעל הקבוצה להגדלת מחלקת הפיתוח והייצוא של הקבוצה בתחום מכירת דלתות פלדה מיוחדות (למגורים ולפרויקטים גדולים). לקבוצה קיים ידע רב שנצבר לאורך השנים ביצור של דלתות מיוחדות ובכוונתה לנצל את אמצעי היצור שיהיו ברשותה עם הקמתו של המפעל החדש להרחבת פעילותה בתחום זה. לשם כך בכוונת החברה, בין היתר, לייצר שיתופי פעולה להקמת פעילות ייצור דלתות פלדה בארה"ב, עם שותפים שישתמשו ב- know how ובקניין הרוחני של החברה. פיתוח שוק הדלתות הבינלאומי כאפיק צמיחה של החברה
- (ח) מערך מסחר אלקטרוני (E-commerce) רחב – הרחבת הפעילות המקוונת על ידי מערך מסחר אלקטרוני מקיף המהווה מרכז מידע כולל ומעודכן למוצרי הקבוצה. בנוסף, שילוב של מודלים מתקדמים לרכישה של מוצרי הקבוצה.
- (ט) פיתוח טכנולוגיות והשקעה במחקר ופיתוח – הרחבת סל המוצרים של הקבוצה אם בשוק הנעילה והאחסון ע"י הכנסת פתרונות אלקטרומכניים או בשוק מוצרי הבנייה ע"י הכנסת מוצרים חדשים או עדכון מוצרים שיפורם והוזלת ייצורם. החברה מקדמת את חזון "הבית החכם של רב-בריה" מודל בו סך הפעילויות של הקבוצה משתלבות כהצעת ערך עבור הלקוח מהפקת החשמל הסולארי לעמדת טעינה לרכב, ממשיך במערך לוקרים חכם כתחליף לתיבות הדואר וכלה בדלת כניסה חכמה לבית.
- (י) חיזוק מערך השירות של החברה – על ידי הכנסת אמצעים דיגיטליים מתקדמים של מעקב ממוחשב אחרי התקדמות פרויקטי הבנייה של הלקוחות השונים שיאפשרו גישה פרואקטיבית מדויקת ויעילה לפעילות ההתקנות של מוצרי הקבוצה לאורך חיי הפרויקט.

יודגש כי המידע בנוגע ליעדים ואסטרטגיה עסקית כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

32. צפי להתפתחות בשנה הקרובה

הקבוצה פרסמה לבורסה במהלך 2022 את תוכנית החומש האסטרטגית שלה לשנים 2022 - 2027, היעד שהחברה הציבה הוא מחזור של כ- 1.85 מיליארד ש"ח והגדלת ה EBITDA פי 4 בשנת 2027. בסיס האסטרטגיה לתוכנית זו מכיל שלושה יסודות לשימור וחיזוק שהם: הון אנושי מובחר שיש בחברה, אמצעי ייצור מתקדמים ומותג על. על בסיס זה החברה מכוונת לשלושה מנועי צמיחה מרכזיים כמפורט להלן:

- (א) הרחבת מודל ה one stop shop ע"י הוספת מוצרים סינרגטיים בעיקר במגזרי הקבלנים. כניסה לתחום המוצרי זכוכית ואלומיניום זכוכית הינה הגורם שיקרב את החברה להשגת היעד הנ"ל
- (ב) התרחבות לשווקים נוספים והגדלת בסיס הלקוחות בארץ ובעולם
- (ג) המשך שימוש בטכנולוגיות מתקדמות למוצרים חדשים ולאמצעי ייצור.

- (א) מימוש סל המוצרים של החברה בשלושת מגזרי ענף הבנייה בדגש על מגזרי הקבלנים, המשך הגדלת המכירות על ידי מימוש כמה שיותר מוצרים מתוך סל המוצרים בכל עסקה, זאת על מנת מצד אחד להגדיל את המחזורים ומצד שני במהלך ההתקנה של מוצרי הסל מינוף הסינרגייה והורדת עלויות התקנות והשירות. בדגש ספציפי על שילוב שתי הפעילויות שנרכשו במהלך 2022 פעילות שוטי האשפה ופעילות מעקות, מסתורי כביסה וחיפוי אלומיניום.
- (ב) סך ההזמנות העתידיות הכולל של הקבוצה הסתכם, נכון ליום 31 לדצמבר 2023 בכ- 490.6 מיליוני ש"ח, וסמוך למועד הדוח בכ- 571.2 מיליוני ש"ח. לקבוצה הזמנות עתידיות בתחומי הפעילות מוצרים לבניה רוויה למגורים, ובתחום השוק המוסדי שמאפשרים לה בשלב זה לבצע את ההערכות בנוגע לגידול המוזכר לעיל.
- (ג) הרחבת הפעילות במגזר הקבלנים המוסדי, מגזר שפחות חשוף למגמות בשוק הנדלן ומונע בחלק גדול ממנו מהשקעות ממשלתיות, במגזר זה חיזוק צוותי המכירות, הרחבת מעגל הלקוחות והגדלת הסל לכל לקוח מצד אחד והמשך השיפור והתמקצעות בהתקנות ובשירות.
- (ד) בשוק הפרטי ביצוע סגמנטציה של השוק והתאמת מוצרים לרמות המחיר השונות בשוק תוך מיקוד בחיזוק המכירות של מוצרי ה SMART המתקדמים.
- (ה) השלמת המעבר למפעל הפלדה החדש – שיפור משמעותית את הפריון והאיכות של כל משפחות המוצרים של דלתות הפלדה.
- (ו) לפעול להגדלת המכירות של מוצרי הנעילה של הקבוצה בישראל ובחו"ל על ידי הגדלת כושר הייצור והרחבת סל המוצרים תוך דגש על השקת המוצרים החדשים בתחום האחסון החכם שיופנו לשוק המגורים.
- (ז) לפעול לביסוס והגדלת הפעילות בתחום האנרגיה ע"י הרחבת סל המוצרים של בריח-גולן ומינוף עסקת בריח גולן אלקטרה סולאר על מנת שיביאו את החברה המשותפת להיות השחקן המוביל בשוק.

יודגש כי המידע בנוגע לצפי להתפתחות בשנה הקרובה כאמור לעיל הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע צופה פני עתיד הוא מידע לא ודאי לגבי העתיד, לרבות תחזית, הערכה, אומדן, או מידע אחר המתייחסים לאירוע או למידע עתידי שהתממשותו אינה ודאית. הערכות וציפיות החברה בנושא זה מתבססות על ניסיון העבר, על היכרות החברה עם השווקים בהם היא פועלת ועל הערכותיה באשר להתפתחותה הכלכלית והעסקית. עם זאת, יתכן שציפיותיה ותחזיותיה כאמור לא יתממשו, וזאת בין היתר, בשל תלות בגורמים חיצוניים שאינם בשליטת הקבוצה, המצב הביטחוני והכלכלי של המשק הישראלי ושווקים נוספים בעולם, שינויים מקרו-כלכליים כמו גם גורמי הסיכון בתחומי פעילותה של הקבוצה המפורטים בסעיף 33 להלן.

הקבוצה בכללותה חשופה לסיכונים שונים, שהמרכזיים שבהם מוצגים בתמצית להלן:

גורמי סיכון מאקרו כלכליים

- 33.1. **האטה כלכלית בארץ ובעולם:** תוצאותיה העסקיות של הקבוצה מושפעות מהמצב הכלכלי בעיקר בארץ וגם בעולם, כשהאטה כלכלית (בעיקר בארץ) בענף הנדל"ן למגורים כתוצאה מסביבה אינפלציונית גבוהה, שיעורי ריבית גבוה וכו' או כתוצאה מכל משבר אחר (לרבות הלחימה בין רוסיה לאוקראינה ומלחמת "חרבות ברזל") עלולות להביא לקיטון בהיקף הצריכה של חלק ממוצרי הקבוצה, להשפיע כל מכלולי שרשרת האספקה לרבות מחירי חומרי הגלם והשילוח.
- 33.2. **מצב ביטחוני:** תוצאותיה העסקיות של הקבוצה מושפעות מהמצב הביטחוני בארץ. לאור העובדה שחלק ממפעלי הקבוצה נמצאים בעיר אשקלון, אשר ממוקמת בקרבת רצועת עזה, ככל שתחול הסלמה והידרדרות במצב הביטחוני באזור רצועת עזה לתקופה ממושכת, עלול הדבר להשפיע לרעה על כושר הייצור של החברה ומפעלי הקבוצה הנמצאים בעיר אשקלון. יצוין כי מפעלי הקבוצה בעיר אשקלון מצוידים באמצעי מיגון על-פי כל הדרישות של פיקוד העורף. לפרטים אודות מלחמת "חרבות ברזל" והשפעותיה על פעילות החברה והתפתחויות ביחס אליה, ראו סעיף 8.1 לעיל.
- 33.3. **מצב פוליטי:** עקב המצב הפוליטי הייחודי במדינת ישראל בשנה החולפת, ועל רקע הליכי חקיקת הרפורמה המשפטית והאזהרות על ידי גורמים שונים ביחס להשפעות הפוטנציאליות שלה על מצב הכלכלה והמשק בישראל יש להניח כי בשקות המצב המלחמתי בישראל, ישוב המשק למצב של הפגנות ותסיסה כנגד הממשלה המכהנת. מצב שעלול להשפיע גם על עסקי החברה כמפורט בסעיף זה. נכון למועד אישור הדוח, אין ביכולת החברה להעריך אם תהיינה לכך השפעות על מצב המשק בכלל ועל תחומי הפעילות של החברה בפרט, ובכלל זאת על המשך ירידת הדירוג האשראי של ישראל, שיעור הריבית והאינפלציה במשק ועל רמות הביקוש, מחירי חומרי הגלם ואת מידת היקפן של ההשפעות כאמור.
- 33.4. **תנודות בשערי מטבע זר:** הכנסותיה של החברה נובעות בעיקר ממכירות ללקוחות בישראל, ותקבוליה הינם בשקלים, אולם חלק מרכישות הסחורה מספקי החברה (כגון: רכישת חומרי גלם, ייבוא ציוד וכד') מתבצעות במטבע זר. בהתאם, החברה חשופה לשינויים בתנודות בשערי החליפין בעיקר של הדולר, האירו והיואן אשר משפיעים על תוצאות פעילות הקבוצה ועלולים להשפיע על תוצאותיה גם בעתיד, זאת, בעיקר עקב חשיפה אפשרית לעלויות חומרי גלם מיובאים. כמו כן, תנודות בשער מטבע הדולר האמריקאי לעומת המטבע הישראלי עשויות לגרום לצורך בעדכון מחירי המכירה של החברה ו/או לשינויים ברווחיותה, ובהתאם, עשויות להיות בעלות השפעה מהותית על הכנסות ותוצאות החברה והתפתחות עסקיה. בנוסף, ישנן תקופות בהן חלק מההלוואות החברה הינן במט"ח ולפיכך לשינויים בשערי החליפין בין המטבע המקומי (שקל) למטבע ההלוואה השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה. ראו גם סעיף 8.6 לעיל.
- 33.5. **מדיניות בנק ישראל:** שינויים העלולים לחול במדיניות בנק ישראל בנושא הריבית, והשפעתה בין היתר על ריבית המשכנתאות, כמו גם מדיניות בנק ישראל ביחס לשוק המשכנתאות, עשויים להשפיע על היקף העסקאות בענף הבנייה בו פועלת הקבוצה בתחומי פעילותה השונים.



רב-בריה

33.6. **סיכוני סייבר**: החברה נסמכת בפעילותה על מערכות מחשוב. נעשה שימוש במערכות בקרה המשמשות לצורך פיקוח, שליטה ואיסוף נתונים המנטרות ושולטות במערך הלוגיסטי. מערכות מחשוב אלו חשופות לסיכון של מתקפות סייבר. בנוסף, החברה תלויה במערכות מחשוב, לרבות מערכות מידע ותשתיות, בכל הקשור לעיבוד ותיעוד נתונים פיננסיים ותפעוליים. ככל שהתלות במערכות אלו גדלה, כך גם גדל פוטנציאל החשיפה לאיומי סייבר. תקלות במערכות המחשוב ובמתקני הייצור של החברה ובציוד הנלווה, לרבות על ידי פריצה למערכות המחשוב, לתשתיות ולמידע האמורים, עלולות לאפשר גישה בלתי מורשית למערכות למטרת ניצול בלתי נכסי הקבוצה, שיבוש ו/או פגיעה במידע, במערכות ו/או בתשתיות ופגיעה בתפעול השוטף של המערכות התומכות בפעילות העסקית, ואף במקרים מסוימים לגרום לשיבוש או להפסקת הייצור, לאובדן מידע ולגרימת עלויות מהותיות בגין שיקום מערכות המחשוב. בנוסף, תקיפות סייבר על מערכות מידע פנים ארגוניות של החברה עלולות לגרום לשיבושים והשבתות של חלק מהמערכות. נכון למועד אישור הדוח, החברה פועלת על מנת למנוע ולהקטין ככל שניתן את החשיפות באמצעות אימוץ והטמעת מערכות אבטחת מידע, גיבוי וציוד מתקדמות, והן בהסתייעות בגורמי מקצוע חיצוניים מעולמות הסייבר.

גורמי סיכון ענפיים

33.7. **אשראי לקוחות**: מכירות הקבוצה מבוצעות במרביתן באשראי הניתן ללקוחות כמקובל בשוק, כשאי פירעונו מצד לקוח כזה או אחר עלול לגרום לפגיעה בתוצאות החברה ובתזרים המזומנים שלה כתוצאה מכך. יצוין, כי מכירות הקבוצה מבוצעות למספר רב של לקוחות, כשעל מנת לצמצם סיכוני אי פירעון אשראי לקוחות כאמור, הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב הלקוחות והיקף האשראי הניתן להם על ידה, כשחלק מאשראי זה נכלל גם במסגרת ביטוחי אשראי ו/או ניתנו כנגדו בטחונות שונים. לאור המצב כיום לאחר במשבר במלחמת "חרבות ברזל" החברה מחדדת נוהלים לגבי ניהול האשראי לקוחות בשימת לב למצב של כל לקוח ולקוח במידה גבוהה

33.8. **תחרות**: כפי שתואר בהרחבה לעיל, ייחודיותה של הקבוצה הינה בכך שהיא מציעה תחת קורת גג אחת מגוון מוצרים כה רחב כפי שמציעה הקבוצה בתחומי פעילותה השונים, דבר אשר מפחית את הסיכון של החברה לתחרות. עם זאת, לאור העובדה שלחברה מתחרים רבים למוצריה השונים, החברה נדרשת להתמודד עם מתחרים רבים בשוקים שונים דבר המצריך ניהול סיכונים ובחינת הסביבה העסקית באופן שוטף על מנת להתמודד עם התחרות.

33.9. **רגולציה**: לאור העובדה שהקבוצה פועלת בין היתר, בענפי מוצרי התעשייה לבניה למגורים, לבניה מוסדית ובתשתיות ושיפוצים, בהם לרשויות המדינה מעורבות רבה, חשופה, בין היתר הקבוצה, לסיכונים הנובעים משינויי חקיקה ומשינויים בתקנות המסדירות את הפעילות בתחומים אלו. שינויים אלו עלולים לחשוף את הקבוצה להוצאות בלתי צפויות ואף לעיכוב בסיום פרויקטים. בנוסף, ככל שיחולו שינויים משמעותיים ברגולציה הקיימת במדינות היעד אליהם מייצאת הקבוצה את מוצריה תחת השוק המוסדי ותחום תחום הנעילה, עשוי הדבר לחשוף את הקבוצה להוצאות בלתי צפויות לטובת ביצוע כל ההתאמות הנדרשות לרגולציה החדשה.

גורמי סיכון ייחודיים



רב-בריה

33.10 **שוק הבניה בישראל – קצב גידול האוכלוסייה במדינת ישראל, מדד תשומות הבניה והיקפי בנייה**

ושיפוצים: חלק מתחומי פעילות הקבוצה והביקושים למוצריה, מושפע מהיקף, תמהיל וקצב הבנייה החדשה והשיפוצים בישראל. השינויים בתחומים אלה משפיעים על הביקוש למוצרי הקבוצה. תחומי הפעילות של החברה הינם, בין היתר, נגזרות של ענף מוצרי הבניה ולפיכך מושפעים מהשינויים בהיקפי התחלות וגמר הבניה החדשה מחד ומהיקף השיפוצים בדירות יד שנייה מאידך. ענף הבנייה מאופיין בתנודות חדות בהיקף פעילותו. ענף זה רגיש לשינויים בפעילות העסקית, ותנודותיו נוטות להשפיע על כלל המשק. בנוסף, בתחום זה, למדד תשומות הבניה עשויות להיות השפעות על תוצאותיה הכספיות של הקבוצה לאור העובדה שרוב ההזמנות לרכישת מוצרי הקבוצה שנעשות על ידי קבלני הבניה השונים (הן בתחום בניה רוויה למגורים, הן בתחום שוק המוסדי והן בתחום השוק הפרטי), צמודות למדד זה. כמו כן, אוכלוסיית מדינת ישראל צפויה לגדול בשנים הבאות, גידול מהיר זה של האוכלוסייה במדינת ישראל עתיד להשפיע באופן ישיר על פעילותה של הקבוצה הקשורה לתחום הבניה בעתיד, שכן גידול זה יגרום להגדלת היקף הבניה, הן בתחום הבניה הרוויה למגורים, הן בתחום השוק המוסדי והן בתחום השוק הפרטי.

33.11 **זכייה במכרזים והגדלת סך חוזי הזמנות העתידיות**: יכולת הקבוצה לזכות במכרזים ולהגדיל את סך

חוזי ההזמנות העתידיות הינה מרכיב משמעותי ביכולתה להגדיל את היקף פעילותה ואת רווחיה. במידה והקבוצה לא תצליח לזכות במכרזים ולקבל עבודות בהיקף הדרוש תיפגע יכולת הקבוצה להרחיב את פעילותה ואף עשויה לחול פגיעה ברווחיה ובתזרים המזומנים שלה.

33.12 **חומרי הגלם, מחירי הובלתם ותשומות היצור**: ההתייקרויות החלות מעת לעת במחירי חומרי גלם

ותשומות יצור מסוימים המשמשים את הקבוצה, כמו גם פגיעה אפשרית בזמינותם, עלולות לגרום לפגיעה בתוצאות הכספיות של הקבוצה. מחסור בחומרי גלם, כפועל יוצא של שינויים במצב הביטחוני ו/או הפוליטי, שביתות, עיצומים ועיכובים בנמלי הים השונים בארץ בחו"ל, שינויים בשוק הסחורות העולמי ובצריכה העולמית, ואירועים המשפיעים על כושר הייבוא של חומרי גלם לישראל, לרבות מצבי חירום בריאותיים, עלולים לגרום לעיכוב ופגיעה בזמינות וקבלת חומרי הגלם המיובאים הנדרשים לקבוצה.

33.13 **מערכות מידע וייצור**: הקבוצה חשופה לסיכונים אפשריים, העלולים להיגרם כתוצאה מתקלות

במערכות המידע והייצור שלה, בין היתר, מתקלות תוכנה ו/או חומרה, החלפה, עדכון והטמעה של מערכות מידע, תקיפות סייבר וכיוצא באלה. התממשות הסיכונים הנ"ל עלולה להביא לשיבוש בפעילות הקבוצה, לרבות בפעילויות הייצור והתפעול שלה. הקבוצה פועלת באופן שוטף לשמירה ותחזוקה של מערכות המידע והייצור שבשימושה, כמו גם לאבטחת המידע הנמצא בהן, זאת לרבות באמצעות ביצוע עדכוני חומרה ו/או תוכנה, שימוש בתוכנות אבטחת מידע ייעודיות, רענון נהלים, ביצוע שוטף של גיבויים ועוד.

להלן הערכות החברה לגבי סוגם ומידת השפעתם של גורמי הסיכון האמורים על הקבוצה :

| מידת ההשפעה של גורם הסיכון | | | |
|----------------------------|---------------|-------------|---|
| השפעה קטנה | השפעה בינונית | השפעה גדולה | |
| | | | גורמי סיכון מאקרו-כלכליים |
| | | + | האטה כלכלית בארץ ובעולם |
| | | + | מצב ביטחוני |
| | + | | מצב פוליטי |
| + | | | תנודות בשערי מטבע זר |
| | + | | מדיניות בנק ישראל |
| | + | | סיכוני סייבר |
| | | | גורמי סיכון ענפיים |
| | + | | אשראי לקוחות |
| + | | | תחרות |
| | + | | רגולציה |
| | | | גורמי סיכון ייחודיים |
| | | + | שוק הבניה בישראל – קצב גידול האוכלוסייה במדינת ישראל, מדד תשומות הבניה והיקפי בניה ושיפוצים |
| | + | | זכייה במכרזים והגדלת סך חוזי הזמנות העתידיות |
| | | + | חומרי הגלם, מחיר הובלתם ותשומות היצור |
| | | + | מערכות מידע וייצור |

המידע בדבר גורמי הסיכון שלעיל והשפעתם על הקבוצה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך. מידע זה נסמך, בין היתר, על הערכות החברה המבוססות על ניסיון העבר והיכרות את השווקים הרלוונטיים לתחומי פעילותה ומידע בנושא התפתחויות רגולטוריות הרלוונטיות לתחומי הפעילות של החברה. החברה עשויה להיות חשופה בעתיד לגורמי סיכון נוספים והשפעתו של כל גורם סיכון, היה ויתממש, עשויה להיות שונה מהערכות החברה. כאמור מידע צופה פני עתיד הוא מידע המבוסס על מידע הקיים בחברה בתאריך אישור הדוח. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או משתמעות ממידע זה.



**דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד
ליום 31 בדצמבר 2023.**

דוח דירקטוריון על מצב ענייני החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

דירקטוריון רב-בריח (08) תעשיות בע"מ ("החברה") מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה והתוצאות הכספיות של החברה לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 ("תקופת הדוח"), בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ("התקנות").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה

1. תיאור תמציתי של החברה וסביבתה העסקית

החברה התאגדה בישראל כחברה פרטית ביום 10 ביולי 2008, לפי חוק החברות, התשנ"ט-1999 ("חוק החברות") והחלה את פעילותה העסקית, לאחר שרכשה את פעילות חטיבת הדלתות של קבוצת רב בריח מבית המשפט במסגרת הליך של הקפאת הליכים.

בחודש אוגוסט 2021 השלימה החברה הנפקה ראשונה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("הבורסה") והפכה לחברה ציבורית¹.

2. תחומי פעילות ואירועים עיקריים בתקופת הדוח

נכון למועד הדוח, החברה עוסקת, בעצמה ובאמצעות חברות בנות (ביחד: "הקבוצה") בחמישה תחומי פעילות כמפורט להלן:

תחומי הפעילות הינם כדלקמן: (א) **תחום פעילות בנייה רוויה למגורים** - פיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים; (ב) **תחום פעילות שוק מוסדי** - פיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה, שיווק וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים לבניה מוסדית והמותאמים באופן ספציפי ללקוח הקצה; (ג) **תחום פעילות שוק פרטי** - פיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לבניה פרטית או לשיפוצים ללקוחות קצה; (ד) **תחום פעילות הנעילה** - פיתוח, עיצוב, ייצור, שיווק, מכירה, התקנה וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות נעילה מתקדמים מסוגים שונים וכן מייבאת מוצרים משלימים למוצרי הנעילה וכן רכישה, התקנה, אספקה, הפצה, השכרה ומכירה של לוקרים ופתרונות נעילה מתקדמים בבית ספר ובמקומות ציבוריים ופוטנציאלים אחרים בגביית דמי השימוש בגינם; (ה) **תחום פעילות האנרגיה** - ייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאים פוטו וולטאיים וכן בתחום ההפצה, שיווק ומכירה של רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי בישראל.

¹ תשקיף להשלמה שפרסמה החברה ביום 24 באוגוסט 2021 נושא תאריך 25 באוגוסט 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-070075) והודעה משלימה שפרסמה החברה ביום 25 באוגוסט 2021 (אסמכתא מס': 2021-01-070639) (התשקיף להשלמה וההודעה המשלימה יקראו יחד: "התשקיף").



רב-בריה

לפרטים אודות תחומי הפעילות של החברה ראו סעיפים 9-13 לפרק א', תיאור עסקי התאגיד, המצורף כפרק הראשון ובלתי נפרד מדוח זה ("דוח עסקי התאגיד") וביאור 27 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023 (להלן: "הדוחות הכספיים"). לפרטים אודות אירועים עיקריים בתקופת הדוח, ראו דוח עסקי התאגיד.

ביום 1 בינואר 2024, עם כניסתו לתוקף של שינוי במבנה הארגוני של החברה, אוחדו מגזרי הפעילות של הבנייה הרוויה והשוק המוסדי למגזר פעילות אחד של מגזר הקבלנים (רוויה ומוסדי).

3. תמצית מנהלים

החברה מסכמת את שנת 2023 בצמיחה קלה במחזורים, במדדי הרווחיות, לצד שיפור האיתנות הפיננסית כל זאת לצד העובדה שברבעון הרביעי של השנה פרצה מלחמת חרבות ברזל אשר השפיעה על תוצאותיה של החברה נוכח פגיעה בענף הבניה בישראל.

בשלושת הרבעונים הראשונים של שנת 2023 הציגה החברה צמיחה, אשר להערכת החברה, אלמלא פרוץ המלחמה היתה נמשכת גם לרבעון הרביעי, אשר מאופיין עונתית בהיקף הכנסות גדול מרבעונים אחרים. לאור האמור, בהתאם להערכות של הנהלת החברה הפגיעה במחזור המכירות ברבעון זה מוערכת בלפחות 50 מיליון ש"ח. היות ומיקומם של מרבית אתרי החברה נמצא באזור התעשייה הדרומי באשקלון (אזור ספר לתקופת המלחמה) ושכזה החברה זכאית לפיצויים בגין נזיקה הישרים והעקיפים שנבעו מהמלחמה, החלה החברה לקבל מקדמות על חשבון פיצויים בגין נזקים שנגרמו לה מתחילת המלחמה. נכון למועד פרסום הדוח התקבלו מענקים ומקדמות בסך של כ-16.6 מיליון ש"ח (מתוכם כ-5 מיליון ש"ח התקבלו לאחר תאריך המאזן בגין נזקי החברה בשנת 2023). מוצרי החברה הינם מוצרים בעלי ביקוש קשיח בענף הבניה ושכזה, להערכת החברה חזרת אתרי הבניה לפעילות רגילה תביא לתיקון בביקוש שלא התממש בשל פרוץ המלחמה.

החברה סיימה את שנת 2023 עם מחזור הכנסות של כ-713.8 מיליון ש"ח וצמיחה של כ-1% בהשוואה לשנת 2022 וזאת למרות פרוץ המלחמה ברבעון הרביעי של שנת 2023. החברה מציגה בשנת 2023 צמיחה ברווח התפעולי העומד על 38.1 מיליון ש"ח לעומת רווח תפעולי של 25.5 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד המשקף עליה של כ-49.5%, שיפור בנתוני הEBITDA לשנת 2023 להגעה של כ-92.1 מיליון ש"ח המהווה צמיחה של 20.1% בהשוואה לשנת 2022 (ה EBITDA המתואם² הינו כ-70 מיליון ש"ח לעומת כ-73.9 מיליון ש"ח אשתקד) וכן צמיחה ברווח הנקי המיוחס לבעלי מניות החברה שהינו כ-7.5 מיליון ש"ח בהשוואה לכ-1.2 מיליון ש"ח בשנה מקבילה אשתקד (הרווח הנקי הינו כ-5.9 מיליון ש"ח לעומת כ-1.4 מיליון ש"ח אשתקד). זאת בצד ירידה ברווח הגולמי בכ-8.1% והסתכם לסך של כ-128.2 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-139.4 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה של 2022. ברבעון הרביעי לשנת 2023, הרווח הגולמי ירד בכ-45% והסתכם לכ-20.2 מיליון ש"ח, בהשוואה לכ-36.9 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. החברה קיבלה מקדמות

² "EBITDA מתואם" בסעיף זה- רווח לפני הוצאות או הכנסות מימון והוצאות מיסים (בין מיסים שוטפים ובין שינויים במיסים נדחים), בנטרול הוצאות חד פעמיות שאינן מיוחסות לפעילות השוטפת.



בגין פיצויי מלחמת חרבות ברזל אשר סווגו להכנסות אחרות ואינן מוצגות בדוחות הכספיים כחלק מהרווח הגולמי.

במגזרי הקבלנים רוויה ובמגזר הקבלנים המוסדי חלה האטה בקצב התחלות הבנייה בישראל בשנת 2023 בעיקר ברבעון הרביעי של השנה. האטה זו השפיעה בשנת 2023 על קצב כניסת הזמנות העתידיות³ שנשחק בכ-7% במגזר הקבלנים רוויה ומוסדי (24% ברבעון הרביעי בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד). במגזר הקבלנים רוויה חלה שחיקה שנתית של כ-22% בכניסת חוזי הזמנות עתידיות כאשר עיקר השחיקה נעוצה ברבעון הרביעי (כ-40%) ואילו במגזר המוסדי חלה צמיחה שנתית משמעותית של כ-180% בכניסת חוזי הזמנות עתידיות.

במגזר הנעילה, הקבוצה מציגה צמיחה בהכנסות בשיעור של כ-12.91% לכ-63.1 מיליון ש"ח. בשנת 2023 נרשם במגזר הנעילה רווח תפעולי בסך של כ-4.1 מיליון ש"ח (הפסד תפעולי מתואם של כ-1.4 מיליון ש"ח) לעומת הפסד של כ-0.8 מיליון ש"ח בשנה מקבילה אשתקד וכ-66% צמיחה ב EBITDA (כ-47% ב EBITDA המתואם). סך חוזי ההזמנות העתידי של הפעילות גדל לאור התאוששות של שוקי הייצוא ובראשם השוק האנגלי והצרפתי ולחברת הנעילה שיא בצבר ההזמנות לייצוא לחודשים הקרובים.

חברת הנעילה השלימה במהלך הרבעון הראשון של שנת 2023 את השדרוג התפעולי במפעליה ומרכזים בקריית מפעלים אחודה מממשת את ההתייעלות להגדלת המחזורים והגדלת הרווחיות בשווקים בארץ ובעולם. במקביל ממשיכה חברת הנעילה להשקיע ב R&D וחיוזוק תשתית ה-IP בארבע ראשי חץ של משפחות המוצרים. (מוצרי הנעילה המאכניים, מוצרי הנעילה האלקטרומכנית-SMART, פתרונות אחסון חכמים וסדרת מוצרים חדשה של מנעולי תלי חכמים.

במגזר האנרגיה התאימה הקבוצה את סל המוצרים לאור השינויים בשוק וירידת מחירי הפאנלים הסולארים. בשנת 2023 נרשמה ירידה במחזורים במגזר האנרגיה של כ-8.7% והפסד תפעולי של כ-2.9 מיליון ש"ח בהשוואה לרווח של כ-1.3 מיליון ש"ח אשתקד. החברה העמיקה את אחיזתה בשוק הקונסטרוקציות הסולאריות בישראל באמצעות מימוש עסקת המיזוג ושיתוף הפעולה שבין בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ לבין אלקטרה סולאר ציוד (2021) שותפות מוגבלת והעברת מפעל הקונסטרוקציות באשדוד למתקני החברה באשקלון ושיפור היעילות שלו. ברבעון הרביעי כתוצאה מהמלחמה ונוכח אופי המוצרים והתקנתם (מוצרים שבירים שמותקנים על גגות), חלה ירידה במימוש הזמנות ובכניסת הזמנות חדשות. החל מסוף חודש דצמבר 2023 ובתחילת שנת 2024 החל השוק לחזור לפעילות במתכונת חלקית.

בתחום מוצרי הבנייה במהלך 2022 החברה קלטה בהצלחה שתי פעילויות סינרגטיות ששולבו בצורה מלאה בפעילות החברה, פעילות של שוטי אשפה ופעילות של מעקות זכוכית, חיפויי כביסה וחיפויי אלומיניום לבניינים, הפעילויות הוטמעו בצורה מלאה בחברה בכל ההיבטים של שרשרת

³ אין מדובר בצבר בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.



רב-בריח

הערך, משלב המכירות, לתהליכי הייצור שהוטמעו במפעל החברה באריאל, ממשיך בשליטה מלאה ע"י מערכות המידע של הקבוצה, התקנות, שירות והיבטי גבייה. אנו רואים תוצאות מוצלחות של פעילויות אלו במהלך שנת 2023.

במהלך שנת 2022 החברה פעלה לקדם את מימוש התוכנית של פיתוח ושידרוג תשתיות הייצור לשלושה מרכזי ייצור מתקדמים: מרכז מתקדם לייצור מוצרי פלדה באשקלון הוא "קריית רב-בריח", קמפוס מפעלי הנעילה באשקלון וקמפוס מפעלי המסגרות והפלסטיקה באריאל, לאור החזון ונכון למועד פרסום דוח זה הבנייה של שלב א' של קריית רב בריח באשקלון הושלמה על פי לוחות הזמנים המתוכננים והחברה נמצאת במהלך ההכשרה ואינטגרציית מערכות המידע של הקווים החדשים שהותקנו בהצלחה הכוללים קו-רובוטי מתקדם לדלתות וקו רובוטי למשקופי פלדה בשילוב מחסנים אוטומטיים, מצבעה רובוטית ומחסן תוצ"ג אוטומטי מלא. החברה נערכה להשלמת מעבר המפעלים למפעל החדש עד לסוף שנת 2023 וכתוצאה מפרוץ המלחמה נדחה מועד מעבר הפעילות למפעל החדש לסוף החציון הראשון של שנת 2024 זאת עקב עזיבה מיידית של כל היועצים והמומחים את מדינת ישראל, גיוס אנשי החברה למילואים, העדרות ממושכת בחל"ת של עובדים שמקום מגוריהם באזור העוטף.

עם הקמת קמפוס מפעלי הנעילה שטח רצפת הייצור גדל פי 3 ויאפשר לחברה קליטת מכונות ייצור חדשות העומדות בחזית הטכנולוגיה, ייעול תהליכי ייצור, ליקוט ושילוח שיתמכו בהמשך הצמיחה של רב בריח נעילה בשוק הישראלי והבינלאומי.

4. הסביבה העסקית והשפעת מלחמת חרבות ברזל

לפרטים אודות הסביבה העסקית והשפעת מלחמת חרבות ברזל על פעילות הקבוצה ראו סעיף 8 בפרק א'- תיאור עסקי התאגיד המצורף כחלק בלתי נפרד מדוח זה.

5. לפרטים אודות השפעת האינפלציה ושיעורי הריבית

לאור העלאת הריבית על ידי בנק ישראל ועליית מדד המחירים לצרכן כתוצאה מאינפלציה עולמית בכלל ובישראל בפרט, בחנה החברה את ההשפעות כאמור על מצבת התחייבויותיה.

החל מהרבעון השני לשנת 2023 ועד פרוץ מלחמת חרבות ברזל, ניכרה התמתנות בסביבת האינפלציה הגבוהה, אשר טיפסה מאז הרבעון השני של שנת 2022, שיעור עליית מדד המחירים לצרכן בשנת 2023 עמד על כ-3%, ביחס לכ-5.3% בתקופה המקבילה אשתקד. בהתאם לתחזית בנק ישראל, שיעור האינפלציה במהלך שנת 2024 צפוי להיות 2.4% וריבית בנק ישראל צפויה לעמוד ברבעון הרביעי לשנת 2024 על בין 3.75%-4%.

הקבוצה מושפעת מעליה בשיעור האינפלציה בעיקר במסגרת תשלומי דמי השכירות בגין הנכסים אותם היא שוכרת בעבור מפעליה, סניפיה ומשרדיה אשר צמודים ברובם למדד המחירים לצרכן.

תיתכנה השפעות נוספות כתוצאה מעליית המדד, לרבות עליה במחירי חומרי הגלם ושכר עבודה.



רב-בריח

נוכח הצמדת התמורה בהסכמי ההתקשרות של החברה עם קבלנים למדד תשומות הבניה, היקף ההשפעה של העלייה בשיעור האינפלציה בדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 אינו מהותי.

ליום 31 בדצמבר 2023, לחברה התחייבויות לתאגידים בנקאיים הצמודות לריבית הפריים בסך כולל של כ-386.6 מיליון ש"ח. לאור זאת ובהתאם למבנה החוב הנוכחי של החברה כל עלייה שנתית של ריבית הפריים בשיעור של 1% תשפיע על עליה בהוצאות המימון של החברה בסך של כ-3.86 מיליון ש"ח לתקופה.

בנוגע להמשך פעילותה, החברה צופה כי נכון למועד אישור הדוח, לשינויים בתנאי האינפלציה במשק, לא צפויה להיות השפעה מהותית על מצבה הכספי של הקבוצה, תוצאות פעולותיה, תזרימי המזומנים שלה וכי נכון למועד פרסום דוח זה, לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

למועד הדוח ובהתאם להערכות הנהלת החברה ולמרות העלייה בריבית במשק בתקופת הדוח לא קיים חשש לאיתנותה של הקבוצה, בין היתר נוכח פיזור הלקוחות הרב של החברה, ליכולת פרעון התחייבויותיה ולמצב הנזילות של הקבוצה. כמו כן לא קיימים סממנים המעידים על ירידת ערך נכסיה.

הערכותיה ותחזיותיה של הקבוצה בדבר השפעות אינפלציה ועליית הריבית כאמור לעיל, הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, אשר מבוססות בין היתר על הנתונים אשר בידי החברה נכון למועד זה ועל השינויים שעשויים לחול בעתיד באינפלציה והריבית בעולם בכלל ובמשק הישראלי בפרט אשר לחברה אין שליטה לגביהם. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או המשתמעות ממידע זה, וזאת בין היתר עקב התממשות גורמי הסיכון של החברה המפורטים בסעיף 33 לפרק תיאור עסקי התאגיד לדוח התקופתי לשנת 2023.

חלק ב' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו

6. דוח על המצב הכספי

להלן יוצגו סעיפי הדוח על המצב הכספי, בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי ש"ח):

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | שינוי | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח) | סעיף |
|--|-------------|---------------------------------|---------------------------------|---|
| | | | | נכסים שוטפים: |
| | (1%) | 30,972 | 30,640 | מזומנים ושווי מזומנים |
| נובע מפידיון תיק ניירות ערך (הושקע באג"ח מקבוצת A) והשקעה בפיקדונות לפרק זמן הקצר מ-3 חודשים. | (100%) | 13,027 | - | ניירות ערך סחירים |
| | 14% | 2,091 | 2,393 | פיקדונות משועבדים |
| | (1%) | 242,827 | 239,186 | לקוחות, נטו |
| נובע בעיקר בגין חלק תביעות הפיצויים בקשר למחלמת חרבות ברזל שהוכר (ואף שולם כמקדמה לאחר תום תקופת הדוח) | 25% | 22,605 | 28,303 | חייבים ויתרות חובה |
| כתוצאה מצפי לגידול בפעילות ופעילות נמוכה יחסית ברבעון הרביעי בפועל בעקבות מלחמת "חרבות ברזל". | 8% | 143,411 | 154,603 | מלאי |
| | 0.1% | 454,933 | 455,125 | סה"כ נכסים שוטפים |
| | | | | נכסים לא שוטפים: |
| נובע מאחזקת אקוויטי בחברת רב בריח מגדל בע"מ והלוואה בגין מפעל חדש שלב ב. לפרטים ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים לשנת 2023. | 35% | *15,951 | 21,490 | השקעה והלוואה – בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| נובע בעיקר מרכישת ציוד והשקעות במפעל החדש שנבנה באשקלון וכמו כן, מהשקעות במפעלי החברה באריאל ובמפעל הנעילה. העליה בנכס זכות שימוש נובעת בעיקר מהשלמת עסקת הקומבינציה להקמת שלב א' של המפעל החדש לפרטים ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים לשנת 2023. | 57% | *346,514 | 542,896 | רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש |
| נובע בעיקר מעסקת המיזוג במגזר האנרגיה לפרטים ראו ביאור 3ג' לדוחות הכספיים לשנת | 2% | 89,306 | 91,486 | נכסים בלתי מוחשיים |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | שינוי | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח) | סעיף |
|---|-------|---------------------------------------|---------------------------------------|--|
| 2023. | | | | |
| חכירת משנה בגין נכסים שנוריאלי משכירה לרב בריח. | 37% | *1,774 | 2,432 | יתרות חובה אחרות לזמן ארוך |
| | (5%) | 865 | 819 | מיסים נדחים |
| | 45% | 454,410 | 659,123 | סה"כ נכסים לא שוטפים |
| | 23% | 909,343 | 1,114,248 | סה"כ נכסים |
| | | | | התחייבויות שוטפות: |
| נובע כתוצאה מהמשך הצמיחה של החברה, צרכי תזרים מזומנים בעקבות מלחמת חרבות ברזל, תשלומים בגין הקמת מהמפעל החדש באשקלון ומתשלומים בגין צירופי עסקים (נוריאלי בעיקר). לפרטים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים לשנת 2022. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.8 להלן בקשר עם הון חוזר. | 14% | 253,008 | 287,829 | אשראי, הלוואות וחלויות שוטפות של הלוואות מתאגידים בנקאיים |
| העליה נובעת בעיקר מהשלמת עסקת הקומבינציה להקמת שלב א' של המפעל החדש. לפרטים ראו ביאור 173(1) לדוחות הכספיים ביניים. | 57% | 21,355 | 33,548 | התחייבויות בגין חכירות |
| עיתוי בתשלום לספקים בעקבות צרכי תזרים מלחמת חרבות ברזל | 9% | 132,016 | 144,523 | ספקים ונותני שירותים |
| קיטון בעיקר בשל תשלום התחייבות בגין צירוף עסקים ברכישת נוריאלי. לפרטים ראו ביאור 3 בדוחות הכספיים לשנת 2023. | (73%) | 13,043 | 3,578 | תשלומים נדחים והתחייבויות תלויות בגין צירופי עסקים |
| הגידול נובע בעיקר מגידול בזכאים בגין מוסדות מס. | 38% | 47,407 | 65,598 | זכאים ויתרות זכות |
| | 15% | 466,829 | 535,076 | סה"כ התחייבויות שוטפות |
| | | | | התחייבויות לא שוטפות: |
| נובע בעיקר מהלוואות בגין רכישת קרקעות (שלב א' ו-ב') שסווגו בתקופות קודמות כאשראי זמן קצר. | 21% | *87,240 | 105,214 | הלוואות מתאגידים בנקאיים |
| נובע בעיקר בגין התחייבות לחכירה אודות | 109% | 100,284 | 209,099 | התחייבויות בגין |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | שינוי | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח) | סעיף |
|--|--------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| למפעל החדש. | | | | חכירות |
| סיווג התחייבות בגין צירוף עסקים בעקבות רכישת פעילות גלפר מזמן ארוך לזמן קצר. לפרטים ראו ביאור 3 בדוחות הכספיים לשנת 2023. | (53%) | 10,734 | 5,092 | התחייבויות תלויות בגין צירופי עסקים |
| נובע בעיקר מעדכון התחייבות בגין צרוף עסקים ומנגד, גידול בהלוואה מגב ים. | (35%) | 2,218 | 1,448 | ספקים וזכאים לזמן ארוך |
| | 91% | 1,516 | 2,897 | הלוואה מאחרים |
| | 5% | 2,378 | 2,496 | התחייבויות בגין הטבות לעובדים |
| נובע בעיקר מניצול המס הנדחה בסך של כ- 5 מיליון ש"ח בגין השלמת עסקת הקומבינציה להקמת שלב א' של המפעל חדש, ראה ביאור 3 לדוחות כספיים לשנת 2023, ומנגד מסים נדחים בגין השנה השוטפת. | 31% | 3,697 | 4,859 | מיסים נדחים |
| | 60% | 208,067 | 331,105 | סה"כ התחייבויות לא שוטפות |
| | | | | הון: |
| | | | | הון מיוחס לבעלים של החברה האם: |
| | 0% | 381 | 381 | הון המניות |
| | 0% | 228,154 | 228,481 | פרמיה על מניות |
| | 31% | 6,646 | 8,696 | קרנות אחרות |
| | (643%) | (1,182) | 6,424 | עודפים (הפסדים צבורים) |
| | 4% | 233,999 | 243,982 | סה"כ הון המיוחס לבעלים של החברה האם |
| | 812% | 448 | 4,085 | הון מיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה |
| | 6% | 234,447 | 248,067 | סה"כ הון |



| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | שינוי | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח) | סעיף |
|-------------------------------------|-------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------|
| | 23% | 909,343 | 1,114,248 | סה"כ התחייבויות והון |

7. תוצאות הפעולות

7.1. להלן יוצגו נתוני רווח והפסד בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה וההסברים

לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי ש"ח):

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | % השינוי בין שנת 2022 לשנת 2023 | לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | סעיף |
|---|---------------------------------|------------------------------|---------|---------|---|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | |
| | | (אלפי ש"ח) | | | |
| עלייה כתוצאה מהצמיחה האורגנית בפעילות לצד התייעלות בתצרוכת החומרים. | 3% | 442,598 | 568,664 | 585,666 | עלות המכירות |
| | (8%) | 106,167 | 139,410 | 128,150 | רווח גולמי |
| גידול בהוצאות שכר עובדי מחקר ופיתוח עקב הצמיחה האורגנית בפעילות. | 40% | 1,780 | 1,877 | 2,624 | הוצאות מחקר ופיתוח |
| הגידול נובע בעיקר בשל צירופי עסקים. | 4% | 61,284 | 70,848 | 73,357 | הוצאות מכירה, פרסום ושיווק |
| נובע בעיקר מעלויות יועצים, מתוספת כוח אדם בעקבות הגידול בפעילות וכן בעקבות צירופי העסקים גלפר וקורונה ראו ביאור 3 בדוחות הכספיים לשנת 2023. | 22% | 29,540 | 43,783 | 53,211 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| | - | 9,624 | - | - | הוצאות הקשורות לרישום החברה למסחר וגיוס הון |
| גידול של כ-20.1 מיליון ש"ח בעקבות הכנסות בגין העברת זכויות מקרקעין לחברת גב ים במסגרת השלמת עסקת הקומבינציה להקמת שלב א' של המפעל החדש באשקלון (לפרטים ראו ביאור 7 לדוחות הכספיים לשנת 2023). גידול של כ-16.6 מיליון ש"ח נובע ממקדמות בגין פיצויי נזקי מלחמת חרבות ברזל וכן ממענקים שונים חד פעמיים בגין נזקיה של החברה בעקבות מלחמת חרבות ברזל בסכומים לא מהותיים. יתר הסכום נובע מעדכון נטו של התחייבויות בגין צירופי | 1431% | 1,567 | 2,553 | 39,107 | הכנסות אחרות, נטו |



| | | | | | |
|--------|-----|-------|--------|--------|---------------------|
| עסקים. | | | | | |
| | 50% | 5,506 | 25,455 | 38,065 | רווח מפעילות רגילות |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | % השינוי בין שנת 2022 לשנת 2023 | לשנה שנתיימה ביום 31 בדצמבר | | | סעיף |
|---|---------------------------------|-----------------------------|--------|---------|---|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | |
| | | (אלפי ש"ח) | | | |
| נובע מעלייה בניצול מסגרות האשראי וכן בעקבות העלייה בשיעור הריבית. | 38% | 16,332 | 22,225 | 30,715 | הוצאות מימון |
| | 12% | 377 | 2,190 | 2,442 | הכנסות מימון |
| | 756% | - | 18 | 154 | חלק החברה ברווחי חברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| | 83% | (10,449) | 5,438 | 9,946 | רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה |
| | 1% | (4,986) | 4,032 | 4,056 | הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה |
| | 319% | (5,463) | 1,406 | 5,890 | רווח (הפסד) נקי |
| | (66%) | 44 | 273 | 95 | רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת |
| | (100%) | (1,663) | 681 | - | רווח מגידור תזרימי מזומנים |
| | -90% | (1,619) | 954 | 95 | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר |
| | 154% | (7,082) | 2,360 | 5,985 | סה"כ רווח כולל |
| | 523% | (5,293) | 1,205 | 7,511 | בעלי מניות החברה |
| | (906%) | (170) | 201 | (1,621) | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| | 319% | (5,463) | 1,406 | 5,890 | סה"כ רווח (הפסד) לתקופה |



| | | | | | |
|--|--------|---------|-------|---------|-------------------------------|
| | 252% | (6,912) | 2,159 | 7,606 | בעלי מניות החברה |
| | (906%) | (170) | 201 | (1,621) | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| | 154% | (7,082) | 2,360 | 5,985 | סה"כ רווח (הפסד) כולל לתקופה |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | % השינוי בין שנת 2022 לשנת 2023 | לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31 בדצמבר | | סעיף |
|---|---------------------------------|--|---------|---|
| | | 2022 | 2023 | |
| | | (אלפי ש"ח) | | |
| הירידה נובעת בעקבות פרוץ מלחמת חרבות ברזל והשלכותיה. | 21% | 182,775 | 145,247 | הכנסות ממכירות |
| נובע מהירידה במחזורים בעקבות פרוץ מלחמת חרבות ברזל במהלך הרבעון ה-4 של שנת 2023. | (14%) | 145,865 | 124,983 | עלות המכירות |
| | (45%) | 36,910 | 20,264 | רווח גולמי |
| | 179% | 224 | 624 | הוצאות מחקר ופיתוח |
| | (3%) | 17,795 | 17,212 | הוצאות מכירה, פרסום ושיווק |
| נובע בעיקר מתוספת כוח אדם בעקבות הגידול בפעילות ובניית תשתית להמשך הצמיחה. | 9% | 12,716 | 13,905 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| נובע מעדכון התחייבות תלויות הנובעת מרכישת פעילות חברת לוקר אמבין ופעילות קורונה טכנולוגיות ופיצוי חלקי בגין מלחמת חרבות ברזל. | 764% | 2,174 | 18,783 | הכנסות אחרות, נטו |
| | (12%) | 8,349 | 7,306 | רווח מפעולות רגילות |
| נובע מעלייה בניצול מסגרות האשראי וכן בעקבות העלייה בשיעור הריבית. | 13% | 7,076 | 7,966 | הוצאות מימון |
| | 122% | 544 | 1,207 | הכנסות מימון |
| | (78%) | 18 | 4 | חלק החברה ברווחי חברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| | (70%) | 1,835 | 551 | רווח לפני |



| | | | | |
|--|--------|-------|-------|--------------------------------|
| | | | | מסים על ההכנסה |
| | (171%) | 573 | (406) | הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה |
| | 24% | 1,262 | 957 | רווח נקי |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים המהותיים | % השינוי בין שנת 2022 לשנת 2023 | לתקופה של שלושה חודשים שנתיימה ביום 31 בדצמבר | | סעיף |
|-------------------------------------|---------------------------------|---|---------|---------------------------------------|
| | | 2022 | 2023 | |
| | | (אלפי ש"ח) | | |
| | (25%) | 126 | 95 | רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת |
| | (100%) | 249 | - | רווח מגידור תזרימי מזומנים |
| | (75%) | 375 | 95 | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר |
| | 36% | 1,637 | 1,052 | סה"כ רווח כולל |
| | 90% | 1,124 | 2,130 | בעלי מניות החברה |
| | (950%) | 138 | (1,173) | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| | (24%) | 1,262 | 957 | סה"כ רווח (הפסד) לתקופה |
| | 48% | 1,499 | 2,225 | בעלי מניות החברה |
| | (950%) | 138 | (1,173) | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| | 36% | 1,637 | 1,052 | סה"כ רווח (הפסד) לתקופה |

7.2. להלן התפתחות ה- EBITDA לאורך השנים

| לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | סעיף |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| (אלפי ש"ח) | | | |
| 5,506 | 25,455 | 38,065 | רווח מפעילויות רגילות |
| 23,938 | 26,587 | 31,263 | פחת והפחותות |
| 17,086 | 20,778 | 21,021 | פחת נכסי זכות שימוש |
| 2,142 | 3,860 | 1,762 | תשלום מבוסס מניות |
| 8,043 | (2,794) | (22,150) | הוצאות (הכנסות) אחרות שאינן קשורות לפעילות השוטפת |
| 56,715 | 73,886 | 69,961 | EBITDA מתואמת |

מדד ה- EBITDA מחושב באופן אריתמטי על בסיס נתוני הדוחות הכספיים, כרווח (הפסד) לפני פחת והפחותות, הוצאות או הכנסות מימון נטו, מיסים על הכנסה, הכנסות (הוצאות) אחרות חד פעמיות. EBITDA הינו מדד פיננסי שאיננו מבוסס על כללי החשבונאות המקובלים. ה- EBITDA הינו מדד מקובל המייצג את הביצועים התפעוליים של הקבוצה.

EBITDA מתואם אינו נתון חשבונאי ומחושב ע"י הוספת הפחת, הפחותות ותשלום מבוסס מניות לרווח התפעולי ומנטרל הוצאות/הכנסות חד פעמיות שאינן מיוחסות לפעילות השוטפת.



7.3. להלן יוצגו תמצית תוצאות לפי מגזרי פעילות (באלפי ש"ח) לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 והסברי הדירקטוריון לשינויים שחלו בהם :

| תחום פעילות האנרגיה | תחום פעילות הנעילה | תחום פעילות שוק פרטי | תחום פעילות שוק מוסדי | תחום פעילות בנייה רוויה למגורים | מגזר פעילות |
|------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| 56,985 | 63,110 | 155,199 | 101,409 | 347,906 | הכנסות לשנת 2023 |
| 59,863 | 58,987 | 145,253 | 101,629 | 341,888 | עלויות לשנת 2023 |
| (2,878) | 4,123 | 9,946 | (220) | 6,018 | רווח / (הפסד) מגזרי לשנת 2023 |
| (5.05%) | 6.53% | 6.41% | (0.22%) | 1.73% | שיעור רווח מגזרי לשנת 2023 |
| 62,417 | 55,892 | 176,495 | 99,025 | 324,317 | הכנסות לשנת 2022 |
| 61,099 | 56,703 | 167,202 | 100,787 | 307,141 | עלויות-לשנת 2022 |
| 1,318 | (811) | 9,293 | (1,762) | 17,176 | רווח / (הפסד) מגזרי לשנת 2022 |
| 2.11% | (1.45%) | 5.27% | (1.78%) | 5.30% | שיעור רווח מגזרי לשנת 2022 |
| 126 | 49,682 | 182,909 | 81,881 | 247,455 | הכנסות לשנת 2021 |
| 855 | 51,056 | 167,087 | 83,450 | 244,437 | עלויות לשנת 2021 |
| (729) | (1,374) | 15,822 | (1,569) | 3,018 | רווח / (הפסד) מגזרי לשנת 2021 |
| (578.5%) | 2.76% | 8.65% | (1.91%) | 1.22% | שיעור רווח מגזרי לשנת 2021 |

| הסברי הדירקטוריון לשינויים במגזרי הפעילות | |
|--|---|
| <p>תוצאות 2023 משקפות את המעבר למפעל הדלתות החדש באשקלון ובמיוחד את מלחמת "חרבות ברזל" שפרצה ב-7 באוקטובר 2023 והשלכותיה הישירות והעקיפות על פתיחת אתרי הבניה בישראל והאטה את קצב המכירות ושיפור הרווחיות במגזר זה. הרבעון הרביעי, מאופיין בעליה באספקות בעיקר למגזר הקבלנים רוויה ולכך יש השפעה ישירה על הרווחיות במגזר. היות ומלחמת חרבות ברזל פרצה בתוך הרבעון ההשפעה על מגזר זה היתה ישירה ומהותית.</p> <p>הרווח המגזרי כולל הוצאה חד פעמית בגין עדכון התחייבות בגין השקעה בצירופי עסקים (פעילות גלפר וקורונה) בסך של כ-2.7 מיליון ש"ח. הרווח המגזרי בנטרול הוצאה החד פעמית כאמור (להלן ובסעיף זה: "הרווח מתואם") הינו בסך של 8.8 מיליון ש"ח. עד לפרוץ המלחמה התאפיינה הצמיחה בפעילות במגזר זה בשל מימוש של חוזי ההזמנות העתידיות⁴ שנמצא בצמיחה בשנים האחרונות, המהווה גם גדילה בסך המוצרים שסופקו לקוחות, הרכב סל המוצרים ומימוש של חוזים במחירים מתואמים.</p> <p>ביום 1 בינואר 2024, עם כניסתו לתוקף של שינוי במבנה הארגוני של החברה, אוחדו מגזרי הפעילות של הבנייה הרוויה והשוק המוסדי למגזר פעילות אחד של מגזר הקבלנים.</p> | <p>תחום פעילות בנייה רוויה למגורים</p> |
| <p>בשנת 2023 נמשכה מגמת הצמיחה בכניסת הזמנות במגזר זה והשתלבות החברה כשחקן מהותי במוצריה במגזר. שנת 2023 התאפיינה בהמשך הגידול בסך ההזמנות העתידיות⁵ ובהמשך שיפור הרווחיות לאור עדכון מחירי המכירה, הגדלת סל המוצרים ושיפור מערך השירות וההתקנות של השוק המוסדי.</p> <p>ההפסד המגזרי כולל הוצאה חד פעמית בגין עדכון התחייבות בגין השקעה בצירופי עסקים (פעילות גלפר וקורונה) בסך של כ-0.78 מיליון ש"ח. ההפסד המגזרי בנטרול הוצאה החד פעמית כאמור (להלן ובסעיף זה: "הרווח מתואם") הינו בסך של כ-0.6 מיליון ש"ח.</p> | <p>תחום פעילות שוק מוסדי</p> |
| <p>מתחילת שנת 2022 אנו חווים צמיחה מתונה בפעילות השוק הפרטי הנהנה מכניסתם של מוצרים חדשים. ההשקעה בפרסום, יחסי ציבור וקידום המכירות בעיקר אל מול שוק האדריכלים מהווים את עמודי התווך בחיזוק המותג ובביקוש ההולך וגדל של העולם הפרטי למוצרי החברה.</p> | <p>תחום פעילות שוק פרטי</p> |
| <p>תחום הנעילה כולל מוצרים בעלי מוניטין ומושתת על אמון ציבור הלקוחות בישראל ובעולם. בשנת 2023 המשיכה חברת הנעילה להגדיל את מכירותיה בשוק הקמעונאי והמוסדי של הנעילה בישראל. שילוב קווי המוצרים החכמים, השקת המנעול החכם ללוקרים וחיזוק האחיזה והמכירות בשוק ישראל תורמים להמשך צמיחה אורגנית של תחום הפעילות.</p> | <p>תחום פעילות הנעילה</p> |

⁴ הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדו"חות, אין מדובר בצבר בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.

⁵ הזמנות מחייבות אשר טרם הוכרו בדו"חות, אין מדובר בצבר בהתאם לעמדת רשות ניירות ערך.



| הסברי הדירקטוריון לשינויים במגזרי הפעילות | |
|--|-----------------------------------|
| <p>כמו כן, לאחר מספר שנים של בדיקת השוק הבינלאומי, הצליחה חברת הנעילה לבסס את עצמה בעולם בכלל, ובשוק הבריטי בפרט, כחברה בעלת רמה גבוהה של מוצרי נעילה מכאניים. שנת 2023 מהווה אבן דרך חשובה של הצלחת המוצרים בשוק הבינלאומי, זאת לאחר שהחברה הצליחה לפרוץ לשוק יצרני הדלתות באמצעות המוצר המתאים. נוכח פרוץ מלחמת חרבות ברזל, חלה ירידה משמעותית במכירות לשוק המקומי בחודשים אוקטובר ונובמבר 2023. עם זאת, בחודש דצמבר 2023 חזרה פעילות השוק המקומי לשגרה.</p> <p>יצוין כי, בשנת 2023 נרשם רווח תפעולי בסך של כ-4.1 מיליון ש"ח (הפסד תפעולי מתואם של כ-1.4 מיליון ש"ח. התיאום נובע מעדכון ההתחייבות בגין רכישת לוקר אמבין), לעומת הפסד של כ-0.8 מיליוני ש"ח בשנה מקבילה אשתקד וכ-66% צמיחה ב-EBITDA (כ-47% ב-EBITDA המתואם).</p> | |
| <p>היקף הפעילות בשנת 2023 מתאפיין בירידה במחזוריים וברווחיות למרות הגידול בפעילות, עקב מספר גורמים: 1. ירידה חדה במחירי הפנלים הסולאריים של מעל ל-50% ממחירים בסוף 2022 ובעקבות כך החזקת מלאי שערכו נשחק. 2. פרוץ מלחמת חרבות ברזל והאטה משמעותית וגורפת בשוק הסולארי כולו בשל אופי המוצרים (שבריים ומותקנים על גגות).</p> | <p>תחום פעילות האנרגיה</p> |

8. ניזלות ומקורות מימון

8.1. להלן יוצגו הסברי הדירקטוריון לשינויים בתזרים לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (אלפי ש"ח) אל מול התקופה המקבילה אשתקד:

| הסברי הדירקטוריון | לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (אלפי ש"ח) | לתקופה של שלושה חודשים שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (אלפי ש"ח) | |
|---|--|--|---|
| הגידול נובע בעיקר משינויים בהון חוזר שקוזז חלקית בהכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים. | 21,332 | 39,327 | תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת |
| הקיטון נובע בעיקר מירידה בהיקף ההשקעות. | (45,085) | (14,655) | תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה |
| נובע כתוצאה מהמשך הצמיחה של החברה, מתשלומים בגין הקמת מהמפעל החדש באשקלון ומתשלומים בגין צירופי עסקים (נוריאלי בעיקר). לפרטים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים לשנת 2022. לפרטים נוספים ראו סעיף 13.8 להלן בקשר עם הון חוזר | 19,778 | (20,673) | תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון |
| | (3,975) | 3,999 | גידול במזומנים בתקופה |



8.2. להלן יוצגו הסברי הדירקטוריון לשינויים בתזרים לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (אלפי ש"ח) לעומת התקופה המקבילה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 וביום 31 בדצמבר 2021 :

| הסברי הדירקטוריון | לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 (אלפי ש"ח) | לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 (אלפי ש"ח) | לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 (אלפי ש"ח) | |
|--|--|--|--|------------------------------------|
| הגידול נובע בעיקר משינויים בהון חוזר שקוזז חלקית בהכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים. | (22,188) | 22,806 | 50,526 | תזרים המזומנים שנבע מפעילות שוטפת |
| בעיקר בגין השקעה במפעל החדש. והשקעות בנכסים בלתי מוחשיים בעקבות רכישות פעילויות. הקיטון נובע בעיקר מירידה בהיקף השקעות אלו. | (109,332) | (104,146) | (82,853) | תזרים המזומנים ששימש לפעילות השקעה |
| הקיטון נובע מהנפקה פרטית בסך של כ- 30 מיליון ש"ח שביצעה החברה בספטמבר 2022 ומקבלת אשראי למימון הצמיחה וצירופי העסקים שבוצעו בשנת 2022 (גלפר וקורונה) ורכישת רכוש קבוע בעיקר עבור המפעל החדש. | 146,418 | 89,384 | 31,995 | תזרים המזומנים ששימש לפעילות מימון |
| | 14,898 | 8,044 | (332) | גידול במזומנים בתקופה |

| הסברי הדירקטוריון | ליום 31 בדצמבר 2021 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח) | ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח) | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| כתוצאה מצמיחה אורגנית, צירופי העסקים והקמת קבוצת האנרגיה – מימון הון חוזר כתוצאה מעליה בחלויות השוטפות. | 167,730 | 223,715 | 286,658 | היקף ממוצע של אשראי לזמן קצר |
| נטילת הלוואות לצורך רכישת פעילויות ונטילת הלוואות בשעבוד ספציפי בגין רכישת רכוש קבוע והקמת המפעל החדש. | 83,065 | 82,845 | 101,029 | היקף ממוצע של אשראי לזמן ארוך |
| בעיקר כתוצאה ממלחמת חרבות ברזל | 93,114 | 128,774 | 143,063 | היקף ממוצע של אשראי ספקים |
| בעיקר כתוצאה ממלחמת חרבות ברזל | 170,411 | 227,841 | 258,110 | היקף ממוצע של אשראי לקוחות |

8.4. לעניין השלמת החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור ראו סעיף 1 לעיל.

8.5. לפרטים נוספים אודות מימון החברה, לרבות אמות מידה פיננסיות להן התחייבה החברה כלפי תאגידים בנקאיים, ראו סעיף 25 בדוח עסקי התאגיד לדוח התקופתי וכן ביאור 24 לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

8.6. החברה מממנת את פעילותה (צמיחה, הון חוזר והון עצמי במימון השקעות הוניות תקופתיות) בעיקר במסגרות אשראי זמן קצר שנתיות מתחדשות הכפופות לאמות מידה פיננסיות ("פרמנטיות") ועל כן נוהגת לבחון את הונה החוזר בתוספת חוב פיננסי נטו, התחייבויות פיננסיות והתחייבויות בגין חכירות לזמן קצר ("הון חוזר מתוקנן"). לחברה גרעון בהון חוזר לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 בסך של כ-79.9 מיליון ש"ח ובסך של כ-11.9 מיליון ש"ח, בהתאמה. בשנים 2022 ו-2023 לבקשת החברה ובהתאם לצרכיה בוצעו הגדלות של מסגרות האשראי לחברה (במועדים שונים) וזאת כתוצאה מעליה משמעותית במחזורים בעקבות העלייה בפעילות האורגנית ורכישה וקליטת פעילויות וכן כהערכות להשפעות מלחמת חרבות ברזל ככל שתתארך. הגרעון שנוצר בשנת 2023 בהון החוזר, הנו תוצאה של מימון מתוכנן באמצעות מסגרות אשראי לזמן קצר פרמנטיות של פעילויות.

חלק ג' – היבטי ממשל תאגידי

9. בחודש פברואר 2022 אימצה החברה תכנית אכיפה פנימית בתחום דיני ניירות ערך, בהתאם לאמות המידה לתכנית אכיפה יעילה, שפורסמו על ידי רשות ניירות ערך. התכנית קובעת נהלים שמטרתם, בין היתר, להסדיר נושאים מרכזיים כגון אופן פרסום של דיווחים מיידיים ועיתיים, אופן איתור, אישור ודיווח עסקאות בעלי עניין, איסור שימוש במידע פנים ועוד. נכון למועד הדוח החברה פועלת ליישום והטמעה של הנהלים כאמור.

10. פטור מצירוף חוות דעת רואה חשבון מבקר בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

בהתאם להוראות תקנה 9(ב1) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, הוראותיה של תקנה 9(ג) לתקנות דוחות תקופתיים ומיידיים, על פיה יש לצרף לדוחותיה השנתיים של חברה את חוות דעתו של רואה החשבון המבקר שלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ובדבר חולשות מהותיות שהוא זיהה בבקרה זו, לא יחולו על החברה בטרם חלפו חמש שנים מעת שנעשתה תאגיד מדווח למעט בקרות מקרים מסוימים שנקבעו באותה תקנה.

11. תרומות

בחודש נובמבר 2023, אישר דירקטוריון החברה מדיניות תרומות לקהילה, לפיה תרומות החברה יתמקדו בתחומים הבאים: תמיכה במוסדות בריאות, קידום ופיתוח הספורט הישראלי והמאמץ המלחמתי והחוסן האזרחי עקב מלחמת "חרבות ברזל". יצויין כי החברה תורמת מעת לעת לבתי חולים, קהילה, ספורט ולארגונים נוספים. סך התרומות בשנת 2023 הסתכמו בכ- 829 אלפי ש"ח. התרומות כאמור ניתנו לגופים שאינם צדדים קשורים לבעלי העניין בחברה.

לאור אירועי הטבח הנורא ביום 7 באוקטובר 2023 ופתיחת מלחמת "חרבות ברזל", תרמה החברה סך של כ- 180 אלפי ש"ח לטובת המאמץ המלחמתי וסיוע לתושבי ישובים שנפגעו באופן ישיר בתחילת המלחמה.

12. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 17 באוגוסט, 2021, קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי של הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית בדירקטוריון החברה, לא יפחת מ-1, בהתחשב בהיקף החברה, מהות פעילותה, מורכבותה וגודלה. מספר הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית נקבע גם בהתחשב במיומנות החשבונאית, העסקית והפיננסית הגבוהה הקיימת בקשר לנושאי משרה בכירה בחברה, ולאור מערך הייעוץ החיצוני המקצועי השוטף בו נעזרת החברה.

נכון למועד פרסום הדוח, הדירקטורים בעלי המומחיות החשבונאית והפיננסית הינם ה"ה אסי ברטפלד, קרן אצלן ודוד גרנות.



רב-בריה

לפירוט אודות הדירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית, ראו תקנה 26 בפרק ד' לדוח תקופתי זה.

13. דירקטורים בלתי תלויים

תקנון החברה אינו כולל הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה, כהגדרת המונח בחוק החברות. נכון למועד הדוח, ה"ה אסי ברטפלד (דח"צ), קרן אצלן (דח"צ) ויהודה שגב (דב"ת) מכהנים בחברה כדירקטורים בלתי תלויים כהגדרת מונח זה בחוק החברות. לפרטים נוספים ראו תקנה 26 בחלק ד' לדוח תקופתי זה.

14. גילוי בדבר המבקר הפנימי של החברה

ביום 22 בנובמבר 2021 מונה מר דניאל שפירא כמבקר פנים בחברה. ראו גם דיווח מיידי מיום 23.11.2021 (אסמכתא מס' 100597-01-2021).

14.1. זהות המבקר הפנימי וכישוריו

מר דניאל שפירא הינו בעל ניסיון רב בעבודה בתחומי ביקורת פנימית בחברות הנסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב ובחול"ל, בין היתר, בחברות בתחומים הדומים לתחום פעילותה של החברה.

14.2. עמידת המבקר הפנימי בדרישות החוקיות

למיטב ידיעת החברה, בהתאם לאישור המבקר הפנימי, המבקר הפנימי עומד בכל התנאים הקבועים בסעיפים 3(א) ו-8 לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 וסעיף 146(ב) לחוק החברות, התשנ"ט-1999.

14.3. החזקה בניירות ערך של החברה או בגוף הקשור אליה

נכון למועד דוח זה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, המבקר הפנימי לא מחזיק בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה.

14.4. קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה

למיטב ידיעת החברה, כפי שמסר המבקר הפנימי לחברה, למבקר הפנימי אין קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף קשור אליה.

14.5. תפקידים נוספים של המבקר הפנימי בחברה

המבקר הפנימי אינו עובד של החברה. שירותי הביקורת הפנימית ניתנים על ידיו כנותן שירותים חיצונית לחברה וכמינוי אישי, באמצעות משרד רואה חשבון דניאל שפירא, המעסיק עובדים בעלי מיומנויות שונות, לרבות ביקורת פנימית.

14.6. דרך מינוי המבקר הפנימי

מינויו של דניאל שפירא כמבקר פנימי אושר על ידי דירקטוריון החברה ביום 22 בנובמבר 2021, לאחר קבלת המלצת ועדת הביקורת של החברה. מינויו של המבקר הפנימי אושר לאחר בחינה של השכלתו וניסיונו רב השנים. דניאל שפירא נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר בהתחשב בהיקף פעילותה ומורכבותה של החברה.

14.7. זהות הממונה על המבקר הפנימי

הממונה הארגוני על המבקר הפנימי הינו יו"ר דירקטוריון החברה.

14.8. תכנית העבודה

דירקטוריון החברה לאחר אישור והמלצת ועדת הביקורת אישר את תכנית העבודה של מבקר הפנים לשנת 2023. הצעות לתוכנית עבודה שנתית מוגשות על ידי המבקר הפנימי לאישור ועדת הביקורת.

14.9. היקף העסקה

בישיבת הדירקטוריון שבה אושרו הדוחות הכספיים, נקבע היקף העסקת המבקר הפנימי לשנת 2024. שעות העבודה ישולמו בהתאם לתעריף שעת עבודה שסוכם בין הצדדים. היקף העסקת המבקר הפנימי נקבע בהתאם להערכת החברה את היקף תכנית הביקורת ועלפי צרכיה.

14.10. תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

כפי שנמסר לחברה על ידי המבקר הפנימי, המבקר הפנימי וצוות העובדים הכפופים לו עורכים את הביקורת בהתאם לחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992 ולתקנים מקצועיים מקובלים שהוצאו על ידי לשכת המבקרים הפנימיים בישראל. דירקטוריון החברה הסתמך על דיווח של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים מקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.

14.11. גישה למידע

למבקר הפנימי תינתן גישה חופשית, בתיאום, למסמכים, למידע ולמערכות המידע הרלוונטיות של החברה, לרבות נתונים כספיים והכל לצורך ביצוע תפקידו, ובהתאם לאמור בסעיף 9 בחוק הביקורת הפנימית, התשנ"ב-1992.

14.12. דין וחשבון המבקר הפנימי

דוחות המבקר הפנימי יוגשו בכתב ליו"ר הדירקטוריון, למנהל הכללי וליו"ר ועדת הביקורת. במהלך שנת 2023 כללה תכנית הביקורת הפנימית, ביקורת בנושא אבטחת מידע והתאוששות ממצבי אסון (DRP) וביקורת רגולציה תפעולית. דין וחשבון על ממצאי הביקורת הפנימית מוגש באופן שוטף ליו"ר הדירקטוריון, יו"ר ועדת הביקורת ומנכ"ל החברה זאת, לאחר העברת טיוטת הדוח וממצאיו לתגובת הנהלת החברה והטמעת הערות ההנהלה.

14.13. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי

להערכת דירקטוריון החברה, היקף הביקורת הפנימית, אופייה, רציפות הביקורת, ותכנית העבודה של המבקר הפנימי כפי שנקבעת מידי שנה על ידי ועדת הביקורת, הינם סבירים ביחס לגודלה, היקפה, ואופי פעילותה של החברה ויש בה כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

14.14. תגמול המבקר הפנימי

התשלום למבקר הפנימי יעשה על-פי שעות ובהתאם לתכנית העבודה כפי שתאושר על ידי הדירקטוריון. לא ניתנו למבקר הפנימי ניירות ערך, כחלק מתנאי העסקתו.

לדעת דירקטוריון החברה, התגמול הינו סביר, מבוסס על שעות עבודה ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתו המקצועי של המבקר הפנימי בבואו לבקר את החברה.

15. גילוי בדבר שכרו של רואה חשבון מבקר

15.1. משרד רואה החשבון המבקר של החברה הינו משרד זיו האפט (BDO), רואי חשבון.

15.2. להלן נתונים בדבר שכר הטרחה של רואי החשבון המבקרים בגין שירותי ביקורת, שירותים הקשורים לביקורת, שירותי מס ושירותים אחרים ביחס לשנים 2022 ו-2023 (באלפי ש"ח):

| שנת 2022 | שנת 2023 | |
|----------|----------|---|
| 550 | 550 | ביקורת וסקירה של דוחות כספיים שנתיים ורבעוניים הערוכים לפי כללי חשבונאות מקובלים בישראל וביקורת דוחות מס שנתיים |
| 156 | 250 | שירותים אחרים ושירותי מס |
| 706 | 800 | סך הכל |

שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בין רואה החשבון המבקר לבין הנהלת החברה, בהתאם לתעריף המוערך למתן השירותים, המתבסס על כמות השעות המושקעות על ידי רואה החשבון המבקר בהתבסס על היקף הפעילות המבוקרת ומורכבותה. שכר טרחת רואה החשבון המבקר אושר על ידי דירקטוריון החברה.



רב-בריח

חלק רביעי - הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של החברה

16. **אירועים לאחר מועד הדוח**
- 16.1. לפרטים אודות סיום כהונתו של מר עידן זו-ארץ כמנכ"ל החברה ראו דיווח החברה מיום 2 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-000628) המובא על דרך ההכללה.
- 16.2. לפרטים אודות אישור התגמול לו זכאי מר אמיר אשל כדירקטור בחברה ראו דיווח החברה מיום 23 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007840) המובא על דרך ההכללה.
- 16.3. לפרטים בדבר הקצאה פרטית שאינה מהותית ושאינה חריגה לנושאי משרה בחברה ראו דיווח מידיי מיום 23 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007927) המובא על דרך ההכללה.
- 16.4. לפרטים אודות החלפת נאמן לכתבי האופציות של החברה ראו דיווח מידיי מיום 24 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-008170) המובא על דרך ההכללה.
- 16.5. לפרטים אודות העברת חלקה של חברת גב ים לקרקעות בע"מ בפרויקט קרית רב בריח באשקלון ראו דיווח מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-009679) המובא על דרך ההכללה.
- 16.6. לפרטים אודות סיווג החברה "כתאגיד קטן" ומתכונת הדיווח של החברה ראו דיווחי החברה מיום 31 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-009739 ו- 2024-01-009748) המובאים על דרך ההכללה.
- 16.7. לפרטים אודות אסיפת בעלי המניות של החברה, הנושאים שעל סדר יומה ותוצאותיה ראו את דיווחי החברה בדבר זימון אסיפה מיום 5 בפברואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011116), דיווח משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024646) המובאים על דרך ההכללה.
- 16.8. לפרטים נוספים אודות אירועים לאחר תאריך המאזן, ראו ביאור 29 לדוחות הכספיים.
17. לפרטים נוספים אודות פעילות הקבוצה ראו דוח עסקי התאגיד.
18. **להלן פרטים בקשר עם הערכת שווי עדכנית מהותית אשר שימשה לקביעה של נתונים בדוח:**

| זיהוי נושא ההערכה: | בחינת ירידת ערך מוניטין מגזר בנייה רוויה |
|--------------------------------------|---|
| עיתוי ההערכה: | דצמבר 2023 |
| שווי נושא ההערכה שנקבע בהתאם להערכה: | ראו ביאור 9.ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023. |
| זיהוי המעריך ואפיוניו: | ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ עוסקת במתן פתרונות כלכליים לעסקים במגוון תחומים אליהם נדרש המגזר העסקי, לרבות הערכות שווי לצרכים שונים ולרבות הערכות שווי של מכשירים פיננסיים מורכבים. |



רב-בריח

| | |
|---|--|
| צבר ניסיון מקצועי רחב ומגוון כגון ליווי פיננסי ועסקי שוטף, ייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי לצרכים שונים, בדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד | ניסיון בביצוע הערכות שווי לצרכים חשבונאיים בתאגידים מדווחים ובהיקפים דומים: |
| ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ מנוהלת על ידי רו"ח זוהר אברהם בוגר החוגים כלכלה וחשבונאות (B.A). מטעם אוניברסיטת חיפה ורו"ח מוסמך (C.P.A). | השכלה: |
| אין | תלות במזמין ההערכה: |
| החברה תשפה את מעריך השווי בהוצאות סבירות אשר המעריך יוציא או יידרש לשלם עבור ייעוץ וייצוג משפטי ובגין כל סכום שישולם לו לצד ג'. | הסכמי שיפוי עם מעריך השווי: |
| אחריותו הכספית הכוללת של מעריך השווי כלפי החברה תוגבל לסך כולל מקסימאלי של פי 3 מסך שכה"ט בגין העבודות. | |
| שיטת היוון תזרימי המזומנים (DCF) | מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו: |
| ראה ביאור 9.ג' לדוחות הכספיים. | ההנחות לפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה: |

19. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

לנתונים בדבר מצבת ההתחייבויות של החברה ליום 31 בדצמבר 2023, ראו דיווח מיידי בדבר מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון המתפרסם במקביל לפרסום דוח זה, אשר המידע הנכלל בו מובא בזאת על דרך ההפניה.

| <u>שמות החותמים</u> | <u>תפקיד</u> | <u>חתימה</u> |
|---------------------|-----------------|--------------|
| גיורא בר דעה | יו"ר דירקטוריון | _____ |
| שמואל דונרשטיין | מנכ"ל ודירקטור | _____ |

תאריך: 27 במרץ 2024



דוחות כספיים



רב-בריח

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
דוח תקופתי ליום 31 בדצמבר 2023

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023

תוכן עניינים

| | |
|------------|---|
| 1-2..... | דוח רואי החשבון המבקרים |
| 3..... | מכתב הסכמה של רואה החשבון המבקר הניתן בקשר לתשקיף המדף של החברה |
| 4-5..... | דוחות מאוחדים על המצב הכספי |
| 6..... | דוחות מאוחדים רווח או הפסד ורווח (הפסד) כולל אחר |
| 7-9..... | דוחות מאוחדים על השינויים בהון |
| 10-12..... | דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים |
| 13-69..... | ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים |

דוח רואי החשבון המבקרים לבעלי המניות של רב בריח (08) תעשיות בע"מ

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של רב בריח (08) תעשיות בע"מ (להלן - "החברה") לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת הדוחות המאוחדים על רווח או הפסד ורווח (הפסד) כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, לרבות תקנים שנקבעו בתקנות רואי-חשבון (דרך פעולתו של רואה-חשבון), תש"ל"ג - 1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על-ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעות חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

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

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

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

יתרת לקוחות חברות בנייה גדולות (להלן - "קבלנים")

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, יתרת לקוחות בגין קבלנים הסתכמה לסך של 139 מיליוני ש"ח ומהווה כ- 12.4% מסך יתרת הנכסים של הקבוצה.

בשל מהותיות היתרה, ריבוי של ישויות משפטיות הקשורות לרישום הלקוחות המאפיין פרויקטי בנייה (אופן התאגדות טיפוסי של פרויקטי בניה), ריבוי עסקאות בסכומים (יחסית) נמוכים (HIGH VOLUME LOW VALUE), פערי רישום חשבונאיים (הכנסות של הקבוצה מחד מול פרקטיקה מגוונת בקשר עם עיתוי רישום מלאי עבודות בניה של הקבלנים מאידך) ומשכך ביצוע התאמות יתרה עיתיות מול הקבלנים ולא בתום תקופת דיווח, זיהינו עניין זה כעניין מפתח בביקורת.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת:

1. השגנו הבנה לגבי התהליכים הקיימים בחברה בהתייחס לתהליך רישום יתרות לקוחות קבלנים וכן בחנו את התכנון והיישום של בקורות רלוונטיות לביקורת.
2. על בסיס מדגמי, בחנו גביה לאחר תום תקופת הדיווח.
3. על בסיס מדגמי, בחנו התאמות יתרה עיתיות שבוצעו במהלך השנה.
4. על בסיס מדגמי, בחנו פריטי התאמה שעלו מההתאמות (ככל שהיו) המצוינות בסעיף 3 לעיל.
5. הערכת המתודולוגיה המשמשת לביצוע התאמות בגין הפרשים (ככל שהיו) המצוינים בסעיף 3 לעיל.

תל-אביב, 27 במרץ 2024

זיו האפט
רואי חשבון

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

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

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



לכבוד

הדירקטוריון של רב בריח (08) תעשיות בע"מ (להלן "החברה")

אשקלון

א.ג.נ.,

הנדון: מכתב הסכמה להכללה בדוחות הצעות מדף בקשר עם תשקיף מדף של רב בריח (08) תעשיות בע"מ
מחודש אוגוסט 2021

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של דוח רואה החשבון המבקר שלנו מיום 27 במרץ 2024 על הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו- 2022 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023.

תל אביב, 27 במרץ 2024

זיו האפט
רואי חשבון

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

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

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

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | <u>ביאור</u> | <u>סעיף</u> |
|-------------------|-------------------|--------------|---|
| | | | נכסים |
| | | | נכסים שוטפים: |
| 30,972 | 30,640 | | מזומנים ושווי מזומנים |
| 13,027 | - | | ניירות ערך סחירים |
| 2,091 | 2,393 | | פיקדונות משועבדים |
| 242,827 | 239,186 | 4 | לקוחות, נטו |
| 22,605 | 28,303 | 5 | חייבים ויתרות-חובה |
| 143,411 | 154,603 | 6 | מלאי |
| <u>454,933</u> | <u>455,125</u> | | סה"כ נכסים שוטפים |
| | | | נכסים לא שוטפים: |
| *15,951 | 21,490 | 8 | השקעה והלוואה – בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| *346,514 | 542,896 | 7 | רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש |
| 89,306 | 91,486 | 9 | נכסים בלתי מוחשיים |
| *1,774 | 2,432 | 10 | יתרות חובה אחרות לזמן ארוך |
| 865 | 819 | 18 | מיסים נדחים |
| <u>454,410</u> | <u>659,123</u> | | סה"כ נכסים לא שוטפים |

| | | |
|-----------------------|-------------------------|------------|
| <u><u>909,343</u></u> | <u><u>1,114,248</u></u> | סה"כ נכסים |
|-----------------------|-------------------------|------------|

*סווג מחדש

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי (באלפי ש"ח) - המשך

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | <u>ביאור</u> | <u>סעיף</u> |
|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--|
| | | | התחייבויות והון |
| | | | התחייבויות שוטפות: |
| | | | אשראי, הלוואות וחלויות שוטפות של הלוואות מתאגידים |
| 253,008 | 287,829 | 11 | בנקאיים |
| 21,355 | 33,548 | 7 | התחייבויות בגין חכירות |
| 132,016 | 144,523 | 12 | ספקים ונותני שירותים |
| 13,043 | 3,578 | 16 | תשלומים נדחים והתחייבויות תלויות בגין צירופי עסקים |
| 47,407 | 65,598 | 13 | זכאים ויתרות-זכות |
| <u>466,829</u> | <u>535,076</u> | | סה"כ התחייבויות שוטפות |
| | | | התחייבויות לא שוטפות: |
| *87,240 | 105,214 | 11 | הלוואות מתאגידים בנקאיים |
| 100,284 | 209,099 | 7 | התחייבויות בגין חכירות |
| 10,734 | 5,092 | 16 | התחייבויות תלויות בגין צירופי עסקים |
| *2,218 | 1,448 | | ספקים וזכאים לזמן ארוך |
| 1,516 | 2,897 | | הלוואה מאחרים |
| 2,378 | 2,496 | | התחייבויות בגין הטבות לעובדים |
| 3,697 | 4,859 | 18 | מסים נדחים |
| <u>208,067</u> | <u>331,105</u> | | סה"כ התחייבויות לא שוטפות |
| | | 17 | שעבודים, ערבויות והתחייבויות תלויות |
| | | 14 | הון: |
| 381 | 381 | | הון המניות |
| 228,154 | 228,481 | | פרמיה על מניות |
| 6,646 | 8,696 | | קרנות אחרות |
| (1,182) | 6,424 | | עודפים (הפסדים צבורים) |
| <u>233,999</u> | <u>243,982</u> | | סה"כ הון המיוחס לבעלים של החברה האם |
| 448 | 4,085 | | הון המיוחס לזכויות שאינן מקנות שליטה |
| <u>234,447</u> | <u>248,067</u> | | סה"כ הון |
| | | | סה"כ |
| <u>909,343</u> | <u>1,114,248</u> | | סווג מחדש* |
| | | | 27 במרץ, 2024 |
| אסף אבן חיים סמנכ"ל כספים | שמואל דונרשטיין מנכ"ל ודירקטור | גיורא בר דעה יו"ר דירקטוריון | תאריך אישור הדוחות הכספיים |

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים רווח או הפסד ורווח כולל אחר (באלפי ש"ח) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

| 2021 | 2022 | 2023 | ביאור | סעיף |
|----------|---------|---------|---------|---|
| 548,765 | 708,074 | 713,816 | 19 | הכנסות ממכירות |
| 442,598 | 568,664 | 585,666 | 20 | עלות המכירות |
| 106,167 | 139,410 | 128,150 | | רווח גולמי |
| 1,780 | 1,877 | 2,624 | 21 | הוצאות מחקר ופיתוח |
| 61,284 | 70,848 | 73,357 | 22 | הוצאות מכירה, פרסום ושיווק |
| 29,540 | 43,783 | 53,211 | 23 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| 9,624 | - | - | | הוצאות הקשורות לרישום החברה למסחר וגיוס הון |
| 1,567 | 2,553 | 39,107 | 7, ב' 1 | הכנסות אחרות, נטו |
| 5,506 | 25,455 | 38,065 | | רווח מפעולות רגילות |
| 16,332 | 22,225 | 30,715 | 24 | הוצאות מימון |
| 377 | 2,190 | 2,442 | 24 | הכנסות מימון |
| - | 18 | 154 | 8 | חלק החברה ברווחי חברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| (10,449) | 5,438 | 9,946 | | רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה |
| (4,986) | 4,032 | 4,056 | 18 | הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה |
| (5,463) | 1,406 | 5,890 | | רווח (הפסד) נקי |
| | | | | מרכיבים של רווח (הפסד) כולל אחר לאחר מסים: |
| | | | | סכומים שלא מסווגים לאחר מכן לרווח או הפסד: |
| 44 | 273 | 95 | | רווח אקטוארי בגין תכנית להטבה מוגדרת |
| 44 | 273 | 95 | | סך הכל סכומים שלא מסווגים לאחר מכן לרווח או הפסד |
| (1,663) | 681 | - | | סכומים שייכתן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד: |
| (1,663) | 681 | - | | רווח (הפסד) מגידור תזרימי מזומנים |
| (1,619) | 954 | 95 | | סך הכל סכומים שייכתן ויסווגו מחדש לאחר מכן לרווח או הפסד |
| (7,082) | 2,360 | 5,985 | | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר |
| | | | | סה"כ רווח (הפסד) כולל |
| | | | | מיוחס ל: |
| (5,293) | 1,205 | 7,511 | | בעלי מניות החברה |
| (170) | 201 | (1,621) | | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| (5,463) | 1,406 | 5,890 | | סה"כ רווח (הפסד) לתקופה |
| | | | | מיוחס ל: |
| (6,912) | 2,159 | 7,606 | | בעלי מניות החברה |
| (170) | 201 | (1,621) | | בעלי זכויות שאינן מקנות שליטה |
| (7,082) | 2,360 | 5,985 | | סה"כ רווח (הפסד) כולל לתקופה |
| | | | | רווח (הפסד) נקי למניה (בש"ח) |
| (0.0179) | 0.003 | 0.020 | 25 | רווח (הפסד) נקי בסיסי |
| (0.0179) | 0.003 | 0.020 | 25 | רווח (הפסד) נקי מדולל |

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי ש"ח)

| סעיף | הון מניות רגילות | הון מניות בכורה | פרמיה על מניות | קרן מגידור תזרימי מזומנים | קרן הון תשלום מבוסס מניות | עודפים (הפסדים צבורים) | זכויות שאינן מקנות שליטה | סך-הכל | סך-הכל |
|---|------------------|-----------------|----------------|---------------------------|---------------------------|------------------------|--------------------------|----------------|----------------|
| יתרה ליום 1 בינואר 2021 | 227 | 53 | 82,501 | - | 932 | 2,589 | - | 86,302 | 86,302 |
| הפסד כולל | - | - | - | (1,663) | - | (5,249) | (170) | (7,082) | (6,912) |
| הנפקת מניות לראשונה | 126 | (53) | 116,215 | - | - | - | - | 116,288 | 116,288 |
| לציבור, נטו | - | - | - | - | 2,068 | - | 74 | 2,142 | 2,068 |
| תשלומים מבוססי מניות | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| זכויות שאינן מקנות שליטה בגין צירוף עסקים | - | - | - | - | - | - | 128 | 128 | - |
| יתרה ליום 31 בדצמבר 2021 | 353 | - | 198,716 | (1,663) | 3,000 | (2,660) | 32 | 197,778 | 197,746 |

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

| סעיף | הון מניות רגילות | פרמיה על מניות | קרן מגידור תזרימי מזומנים | קרן תשלום מבוסס מניות | הפסדים צבורים | סך-הכל | זכויות שאינן מקנות שליטה | סך-הכל |
|--|------------------|----------------|---------------------------|-----------------------|----------------|----------------|--------------------------|----------------|
| יתרה ליום 1 בינואר 2022 | 353 | 198,716 | (1,663) | 3,000 | (2,660) | 197,778 | 32 | 197,746 |
| רווח כולל | - | - | 681 | - | 1,478 | 2,360 | 201 | 2,159 |
| הנפקת מניות, נטו | 28 | 29,438 | - | - | - | 29,466 | - | 29,466 |
| תיאומים לערך בספרים של רכוש קבוע שנרכש בעסקה חזויה שגודרה בגידור תזרים מזומנים | - | - | 982 | - | - | 982 | - | 982 |
| תשלומים מבוססי מניות | - | - | - | 3,646 | - | 3,861 | 215 | 3,646 |
| יתרה ליום 31 בדצמבר 2022 | 381 | 228,154 | - | 6,646 | (1,182) | 234,447 | 448 | 233,999 |

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון (באלפי ש"ח) המשך

| סעיף | הון מניות רגילות | פרמיה על מניות | קרן הון תשלום מבוסס מניות | עודפים (הפסדים צבורים) | סך-הכל | זכויות שאינן מקנות שליטה | סך-הכל |
|---|------------------|----------------|---------------------------|------------------------|---------|--------------------------|---------|
| יתרה ליום 1 בינואר 2023 | 381 | 228,154 | 6,646 | (1,182) | 233,999 | 448 | 234,447 |
| סה"כ רווח (הפסד) כולל צירוף עסקים-רכישת פעילות אלקטרה | - | - | - | 7,606 | 7,606 | (1,621) | 5,985 |
| תשלומים (לרבות פקיעה) מבוססי מניות | - | - | - | - | - | 5,546 | 5,546 |
| יתרה ליום 31 בדצמבר 2023 | - | 327 | 2,050 | - | 2,377 | (288) | 2,089 |
| | 381 | 228,481 | 8,696 | 6,424 | 243,982 | 4,085 | 248,067 |

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר

| <u>2021</u> | <u>2022</u> | <u>2023</u> | <u>סעיף</u> |
|------------------|------------------|-----------------|--|
| | | | תזרימי מזומנים לפעילות שוטפת: |
| (5,463) | 1,406 | 5,890 | רווח (הפסד) לשנה |
| (16,725) | 21,400 | 44,636 | התאמות הדרושות להצגת מזומנים ושווי מזומנים מפעילות שוטפת (נספח א') |
| (22,188) | 22,806 | 50,526 | מזומנים נטו, שנבעו (ששימשו) לפעילות שוטפת |
| | | | תזרימי מזומנים לפעילות השקעה: |
| (31,385) | (19,154) | (11,602) | צירופי עסקים - רכישת פעילויות (ביאור 3) |
| (10,949) | (7,613) | (3,059) | מקדמות בגין רכוש קבוע |
| (27,499) | (75,248) | (71,457) | השקעות (כולל היוונים) ברכוש קבוע |
| 725 | 227 | 288 | תמורה ממכירת רכוש קבוע |
| - | (15,839) | (4,803) | הלוואות לבריח מגדל (לשעבר גב ים) |
| (36,256) | 21,156 | 13,222 | מכירה (רכישה) בניירות ערך סחירים |
| - | (1,500) | - | הפקדת מזומן מוגבל בשימוש |
| - | 422 | - | משיכת מזומן מוגבל בשימוש |
| (3,968) | (6,597) | (5,442) | השקעות בנכסים בלתי מוחשיים |
| (109,332) | (104,146) | (82,853) | מזומנים נטו, ששימשו לפעילות השקעה |
| | | | תזרימי מזומנים מפעילות מימון: |
| 20,132 | 51,727 | 53,170 | אשראי לזמן קצר, מתאגידים בנקאיים, נטו |
| 50,553 | 56,297 | 25,271 | קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים |
| (23,613) | (28,462) | (27,558) | פרעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים |
| 115,140 | 29,466 | - | תמורה מהנפקת מניות, נטו |
| - | * 1,516 | 1,381 | קבלת הלוואות מאחרים |
| (15,794) | (21,160) | (20,269) | פרעון התחייבויות בגין חכירה |
| 146,418 | 89,384 | 31,995 | מזומנים נטו, שנבעו מפעילות מימון |
| 14,898 | 8,044 | (332) | עליה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים |
| 8,030 | 22,928 | 30,972 | יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה |
| 22,928 | 30,972 | 30,640 | יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתום השנה |

* סווג מחדש

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים.

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (המשך)

נספח א' - התאמות הדרושות להצגת מזומנים ושווי מזומנים מפעילות שוטפת:

| 2021 | 2022 | 2023 | סעיף |
|-----------------|-----------------|-----------------|---|
| | | | הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים: |
| 41,024 | 47,365 | 52,284 | פחת והפחתות |
| 150 | (191) | (95) | הפסד (רווח) מממוש רכוש קבוע, נטו |
| - | (18) | (154) | חלק החברה ברווחי בריח מגדל (גב ים לשעבר) |
| *(122) | (91) | 66 | הפסד (רווח) הון מגריעת נכס זכות שימוש |
| - | - | (20,086) | רווח בגין מכירה וחכירה מחדש (ביאור 7) |
| (317) | 2,390 | (195) | הפסד (רווח) ממכירה ושיערוך ניירות ערך סחירים |
| 13,765 | 19,835 | 28,468 | הוצאות ריבית, נטו |
| 2,190 | (2,191) | (2,064) | שינוי בשווי הוגן של התחייבויות פיננסיות |
| (4,986) | 4,032 | 4,056 | הוצאות (הכנסות) מסים על הכנסה |
| 154 | 286 | 212 | עלייה בהתחייבות בגין הטבות לעובדים |
| 2,142 | 3,860 | 1,762 | תשלומים מבוססי מניות |
| <u>54,000</u> | <u>75,277</u> | <u>64,254</u> | סה"כ הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים |
| | | | שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות: |
| (67,490) | (38,424) | 3,642 | (עלייה) ירידה בלקוחות |
| (9,140) | (5,156) | (7,104) | עלייה בחייבים ויתרות-חובה |
| (36,514) | (10,596) | (11,192) | עלייה במלאי |
| (624) | (58) | 2,337 | ירידה (עלייה) ביתרות חובה אחרות לזמן ארוך |
| 43,970 | 8,430 | 9,099 | עלייה בספקים ונותני שירותים |
| 19,022 | 9,178 | 13,319 | עלייה בזכאים ויתרות-זכות |
| (2,738) | (659) | - | עלייה (ירידה) ביתרות זכות אחרות לזמן ארוך |
| <u>(53,514)</u> | <u>(37,285)</u> | <u>10,101</u> | סה"כ שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות |
| | | | מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור: |
| (9,428) | (15,248) | (27,802) | ריבית ששולמה |
| (7,783) | (1,344) | (1,917) | מיסים ששולמו |
| <u>(17,211)</u> | <u>(16,592)</u> | <u>(29,719)</u> | סה"כ מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור ריבית ומיסים |
| <u>(16,725)</u> | <u>21,400</u> | <u>44,636</u> | סך-הכל |

* סווג מחדש

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים (באלפי ש"ח) לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר (המשך)

נספח ב' - פעילות שלא במזומן:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2021 | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022 | לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 | |
|---|---|---|---|
| 93,561 | 25,034 | 28,610 | הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות בגין חכירה |
| 2,546 | 2,062 | 1,228 | רכוש קבוע שנרכש באשראי |
| 296 | 203 | 1,639 | רכישת נכסים בלתי מוחשיים באשראי |
| - | - | 59,704 | שירותי בנייה- מפעל חדש שלב א'- רכוש קבוע (*) |
| - | - | 115,639 | הכרה בנכס זכות שימוש (*) |
| - | - | 121,324 | הכרה בהתחייבות בגין חכירה (*) |
| - | - | 33,921 | גריעת מקרקעין בחכירה (*) |
| - | - | 5,549 | רכישת חברת בת (צירוף עסקים) כנגד הנפקת מניות (**) |

(*) במהלך תקופת הדוח, השלימה החברה את בניית המפעל החדש באשקלון לפרטים נוספים ראו ביאור 3 א' .
 (**) במהלך תקופת הדוח, השלימה החברה צירוף עסקים לפרטים נוספים ראו ביאור 3 ב' .

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי

א. רב בריח (08) תעשיות בע"מ (להלן - "החברה") התאגדה בישראל והחלה בפעילותה העסקית בחודש יולי 2008. החברה הינה תאגיד ישראלי אשר עוסק בפיתוח, תכנון, ייצור, שיווק ומכירה של מגוון מוצרים ייחודיים לענף הבניה והשיפוצים המותאמים לשוק הבניה הרוויה למגורים, לשוק המוסדי ולשוק הפרטי. כמו כן, הקבוצה עוסקת, בפיתוח, ייצור, שיווק, מכירה וייצוא של מגוון פתרונות נעילה ייחודיים (חלקם הגדול מוגני פטנטים) בארץ ובעולם, פעילות זו פוצלה ב-1 בינואר 2021 על ידי הליך לשינוי מבנה, במסגרתו הקימה חברה בת בבעלותה המלאה – רב בריח מוצרי נעילה בע"מ ("רב בריח נעילה"). ההליך הנ"ל בוצע בדרך של פיצול כהגדרתו בסעיף 105א(2) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], תשכ"א – 1961 ("הפקודה"), וזאת בין היתר לצורך שיפור וייעול הפעילות העסקית בקבוצה. ביום 26 באוגוסט 2021, השלימה החברה הנפקה לראשונה לציבור ורישום מניותיה למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. בעלי השליטה בחברה נכון למועד הדוח הינם ה"ה שמואל ושלומית דונרשטיין באמצעות דלתות (08) תעשיות בע"מ.

ביום 20 במרץ 2024, מר גיורא בר-דעה שמונה כדירקטור במהלך שנת 2023 החל לכהן כיו"ר הדירקטוריון, חלף מר שמואל דונרשטיין שכהן כיו"ר דירקטוריון פעיל באמצעות חברת דלתות (להלן - "בעל השליטה") והחל לכהן באותו מועד לכהן כמנכ"ל החברה ודירקטור באותם תנאי העסקה למעט ביחס להעמדת נהג אישי למר שמואל דונרשטיין לצורך ביצוע תפקידו ולמעט הגבלת ההיקף המקסימלי של התגמול השנתי לו עשויה להיות זכאית דלתות כך שהיקף התגמול השנתי יוגבל לסך של 5 מיליון ש"ח (צמוד למדד בגין חודש יולי 2020, אשר משקף נכון למועד הדוח סכום כולל של 5,565 אלפי ש"ח) (להלן: "תקרת התשלום השנתית"), חלף מנכ"ל החברה הקודם שהודיע על סיום תפקידו ביום 1 בינואר 2024. כתובת המשרד הרשום של החברה הינו רחוב החשמל 17, איזור תעשייה דרומי אשקלון.

ב. מלחמת "חרבות וברזל"

בחודש אוקטובר 2023 הכריזה ממשלת ישראל על מצב מלחמה בעקבות מתקפת טרור אכזרית על מדינת ישראל ביום 7 באוקטובר 2023 שעודנה נמשכת (להלן: "המלחמה").

מתחילת המלחמה הושפעו היקפי פעילויות החברה באופן משמעותי, בשבועות המלחמה הראשונים הייתה פגיעה משמעותית ביכולות הייצור כתוצאה מהעובדה שמפעלי הקבוצה המצויים באזור התעשייה הדרומי באשקלון (האזור המטווח ביותר בתחילת המלחמה) וחשש ממשי של עובדי הקבוצה מהגעה פיזית למתקני החברה, מהיעדרות מסיבית של עובדים באתרי הקבוצה באשקלון (גיוסי עובדים בצווי 8 ועובדים שנמנעה הגעתם למתקני החברה בעקבות הוראות פיקוד העורף), ואיסור כניסת עובדים פלשתינאים לאזור התעשייה באריאל. עם הימשכות המלחמה החלה החברה בצורה עקבית להחזיר עובדים לעבודה באתריה באשקלון, ולאחר קבלת אישור מגורמי הביטחון התאפשרה באופן מצומצם כניסת עובדים פלשתינאים לאתרי החברה באריאל. ענף הבנייה בישראל האט את פעילותו בצורה משמעותית לאור סגירת אתרי בנייה וחוסר בעובדים בכל הארץ באופן שהשפיע על הביקושים והאספקות של החברות לאתרי הבניה. נכון למועד הדוח חזרו באופן חלקי אתרי הבניה בישראל לפעילותן הסדירה בדומה לתקופה שקדמה למלחמה.

נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים, אתרי החברה, לרבות אלו הנמצאים בעיר אשקלון, לא נפגעו באופן פיזי משמעותי, כל קווי הייצור של רב-בריח בכל המפעלים פעילים אם כי התפוקות הייצור מופחתות לאור העדרם של עובדים מקצועיים, בעיקר במפעל דלתות הפלדה באשקלון, וכן הואטה התפוקה בהתאמה לקצב הוצאת הסחורה לאתרי הבניה שנפתחו.

ביאור 1 - כללי (המשך):

ב. מלחמת "חרבות וברזל" (המשך):

נכון למועד הדיווח ישנה מגמה של המשך פתיחה איטית של אתרי הבניה והחברה ערוכה לשינויים בענף הבניה. פעילות האנרגיה של החברה צומצמה באופן ניכר בשל אופי המוצרים ואופי איומי המלחמה שהרי המוצרים שבירים ומותקנים על גגות. כמו גם בשל גיוס מילואים ניכר מקרב מתקיני המוצרים הסולארים.

היקף פעילות מגזר הנעילה שמפעליו נמצאים באשקלון צומצם בתחילת המלחמה לאור חוסר בזמינות בעובדים בעלי התמחויות נדרשות ועיקר המשאבים מופנים למענה להזמנות של לקוחות בחו"ל ומענה מיידי לשוק המקומי. נכון למועד אישור הדוחות הכספיים פעילות מגזר הנעילה חזרה לשגרת עבודה מלאה, תוך התמקדות בייצור מוצרים המיועדים לייצוא.

נוכח האטה בענף הבניה בישראל, העלולה להוביל גם לקשיים תזרימים של גורמים שונים בתחום הבניה, ביצעה החברה עדכון למדיניות הגבייה שלה ואף הופנו משאבים נוספים לטובת ביצוע גבייה מלקוחות.

בשל פרוץ המלחמה נרשמה בחודשי המלחמה הראשונים ירידה בכניסת הזמנות חדשות לצבר ההזמנות של החברה, ירידה זו נבלמה ואף תוקנה באופן חלקי תוך כדי רבעון 4, 2023 ובחודשים שלאחר מכן.

בשל חוסר הוודאות שאפיינה את תחילת תקופת המלחמה, לרבות ביחס למשך והיקף המלחמה וצמצום פעילות החברה, ביצעה החברה שורה של פעולות לצמצום וחיסכון בהוצאות לרבות צמצום משמרות, והוצאה של 30% מעובדי החברה והחברות הבנות לחופשה ללא תשלום וזאת על מנת להתאים את הוצאות החברה להכנסותיה בתקופת המלחמה.

נכון למועד אישור הדוחות הכספיים כ-15% ממצבת כח האדם של החברה, עודנה נעדרת בשל גיוסי עובדים בצווי 8 ועובדים שנמנעה הגעתם למתקני החברה בעקבות הוראות פיקוד העורף ואיסור כניסת עובדים הפלשתינאים לשטח ישראל.

בנוסף, מייד עם פרוץ המלחמה עזבו את הארץ כל הצוותים המקצועיים מחו"ל שעסקו בהעברת קווי הייצור ממפעל דלתות הפלדה הישן לחדש. עזיבת הצוותים המקצועיים הובילה לעיכוב בהעברה של קווי הייצור למפעל החדש (שעד לפרוץ המלחמה התנהלה ההעברה בהתאם לתוכניות ההנהלה) שאת חלקו החברה מנסה למזער ע"י ביצוע עבודות בהנחיית הספקים מחו"ל באמצעים מרחוק או באמצעות העברה של קווים באמצעות ספקים מקומיים. העיכוב בהעברת הקווים פגעה באופן זמני בכושר הייצור שהחברה תכננה קודם לפרוץ המלחמה.

במהלך המלחמה, נפתחה חזית לחימה נוספת בדרום ים סוף ע"י כוחות של מיליציות של החות"ים המגבילות את נתיבי השייט הימי במיוחד עבור ספינות הקשורות לישראל או שבדרךן אליה. לאור האמור חברות ספנות רבות שינו את נתיבי השיט על מנת להימנע מפגיעה בספינותיהם מהלך שהשפיע על עליית מחירי ההובלה מהמזרח והתארכות ימי ההובלה. לאור האמור ומתוך אסטרטגיית ניהול המלאי של החברה, החליטה החברה להעלות את סך ימי המלאי של סחורות שמגיעות מהמזרח.

למרות האמור לעיל, למועד הדוח, החברה לא יכולה להעריך את השפעת המלחמה על עסקיה וזאת בין היתר לאור אישור מתווה הפיצויים לעסקים בגין נזקי המלחמה ע"י כנסת ישראל לפיו זכאית החברה לפיצוי בגין נזקים עקיפים בנוסף על אלו הישירים שנגרמו ויגרמו לה בעקבות המלחמה נוכח העובדה כי מרבית פעילות החברה מתבצעת מאתריה באשקלון, שהוכרה כישוב ספר לתקופת המלחמה. למועד פרסום הדוחות הכספיים,

ביאור 1 - כללי (המשך):

ב. מלחמת "חרבות וברזל" (המשך):

החלה החברה לקבל מענקים ומקדמות על חשבון פיצויים בגין נזקים שנגרמו לה מתחילת המלחמה. נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים התקבלו מענקים ומקדמות בסך של כ-16.6 מיליון ש"ח (מתוכם כ-5 מיליון ש"ח שהתקבלו לאחר תאריך המאזן בגין נזקי החברה בשנת 2023). בנוסף עיקר מוצרי החברה הם מוצרי ביטחון מצילי חיים שדרישות השוק אליהם עולה בשל נזקי המלחמה ובשל דרישות המיגון בכל רחבי ארץ ישראל. לאור האמור החברה מעריכה, שככל שהמלחמה תימשך וככל שההשפעות דלעיל תימשכנה, עלולה להיות לכך השפעה לרעה על מצבה הכספי ותוצאותיה העסקיות של החברה. יחד עם זאת, כיום לא מסתמן כל חשש לאיתנותה הפיננסית של החברה וליכולת גיוס הון וחוב במערכת הבנקאית והחוף בנקאית.

ג. השפעת המלחמה באוקראינה

ב-24 לפברואר 2022 פלשה רוסיה לאוקראינה והתחילה מלחמה שנכון למועד פרסום דוח זה עדיין מתנהלת. בעקבות העימות שבין רוסיה לאוקראינה חלה עליית מחירים נוספת במחירי הפלדה בעולם ומצב של חוסר ודאות לגבי אספקות ומחירים של סחורות בעיקר במתכת ובעץ. המלחמה באוקראינה משפיעה על שוק הפלדה העולמי עקב הפסקת ייצור במפעלי הפלדה באוקראינה והטלת מגבלות על הסחר מול רוסיה, באופן המייצר חוסר ודאות באספקות ותנודתיות במחירים של פלדה וחומרי גלם. החברה נוקטת בפעולות על מנת למזער את השפעות המשבר לאור מדיניות שרשרת האספקה והגידור של מחירי הפלדה. נכון למועד הדוח ונוכח פרוץ מלחמת חרבות ברזל אין למלחמה באוקראינה השפעה ישירה על מחירי הפלדה. יחד עם זאת, אין לחברה יכולת להעריך כיצד ישפיע המצב והמשך העימות על הפעילות ותוצאותיה הכספיות של הקבוצה. לשינויים במחירים בעולם, יש השפעה ישירה גם על רמת המחירים בארץ של פלדה, אשר מושפעים אף מתנודתיות בשער הדולר וממחירי ההובלה של פלדה, דבר אשר כאמור משפיע בצורה ישירה על עלות הייצור של מוצרי הקבוצה אשר מיוצרים על ידי פלדה.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית

א. ציות לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים

הדוחות הכספיים מציינים להוראות תקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (IFRS).

ב. עקרונות עריכת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים השנתיים כוללים את הגילוי הנוסף הנדרש לפי תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010. המדיניות החשבונאית המוצגת בביאור זה יושמה באופן עקבי בכל תקופת הדיווח המוצגות בדוחות הכספיים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ג. הנחות מפתח בהסתייעות באומדנים מהותיים

הכנת הדוחות הכספיים של החברה בהתאם לתקני דיווח בינלאומיים (IFRS) דורשת מהנהלת החברה לערוך אומדנים ולהניח הנחות לגבי העתיד. הנהלת החברה בוחנת את האומדנים על בסיס מתמשך בהתבסס על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, כגון הנחות סבירות בהתאם לנסיבות לגבי אירועים שיתרחשו בעתיד. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה. השפעה של שינוי באומדן מוכרת בדרך של מכאן ולהבא בתקופת השינוי, אם השינוי משפיע על תקופה זו בלבד, או בתקופת השינוי ובתקופות עתידיות, אם השינוי משפיע גם עליהן.

להלן יתוארו הנחות המפתח באומדנים החשבונאיים המהותיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, אשר בעת גיבושם נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי וודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים, מתבססת הנהלת החברה על ניסיון העבר, עובדות שונות, גורמים חיצוניים ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה.

1. ירידת ערך מוניטין - החברה בוחנת את הצורך בהפרשה לירידת ערך מוניטין אחת לשנה או בתדירות גבוהה יותר אם קיימים סימנים המצביעים כי ייתכן וחלה ירידה בערכם. הצורך בהפרשה לירידת ערך נבחן בהתייחס לסכום בר ההשבה של היחידות מניבות המזומנים של החברה. סכום בר ההשבה של יחידת מניבת מזומנים נקבע בהתאם להנחות ותחשיבים שנקבעו על ידי ההנהלה. לפרטים ראה ביאורים 2 ו-9.

2. אורך חיים שימושי של רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים ושל נכסי זכות שימוש - אורך חיים שימושי מבוסס על הערכות ההנהלה לתקופה שבה הנכסים יפיקו הכנסות, אשר נבחנות מדי תקופה לצורך בחינת נאותות אומדנים אלה. שינויים בהערכות ההנהלה עשויים להוביל לשינויים מהותיים בהוצאות הפחת המוכרות ברווח או הפסד. ראה ביאורים 7 ו-9.

3. מלאי - שווי מימוש נטו של המלאי נסקר בסוף כל תקופת דיווח. גורמים העשויים להשפיע על מחירי מכירה כוללים את הדרישה הקיימת בשוק למלאי החברה, פעילות של המתחרים בשוק ומחירי חומרי גלם.

4. הפרשה להתחייבויות תלויות - החברה ויועציה המשפטיים בוחנים את תביעות משפטיות שהוגשו כנגד החברה ומגיעה למסקנה, על סמך נסיונם ונסיון העבר, האם יש לבצע בהפרשה בדוחות הכספיים. לפרטים ראה ביאור 17.

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של הדוחות הכספיים

החברה עורכת את דוחותיה הכספיים בהתאם למטבע המדינה והסביבה הכלכלית העיקרית בה היא פועלת והמהווה את המטבע ממנו בעיקר היא מושפעת (להלן - "מטבע הפעילות"). הדוחות הכספיים של החברה מוצגים בש"ח המהווה את מטבע הפעילות ומטבע ההצגה של החברה.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ה. מלאי

החברה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי, גיולו ועיתוד צריכתו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתחשב במדדים אלו וכן תוך הפעלת שיקול דעת לגבי פריטים חריגים בהתאם לנסיבות. עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

חומרי גלם ואריזות - לפי עלות על בסיס "ממוצע נע".

תוצרת בעיבוד - לפי עלות הרכיבים שנכנסו לעיבוד, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

תוצרת גמורה - לפי עלות הרכיבים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

ו. רכוש קבוע

תקופת הפחת ושיטת פחת

הרכוש הקבוע מופחת בשיטת הקו הישר, שיעורי הפחת השנתיים הם:

| סעיף | % | בעיקר % |
|---------------------------|--------|---------|
| מכונות, מערכות וציוד | 5-15 | 15 |
| כלי רכב | 15-20 | 15 |
| רהיטים מיחשוב וציוד משרדי | 6-33 | 6 |
| שיפורים במושכר | 4,9-13 | 10,13 |

עלויות עוקבות-

החברה היוונה עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לכך שהוא יוכל לפעול באופן שהתכוונה ההנהלה, ראה ביאור 7.

ז. נכסים בלתי מוחשיים

1. הכרה ומדידה

נכס בלתי מוחשי הנובע מפיתוח הוכר רק אם התקיימו התנאים הבאים:

- ניתן להוכיח היתכנות טכנית של השלמת הנכס הבלתי מוחשי כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

- בכוונת החברה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למוכרו ;
- ביכולת החברה להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למוכרו ;
- ביכולת החברה להוכיח את האופן שבו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות ;
- קיימים משאבים טכניים, פיננסיים ואחרים זמינים להשלמת הפיתוח ולשימוש בנכס הבלתי מוחשי או למכירתו.
- ניתן למדוד באופן מהימן את היציאה שניתן לייחס לנכס הבלתי מוחשי במהלך פיתוחו.
- הכרה לראשונה כאמור היא בהתאם לעלויות שניתן לייחס במישרין אשר הכרחיות ליצור, לייצר ולהכין את הנכס על מנת שיוכל לפעול באופן שהתכוונה החברה.
- בתקופות שלאחר ההכרה לראשונה נכס בלתי מוחשי מוצג לפי עלות בניכוי הפחתה שנצברה ובניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

2. הפחתה

הנכסים הבלתי מוחשיים מופחתים בשיטת הקו הישר, אורך חיים השימושיים של הנכסים הבלתי מוחשיים הוא כדלקמן:

| סעיף | % | בעיקר % |
|---------------|-------|---------|
| קשרי לקוחות | 6-50 | 10 |
| סימני מסחר | 5-20 | 5,20 |
| פיתוח ופטנטים | 5-20 | 7,10 |
| תוכנות מחשב | 10,33 | 33 |

ח. עלויות אשראי

החברה הכירה בעלויות אשראי כהוצאה בתקופת התהוותן, למעט במקרים שבהם ניתן לייחסן ישירות לרכישה, להקמה או לייצור של נכסים כשירים, אז עלויות אלו הונו כחלק מהעלות של אותם נכסים. החברה היוונה עלויות אשראי כאשר התהוו יציאות בגין הנכס, התהוו עלויות אשראי ובוצעו הפעילויות הנדרשות לשם הכנת הנכס לשימוש המיועד או למכירתו. החברה הפסיקה להוון עלויות אשראי כאשר באופן מהותי כל הפעילויות הנדרשות לשם הכנת הנכס הכשיר לשימוש המיועד או למכירתו הושלמו.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ט. הכרה בהכנסה

החברה מכירה בהכנסה מחוזים עם לקוחות, כמפורט להלן, במועד העברת השליטה על סחורה או על שירות ללקוח ומודדת את ההכנסה בסכום המייצג את התמורה שהחברה מצפה להיות זכאית לה עבור אותה סחורה.

החברה שולטת על הסחורה או על השירות המוגדרים לפני שהם מועברים ללקוח ולכן היא פועלת כספק עיקרי ומכירה בהכנסות בסכום ברוטו (מהות ההבטחה של החברה ללקוח היא מחויבות ביצוע לספק את הסחורות או השירותים המוגדרים בחוזה).

ההכנסות ממכירות מוצרים, הכוללות התקנות והדרכות (בעסקאות מסוימות), בניכוי הנחות שניתנו, מוכרות במועד אספקת המוצרים ללקוח הסופי או לאתר הבנייה שהנו המועד בו הועברו לקונה כל הסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים מהבעלות על המוצרים. התקנות והדרכות (בעסקאות מסוימות) הן מחויבויות ביצוע חסרות חשיבות בפני עצמן ואינן ניתנות להפרדה בעסקאות מכירת המוצרים. כמו כן, החברה מספקת אחריות תקנית כמקובל בענף שאינה מהווה אף היא מחויבות ביצוע נפרדת.

החברה מכירה בהכנסות מהשכרות לאורך תקופת השירות מאחר והלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות לו על ידי החברה.

י. ירידת ערך

בהתאם להוראות תקן IAS 36, החברה בוחנת בסוף כל תקופת דיווח אם קיימים סימנים המצביעים על ירידת ערך של רכוש קבוע, נכסי זכויות שימוש ונכסים בלתי מוחשיים לרבות מוניטין.

ללא קשר אם קיימים סימנים לירידת ערך, החברה בוחנת אחת לשנה ליום 31 בדצמבר ירידת ערך של מוניטין הנובע מצירופי עסקים. לצורך בחינה לירידת ערך, מוניטין הוקצה ממועד הרכישה לחמשת מגזרי הפעילות כחמישה יחידות מניבות מזומנים וזאת על אף שהחברה אינה מבצעת מעקב אחר יתרת המוניטין ברמת מגזר תפעולי אלא ברמת החברה כיחידה מניבת מזומנים אחת, לאור הפעילות השיתופית בין כל המגזרים בנכסי זכויות שימוש, רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים, רכוש קבוע ובמלאי.

התקן מגדיר סכום בר השבה כגבוה מבין השווי ההוגן בניכוי עלויות מכירה של נכס או יחידה מניבת מזומנים לבין שווי שימוש בהם.

ככל שישנם סממנים לירידת ערך של נכס או יחידת מניבת מזומנים וכן ברמה שנתית לגבי מוניטין, ירידת ערך נמדדת תוך השוואה של סכום בר השבה לערך הפנקסני של הנכס או יחידה מניבת המזומנים.

החברה מדדה שווי שימוש לצורך בחינת ירידת ערך מוניטין על בסיס היוון תזרימי מזומנים עתידיים של יחידה מניבת המזומנים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. הטבות לעובדים

הטבות לעובדים לטווח הקצר

הטבות לעובדים לזמן קצר כוללות משכורות, ימי חופשה, דמי מחלה, הבראה, הפקדות לביטוח לאומי וקה"ש ומוכרות כהוצאות עם מתן השירותים.

הטבות לעובדים לאחר סיום העסקה

בהתאם לחוקי העבודה ולהסכמי העבודה בישראל ובהתאם לנוהג הקבוצה, חייבות חברות הקבוצה בתשלום פיצויים לעובדים שיפוטרו, או יפרשו מעבודתם ובתנאים מסוימים לעובדים שיתפטרו. התחייבויות החברה לתשלום פיצויים לעובדי החברה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהחברה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכניות להפקדה מוגדרת. החברה הכירה בעלות ההטבה כהוצאה, אלא אם היא נכללה בעלות של נכס, לפי הסכום שיש להפקיד במקביל לקבלת שירותי העבודה מהעובד. התחייבויות החברה לתשלום פיצויים לעובדי החברה, שאינם בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, מטופלות כתוכנית להטבה מוגדרת. ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת המוצגת בדוח על המצב הכספי היא הערך הנוכחי של המחויבות בגין ההטבה המוגדרת לסוף תקופת הדיווח, בניכוי השווי ההוגן בסוף תקופת הדיווח של נכסי התוכנית שמהם המחויבות תסולק במישרין, מותאם להשפעה כלשהי של הגבלת הנכס נטו בגין הטבה מוגדרת לתקרת הנכס. מחויבות ההטבה נמדדת בשיטות אקטואריות על בסיס שיטת יחידת הזכאות החזויה.

עלות שירות שוטף, עלות שירותי עבר, רווח או הפסד כתוצאה מסילוק וריבית נטו על ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת הוכרו ברווח או הפסד. מדידות מחדש של ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת, אשר מוכרות ברווח כולל אחר, כוללות רווחים והפסדים אקטואריים, תשואה על נכסי תוכנית (למעט סכומים שנכללו בריבית נטו על ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת) ושינוי כלשהו בהשפעה של תקרת הנכס (למעט סכומים שנכללו בריבית נטו על ההתחייבות (הנכס) נטו בגין הטבה מוגדרת).

יב. תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים – גילוי מדיניות חשבונאית (להלן: "התיקון ל-1

"IAS)

התיקון ל- IAS 1 דורש מחברות לגלות את המדיניות החשבונאית המהותית שלהן, חלף המדיניות החשבונאית המשמעותית שלהן. בהתאם לתיקון, מידע על המדיניות החשבונאית הוא מהותי אם, כאשר הוא נלקח בחשבון ביחד עם מידע אחר הניתן בדוחות הכספיים, ניתן לצפות באופן סביר כי הוא ישפיע על החלטות שהמשתמשים העיקריים בדוחות הכספיים מקבלים על בסיס דוחות כספיים אלה.

התיקון ל- IAS 1 אף מבהיר שמידע על המדיניות החשבונאית צפוי להיות מהותי אם, בלעדיו, תימנע ממשתמשי הדוחות הכספיים האפשרות להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים. בנוסף, התיקון מבהיר כי אין צורך בגילוי מידע על מדיניות חשבונאית לא מהותית. עם זאת, ככל שמידע כאמור ניתן, ראוי כי אין הוא יסיח את הדעת

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ממידע מהותי על מדיניות חשבונאית בהתאם להוראות התיקון ל- IAS 1, התיקון יושם על ידי החברה במסגרת דוחות כספיים אלה, החל מיום 1 בינואר, 2023.

ביאור 3 - צירופי עסקים:

שינויים בהתחייבויות פיננסיות מותנות בגין צירופי עסקים שמדידת השווי ההוגן שלהן סווגה ברמה 3-

| 2022 | 2023 | |
|--|--|--|
| אלפי ש"ח | אלפי ש"ח | |
| התחייבויות מותנות בגין צירופי עסקים | התחייבויות מותנות בגין צירופי עסקים | |
| 16,727 | 12,390 | יתרה ליום 1 בינואר |
| 1,016 | - | תוספות |
| (3,646) | (2,706) | תשלומים |
| 904 | - | הוצאות שהוכרו ברווח או הפסד ונזקפו להוצאות מימון |
| (2,611) | (2,064) | עדכון התחייבויות מותנות שהוכרו בהכנסות אחרות |
| <u>12,390</u> | <u>7,620</u> | יתרה ליום 31 בדצמבר |

א. רכישת נוריאלי -

ביום 3 בינואר 2021, הושלמה עסקה בהתאם להסכם מיום 2 בדצמבר 2020 בין נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ, חברה בבעלות מלאה של החברה ("נוריאלי") לבין נוריאלי ייצור והשכרות בע"מ, חברה אשר מתמחה בייצור, ייבוא, מכירה והשכרה של ציוד בניה ממתכת ופלסטיק ("נוריאלי ייצור"), נוריאלי ציוד בניה בע"מ ("נוריאלי בניה") וה"ה נוריאלי נוריאלי ועופר נוריאלי ("בעלי השליטה בנוריאלי ייצור"), לרכישת הפעילות העסקית של נוריאלי ייצור לרבות פיתוח, ייצור, ייבוא, מכירה והשכרה של ציוד בניה ממתכת ופלסטיק כעסק חי ("הפעילות הנרכשת"), על ידי נוריאלי ("ההסכם רכישת הפעילות"). במסגרת הסכם רכישת הפעילות, נוריאלי רכשה מנוריאלי ייצור, את הפעילות הנרכשת ורכוש קבוע, לרבות המלאי, הציוד, הסכמי נוריאלי ייצור הקשורים לפעילות העסקית (לרבות הסכמי לקוחות והסכמי ספקים); כל זכויות הקניין הרוחני של נוריאלי ייצור (לרבות כל הידע (know-how), זכויות היוצרים, פטנטים ובקשות פטנטים) והמוניטין של נוריאלי ייצור ו/או בעלי השליטה בה (ולמעט נכסים והתחייבויות ומזומן שהוחרגו) כשכל אלו נקיים וחופשיים וללא כל חוב פיננסי או חוב כספי אחר.

בתמורה לפעילות הנרכשת, שילמה החברה לנוריאלי ייצור סכומים כדלקמן (בתוספת מע"מ):

1. בשנים 2021 ו-2022 שולמו כ-16.7 מיליון ש"ח ו-3.6 מיליון ש"ח, בגין התשלום הראשון, בהתאמה.
2. במהלך 2023, שולמו יתרת הסכומים בסך מצטבר של כ-11.5 מיליון ש"ח.

ביאור 3 - צירוף עסקים (המשך):

ב. רכישת לוקר אמבין -

ביום 5 ביולי 2021, השלימה לוקר אמבין (21) בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של רב בריח מוצרי נעילה בע"מ, אשר הוקמה לצורך ביצוע העסקה (להלן - "החברה הבת הרוכשת", "לוקר אמבין"), עסקה במסגרתה רכשה את מלוא פעילותה של חברת לוקר אמבין בע"מ (להלן בהתאמה - "הסכם רכישת הפעילות" ו-"הנרכשת"). הנרכשת עוסקת ברכישה, התקנה, אספקה, הפצה, השכרה ומכירה של לוקרים ופתרונות נעילה בבתי ספר ובאתרים אחרים ברחבי הארץ, ובגביית דמי שימוש בגינם.

הפעילות שנרכשה מהרוכשת כוללת, בין היתר, רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים, ציוד, כל הלוקרים והמנעולים המותקנים שבבעלות הנרכשת (בין אם מושכר או לא), הסכמי הנרכשת הקשורים לפעילותה העסקית (לרבות הסכמי לקוחות והסכמי ספקים); כל זכויות הקניין הרוחני של הנרכשת ולרבות כל זכויות הקניין הרוחני בקשר עם התוכנה (לרבות האתר, הידע המקצועי, תהליכי פיתוח, עיצובים, מוצרים ושירותים, שמות מסחר, סימני מסחר, מותגים, תיקי לקוחות וספקים, מאגר מידע וכל הקשור אליו וכל זכויות יוצרים); כשכל אלו נקיים וחופשיים וללא כל חוב פיננסי או חוב כספי אחר.

התמורה לפעילות הנרכשת, הנה בסך של 22,550,000 ש"ח (בתוספת מע"מ), שולמה בשני תשלומים בשנים 2021 ו-2022 בסכום של כ-14.7 מיליון ש"ח וכ-7.9 מיליון ש"ח, בהתאמה, והנה כפופה להתאמות (תשלומים נוספים) בגין התוצאות בפועל של הפעילות בשנים 2023 ו-2024 וכמות הלוקרים הפעילים, בסכום מצטבר שלא יעלה על כ-15.4 מיליון ש"ח ("תמורה תלויה לוקר"). לאור תוצאות 2023 והצפי העדכני לשנת 2024, הותאמה ההתחייבות לתמורה תלויה לוקר לסך של כ-3,111 אלפי ש"ח ונזקפו הכנסות אחרות בשנת 2023 בסך של 5,557 אלפי ש"ח. לצורך הבטחת סכומי תמורה תלויה לוקר. לצורך הבטחת סכומי התאמת התמורה כמפורט לעיל נמסר לנרכשת כתב ערבות של החברה. כמו כן, הנרכשת ובעל השליטה בה התחייבו כלפי הרוכשת לאי תחרות, אי שידול ושמירת סודיות למשך 4 שנים ממועד ההשלמה.

ג. צירוף עסקים - אלקטרה סולאר

ביום 30 ביוני 2023, הושלמה עסקת מיזוג בין בריח גולן לבין אלקטרה סולאר ציוד (2021) שותפות מוגבלת ("אלקטרה סולאר") בדרך של צירוף עסקים באמצעות הקמת חברה משותפת אשר הון המניות המונפק והנפרע שלה מוחזקים על ידי בריח גולן (בשיעור של 75%) ועל ידי אלקטרה סולאר (בשיעור של 25%). החברה המשותפת פועלת בתחום ההפצה ו/או שיווק ו/או מכירה של רכיבי מערכות סולאריות (PV) לחברות ו/או יחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת. בריח גולן ואלקטרה סולאר העבירו את כל נכסיהן (למעט התחייבויות ונכסים שהוחרגו) לחברה המשותפת. השווי ההוגן של הזכויות שאינן מקנות שליטה ושמסקף את השווי ההוגן של המניות המוחזקות ע"י אלקטרה סולאר בחברה המשותפת נמדד באמצעות מעריך שווי חיצוני והוערך על סך 5.5 מיליון ש"ח כאשר הנכסים שנרכשו במועד הרכישה היו רכוש קבוע בסך 0.4 מיליון ש"ח ונכסים בלתי מוחשיים שאינם ניתנים לזיהוי בסך 5.1 מיליון ש"ח.

ביאור 3 - צירופי עסקים (המשך):

ד. רכישת פעילות גלפר

ביום 1 ביוני 2022, השלימה החברה את רכישת הפעילות העסקית של גלפר תעשיות והפצה 1972 בע"מ וגלפרליין בע"מ (להלן - "חברות גלפר"). חברות גלפר מתמחות בייצור, מכירה, התקנה ותחזוקה של שוטי אשפה וכן מתן ייעוץ פתרונות בפעילות העסקית וכן ניהול ומחזור פסולת וכביסה במבני מגורים, מוסדות ותעשייה. במסגרת ההסכם החברה רכשה את הפעילות העסקית של חברות גלפר לרבות רכוש קבוע, מלאי, הסכמי גלפר ייצור הקשורים לפעילות העסקית (לרבות הסכמי לקוחות והסכמי ספקים); כל זכויות הקניין הרוחני של גלפר (לרבות כל הידע (know-how), זכויות היוצרים, פטנטים ובקשות פטנטים) והמוניטין של גלפר ו/או בעלי השליטה בה (ולמעט נכסים והתחייבויות ומזומן שהוחרגו) כשכל אלו נקיים וחופשיים וללא כל חוב פיננסי או חוב כספי אחר, בתמורה של כ-5.5 מיליון ש"ח בצירוף מע"מ, מתוכה כ-4.4 מיליון ש"ח בצירוף מע"מ שולם בשנת 2022 והתשלום השני, בסך של 426 ש"ח בצירוף מע"מ, סכום זה בקיזוז יתרות לטובת החברה ישולם בהסכמת הצדדים במחצית הראשונה לשנת 2024. כמו כן, נקבע בהסכם כי היה וחברות גלפר תעמודנה ביעדים כספיים כפי שהוגדרו בהסכם במהלך השנים 2022 – 2024 (כולל), תשלם החברה לחברות גלפר תמריצים, עד לסך מירבי בגובה של כ-3 מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ ("תמורה תלויה גלפר"). לאור תוצאות 2023, הותאמה ההתחייבות לתמורה תלויה גלפר לסך של כ-426 אלפי ש"ח ונזקפו הוצאות אחרות בשנת 2023 בסך של 142 אלפי ש"ח. נכון למועד הדוח, יתרת הזכאות של חברות גלפר בגין עמידה ביעדים בשנת 2023 תשולם בסמוך למועד פרסום הדוחות הנוכחיים. להלן אומדן של השווי ההוגן של התמורות והקצאת עלות הרכישה לנכסים המזוהים בהתבסס על עבודה שהתקבלה ממעריך שווי חיצוני במועד הרכישה:

שווי שהוכר
במועד
הרכישה

| |
|----------|
| אלפי ש"ח |
| 4,453 |
| 987 |
| 587 |
| 6,027 |

הרכב התמורה בגין צירוף העסקים:

| |
|----------------------------|
| תמורה במזומן |
| ערך נוכחי תמורה נדחית |
| שווי הוגן תמורה תלויה גלפר |
| סה"כ תמורה |

נכסים שנרכשו:
מלאי

1,803

רכוש קבוע

503

צבר הזמנות**

327

שם מסחרי**

838

קשרי לקוחות**

976

סה"כ נכסים נטו הניתנים לזיהוי

4,447

מוניטין*

1,580

*הגורמים העיקריים שהביאו להכרה במוניטין ברכישה הם קיומו של צוות עובדים מיומן ופרמיה בגין סינרגיה. החברה צופה שהוצאות הפחתת המוניטין מוכרות לצרכי מס.
**תקופת הפחתה של קשרי לקוחות קיימים הינה 6 שנים של צבר הזמנות 3 שנים ושם מסחרי הינה 5 שנים לפי קו ישר.

ביאור 3 - צירופי עסקים (המשך):

ה. רכישת פעילות קורונה גלאס

ביום 19 בספטמבר 2022, הושלמה עסקה בין החברה לבין קורונה גלאס טכנולוגיות בע"מ (להלן - "קורונה גלאס"). קורונה גלאס, חברה פרטית המתמחה בתכנון, יצור, מכירה והרכבות של מעקות זכוכית ומסתורי כביסה. החברה רכשה 95% מהפעילות העסקית של חברת קורונה גלאס, בתמורה לרכישת 95% מפעילות קורונה גלאס שילמה החברה לקורונה גלאס סך של כ-4.3 מיליון ש"ח מתוכה כ-2.1 מיליון ש"ח שולם בשנת 2022 וכן שילמה החברה לספק של חברת קורונה סך של כ-4.5 מיליון ש"ח אשר יסולק באמצעות 12 תשלומים רבעוניים שווים. ביום 23 ביולי 2023, רכשה החברה את יתרת 5% מהפעילות העסקית של קורונה גלאס בתמורה לכ-350 אלפי ש"ח בצירוף מע"מ.

סך של 2,171,000 ש"ח עבור רכישת המלאי. מחצית מתמורת המלאי שולמה 30 יום ממועד ההשלמה. לאחר תאריך הדוח, יתרת תשלום המלאי, שולמה בדרך של קיזוז בהתאם לסעיף ההתחשבות בהסכם.

כמו כן, נקבע בהסכם כי היה וחברת בריח גלאס תעמודנה ביעדים כספיים כפי שהוגדרו בהסכם במהלך השנים 2022-2024 (כולל), תשלם החברה לקורונה גלאס תמריצים, עד לסך מירבי בגובה של כ-4.3 מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ ("תמורה תלויה קורונה"). בגין עמידה ביעדים בשנים 2022-2023 זכאית קורונה גלאס לתמורה נוספת בסך 1.5 מיליון ש"ח. לאור צפי עדכני לשנת 2024, הותאמה ההתחייבות לתמורה תלויה קורונה לסך של כ-2.6 מיליון ש"ח ונזקפו הוצאות אחרות בשנת 2023 בסך של 3.4 מיליון ש"ח.

להלן אומדן של השווי ההוגן של התמורות והקצאת עלות הרכישה לנכסים וההתחייבויות המזוהים בהתבסס על עבודת ה-PPA (הקצאת שווי רכישה) שהתקבלה ממעריך שווי חיצוני במועד הרכישה:

| <u>שווי שהוכר במועד הרכישה אלפי ש"ח</u> | |
|---|--------------------------------------|
| 1,559 | הרכב התמורה בגין צירוף העסקים: |
| 2,756 | תמורה במזומן |
| 612 | ערך נוכחי תמורה נדחית |
| <u>4,928</u> | שווי הוגן תמורה תלויה קורונה |
| | סה"כ תמורה |
| | נכסים שנרכשו: |
| 2,171 | מלאי |
| 269 | רכוש קבוע |
| 483 | צבר הזמנות** |
| 2,695 | קשרי לקוחות** |
| (4,308) | ספקים |
| 1,310 | סה"כ נכסים נטו הניתנים לזיהוי |
| <u>3,618</u> | מוניטין* |

* הגורמים העיקריים שהביאו להכרה במוניטין ברכישה הם קיומו של צוות עובדים מיומן ופרמיה בגין סינרגיה. החברה צופה שהוצאות הפחתת המוניטין מוכרות לצרכי מס.
** תקופת הפחתה של קשרי לקוחות קיימים הינה 7 שנים של צבר הזמנות 3 שנים לפי קו ישר.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 4 - לקוחות

א. הרכב

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | <u>סעיף</u> |
|-------------------|-------------------|---|
| 196,159 | 197,492 | חשבונות פתוחים שלא בוצעה בגינם הפרשה ספציפית להפסדי אשראי חזויים (ראה סעיף ג' להלן) |
| 7,254 | 7,698 | חשבונות פתוחים בגינם בוצעה הפרשה ספציפית להפסדי אשראי חזויים |
| 10,094 | 8,232 | חברות כרטיסי אשראי |
| 31,627 | 26,392 | המחאות לגביה |
| 2,950 | 5,193 | הכנסות לקבל |
| 248,084 | 245,007 | סה"כ חשבונות פתוחים והכנסות לקבל |
| (4,504) | (5,079) | הפרשה להפסדי אשראי חזויים ספציפית |
| (753) | (742) | הפרשה כללית להפסדי אשראי חזויים |
| <u>242,827</u> | <u>239,186</u> | סך-הכל |

ב. תנועה בהפרשה להפסדי אשראי חזויים (באלפי ש"ח)

| <u>2022</u> | <u>2023</u> | <u>סעיף</u> |
|--------------|--------------|----------------------------|
| 5,680 | 5,257 | יתרה ליום 1 בינואר |
| 1,215 | 564 | נוסף במהלך השנה |
| (1,638) | - | הכרה בחובות אבודים שנמחקו |
| <u>5,257</u> | <u>5,821</u> | יתרה ליום 31 בדצמבר |

ג. להלן ניתוח יתרת הלקוחות (חשבונות פתוחים) שלא הוכרה בגינם ירידת ערך ספציפית (הפרשה להפסדי אשראי חזויים - הפרשה לחובות מסופקים), לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדיווח (באלפי ש"ח):

| יתרה: | לקוחות שמועד פרעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו | | | | | |
|---------------------|--|-----------|-----------|------------|-------------|---------|
| | עד 30 יום | 31-60 יום | 61-90 יום | 91-120 יום | מעל 120 יום | סה"כ |
| 2023 ליום 31 בדצמבר | 10,299 | 6,921 | 4,796 | 3,940 | 19,811 | 191,543 |
| 2022 ליום 31 בדצמבר | 40,128 | 10,010 | 6,114 | 4,557 | 16,485 | 163,536 |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 5 - חייבים ויתרות-חובה
הרכב:

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | |
|-------------------|-------------------|----------------------|
| 8,734 | 9,801 | מקדמות לספקים |
| 5,311 | 15,778 | מוסדות |
| 36 | - | בעלי עניין וחברת האם |
| 6,870 | 2,662 | הוצאות מראש |
| 51 | 10 | עובדים |
| 1,603 | 52 | אחרים |
| <u>22,605</u> | <u>28,303</u> | סך-הכל |

ביאור 6 - מלאי
הרכב:

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | |
|-------------------|-------------------|---------------------|
| 80,567 | 79,474 | מלאי חומרי גלם ועזר |
| 20,067 | 17,539 | מלאי בתהליך |
| 45,364 | 61,156 | מלאי מוצרים |
| (2,587) | (3,566) | ירידת ערך מלאי |
| <u>143,411</u> | <u>154,603</u> | סך-הכל |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 7 - רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש וחכירות
הרכב

| סעיף | נכסי זכות שימוש | | | רכוש קבוע | | | נכסי זכות שימוש | | סך-הכל |
|--|-----------------|---------------|------|----------------|----------------|---------------|-----------------|---------------|----------------|
| | מבנים | מבנים | קרקע | מבנים | שיפורים במושכר | מכונות וציוד | כלי רכב | כלי רכב | |
| | מבנים | מבנים | קרקע | מבנים | שיפורים במושכר | מכונות וציוד | כלי רכב | כלי רכב | סך-הכל |
| עלות: | | | | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2023 | 150,637 | 45,391 | | 260,457 | 29,954 | 34,608 | 2,819 | 10,516 | 534,382 |
| צירופי עסקים | | | | | | | | | - |
| תוספות (1) (2) (3) (4) | 131,811 | | | 67,110 | 4,699 | 7,752 | 3,698 | 3,081 | 277,855 |
| גריעות (1) | (9,591) | (29,823) | | (341) | (907) | (84) | (214) | (40) | (41,000) |
| ליום 31 בדצמבר 2023 | 272,857 | 15,568 | | 327,226 | 33,746 | 42,276 | 6,303 | 13,557 | 771,237 |
| פחת נצבר: | | | | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2023 | 43,182 | - | | 94,156 | 17,279 | 25,128 | 1,299 | 6,824 | 187,868 |
| תוספות | 14,625 | - | | 15,664 | 3,935 | 6,396 | 549 | 1,129 | 41,401 |
| גריעות | (454) | - | | (739) | (483) | - | (148) | (1) | (1,825) |
| ליום 31 בדצמבר 2023 | 57,353 | - | | 109,081 | 20,731 | 31,524 | 1,700 | 7,952 | 228,341 |
| יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2023 | 215,504 | 15,568 | | 218,144 | 13,015 | 10,752 | 4,603 | 5,605 | 542,896 |

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 7 - רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש וחכירות (המשך):

הרכב

| סעיף | נכסי זכות שימוש | | | רכוש קבוע | | | נכסי זכות שימוש | | | |
|------|-------------------------------------|-------------------|-----------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|--|
| | רכוש קבוע | רכוש קבוע | נכסי זכות שימוש | מכונות וציוד | שיפורים במושכר | מבנים | מבנים | קרקע | | |
| | רכוש קבוע מחשבים, ריהוט וציוד משרדי | רכוש קבוע כלי רכב | כלי רכב | | | | | | | |
| | סך-הכל* | | | | | | | | | |
| | עלות: | | | | | | | | | |
| | 430,629 | 8,936 | 1,780 | 31,209 | 194,146 | 23,036 | - | 134,013 | 37,509 | ליום 1 בינואר 2022 |
| | 772 | - | - | - | 772 | - | - | - | - | צירופי עסקים |
| | 108,164 | 1,580 | 1,039 | 3,764 | 65,711 | 6,918 | - | 21,270 | 7,882 | תוספות |
| | (5,183) | - | - | (365) | (172) | - | - | (4,646) | - | גריעות |
| | 534,382 | 10,516 | 2,819 | 34,608 | 260,457 | 29,954 | - | 150,637 | 45,391 | ליום 31 בדצמבר 2022 |
| | פחת נצבר: | | | | | | | | | |
| | 152,365 | 5,936 | 882 | 17,618 | 79,786 | 15,313 | - | 32,830 | - | ליום 1 בינואר 2022 |
| | 38,555 | 888 | 417 | 7,710 | 14,506 | 1,966 | - | 13,068 | - | תוספות |
| | (3,052) | - | - | (200) | (136) | - | - | (2,716) | - | גריעות |
| | 187,868 | 6,824 | 1,299 | 25,128 | 94,156 | 17,279 | - | 43,182 | - | ליום 31 בדצמבר 2022 |
| | 346,514 | 3,692 | 1,520 | 9,480 | 166,301 | 12,675 | - | 107,455 | 45,391 | יתרה מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022 |

*סווג מחדש

ביאור 7 - רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש וחכירות (המשך):

(1) השלמת בניית המפעל החדש באשקלון - שלב א'

ביום 22 בפברואר 2021, חתמה החברה מול חברת גב-ים לקרקעות בע"מ ("גב ים") על שלושה הסכמים הקשורים זה עם זה: הסכם קומביניציה, הסכם שיתוף פעולה והסכם שכירות, בקשר עם זכויות החברה במגרשים A145-4 ו-A145-6 המהווים חלק מחלקה 13 בגוש 3063 בשטח כולל של 54,949 מ"ר המצויים בעיר אשקלון על פי חוזה פיתוח שנחתמו עם רמ"י.

הסכם הקומביניציה –

ביום 14 במרץ 2023 הושלמה עסקת הקומביניציה לאחר שהתקיימו, בין היתר, התנאים האמורים להלן וכן בוצעו פעולות נוספות שנקבעו בהסכם ("התנאים להשלמה" ו-"מועד ההשלמה"): (1) קבלת המלצה ממשד הכלכלה להעברת הזכויות במקרקעין (על פי יחס הקומביניציה) על שם גב ים; (2) התקבל חוזה חכירה מהוון ביחס למקרקעין על שם החברה; (3) התקבלה תעודת גמר; (4) הסכם השכירות (כמפורט להלן) נכנס לתוקפו ונמסרו לגב ים הבטוחות מכוחו; (5) התקבל אישור רמ"י להעברת הזכויות במקרקעין (על פי יחס הקומביניציה) על שם גב ים, ללא התניה בתנאים כלשהם, למעט אישורי מיסים ומסמכי העברה כמקובל ברמ"י. במועד ההשלמה נירשם לטובת גב ים שעבוד מדרגה ראשונה לטובת גב ים והצדדים התחייבו לפעול על מנת לרשום את זכויות גב ים ברמ"י במועד המוקדם האפשרי.

ביום 14 במרץ 2023 ועם התקיימות התנאים הקבועים בהסכם הקומביניציה, הושלמה עסקת הקומביניציה באופן שבמסגרתה עודכנו ברשות מקרקעי ישראל הזכויות במקרקעי שלב א' באופן שמבטא החזקה במקרקעין בשיעור של 70%-ו-30% על ידי גב ים והחברה, בהתאמה ונכנס לתוקף הסכם השכירות.

בד בבד עם השלמת עסקת הקומביניציה, בין היתר, הוחזרו לחברה ערבויות בנקאיות בסך של כ-174 מיליון ש"ח שהעמידה החברה להבטחת התחייבויותיה בהסכם הקומביניציה וכן הוחזרה לחברה ערבות אישית שהעמידה בעלת השליטה בחברה בקשר עם העסקה.

הסכם שכירות

עם השלמת הסכם הקומביניציה נכנס לתוקפו הסכם שכירות לפיו תשכיר גב ים לחברה את חלקה (70%) במקרקעין, על כל הבנוי עליהם והמחובר אליהם, לרבות המפעל, לתקופה אשר תחילתה במועד ההשלמה וסיומה בתום 24 שנים ו-11 חודשים ממועד חתימת ההסכם.

בתמורה לשכירות משלמת החברה לגב ים דמי שכירות חודשיים בסכום בש"ח המשקף תשואה שנתית של 6% מסכום עלויות הבניה שהושקעו בפועל על ידי גב ים בפרויקט בתוספת הפרשי הצמדה ומע"מ כדין.

להבטחת מילוי כל התחייבויותיה של החברה על פי הסכם השכירות, המציאה החברה לגב ים במועד תחילת תקופת השכירות ערבות בנקאית וכן שיעבדה את זכויותיה של החברה על פי הסכם השכירות וכן שעבדה בשעבוד מדרגה שניה את זכויותיה במקרקעין.

ביאור 7 - רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש וחכירות (המשך):

(1) השלמת בניית המפעל החדש באשקלון - שלב א' (המשך)

בנוסף להסכם הקומבינציה והסכם השכירות כאמור, חתמו הצדדים על הסכם שיתוף פעולה במקרקעין בהתאם לעקרונות הנזכרים בהוראות פרק ה' לחוק המקרקעין, תשכ"ט-1969.

כמו כן נקבע בהסכם מנגנון דילול החזקות, לפיו ככל שמי מהצדדים לא ימלא את התחייבויותיו בנוגע לתשלומים וההוצאות הכרוכים מעצם היותם של הצדדים בעלים משותפים של המקרקעין, ידוללו אחזקותיו במקרקעין ויקטן חלקו ביחס ההחזקות.

במהלך חודש מרץ 2023 הושלמו התנאים הקבועים בהסכם להקמת המפעל החדש של החברה באשקלון (להלן - "ההשלמה" או "מועד ההשלמה", לפי העניין). החברה פועלת להעסקה (מהמפעלים הקיימים) והשלמת קווי הייצור ופועלת להשמתם. במהלך שנת 2023 יוצרו במפעל החדש רכיבים ומוצרים ראשוניים בהיקף לא מהותי כחלק מתהליכי ההרצה של הקווים. ליום 31 בדצמבר 2023, טרם הושלמה ההפעלה במתכונת הייצור המלאה של המפעל החדש על מנת שיוכל לפעול בהתאם לתוכניות הנהלת החברה. לאחר תאריך המאזן ובשל עזיבת הצוותים המקצועיים בחו"ל האמונים על העסקת המכונות צפוי עיכוב בהפעלת הייצור המלאה של המפעל החדש. במהלך השנה, הונו עלויות בסך של כ-37.9 מ"ח הכוללות הוצאות פחת, עלויות מימון, הוצאות שכר ואחרות וכן טרם החלה הפחתת הציוד שנרכש לטובת הפעלת המפעל החדש.

גב ים השלימה את בניית המפעל על המקרקעין כאמור, בתמורה לזכויות ב-70% מהמקרקעין ומבנה המפעל (יתרת 30% נותרו בידי החברה), אשר הוחכרו לחברה לתקופה של 23 שנים תמורת דמי שכירות חודשיים בסכום של כמיליון ש"ח המבוסס, בחישוב שנתי על 6% מסכום עלויות הבניה שהושקעו בפועל על ידי גב ים בתוספת הפרשי הצמדה והסתכמו לסך כ-199 מ"ח (כפוף להתאמות). עלות המקרקעין בדוחות הכספיים של החברה עובר למועד ההשלמה הסתכם לסך של כ-48 מ"ח (להלן - "עלות המקרקעין"). השווי ההוגן של המפעל החדש (מקרקעין ומבנה) נאמד על ידי מעריך שווי חיצוני למועד ההשלמה בסך של כ-335 מ"ח.

בהתאם להוראות IFRS 16 (בקשר עם עסקאות מכירה וחכירה בחזרה), עובר למועד ההשלמה, זקפה החברה התחייבות בגין חכירה בקשר עם דמי השכירות הצפויים כאמור בסך של כ-122 מ"ח שהונו בריבית שנתית בשיעור של 8.2% שהוערכה על יד מעריך שווי חיצוני כריבית המשקפת את שיעור הריבית התוספתי של החברה. כמו כן, הוכר כנכס זכות שימוש המוצג במסגרת נכס זכות שימוש בסך של 116 מ"ח, תוספת של 60 מ"ח כזכויות ב-30% מהמבנה (עלויות הבניה אשר הוכרו בסעיף רכוש קבוע) וזאת חלף 70% מעלות המקרקעין בסך של כ-34 מ"ח וכן רווח חלקי (בגין זכויות המקרקעין שהועברו לגב ים) בסך של כ-20.1 מ"ח הכלול במסגרת ההכנסות האחרות, ומנגד הוצאות מסים בסך של כ-5 מ"ח. עם השלמת עסקת הקומבינציה, הוחזרו לחברה ערבויות בנקאיות בסך 174 מיליון ש"ח שהעמידה החברה להבטחת התחייבויותיה בהסכם הקומבינציה, וכן הוחזרה לחברה ערבות אישית שהעמידה בעלת השליטה בחברה בהקשר עם העסקה. להבטחת קיום התחייבויות החברה בהסכם השכירות העמידה החברה לגב ים ערבות בנקאית אוטונומית צמודה למדד בסך 5.8 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ.

ביום 30 בינואר 2024, בהסכמת החברה, נכנסה מגדל חברה לביטוח בע"מ ומגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ ("מגדל") בנעלי גב ים, בכל הזכויות והחבויות של גב ים בקשר לשלב א' ובי של המפעל החדש באשקלון (ראה גם ביאור 8).

ביאור 7 - רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש וחכירות (המשך):

(1) השלמת בניית המפעל החדש באשקלון - שלב א' (המשך)

במסגרת הסבת ההסכמים למגדל הוסכמו הנושאים הבאים:

- (א) שטח שלב ב' של מפעל החברה החדש באשקלון יעמוד על כ- 35,000 מטר רבוע חלף כ- 55,000 מטר רבוע. במסגרת הסבת ההסכמים למגדל תוסבנה גם ההלוואה למימון חלק החברה מגב ים למגדל.
- (ב) נקבעו תנאים לפיהם מגדל תהא רשאית להעביר את זכויותיה בפרויקט קרית רב בריח לנעבר (כהגדרת מונח זה בהסכם בעלי המניות של החברה המשותפת) אף טרם חלוף 12 חודשים ממועד קבלת תעודת הגמר לשלב ב' של קרית רב בריח.
- (ג) כלל הבטוחות אשר הועמדו לגב-ים מכוח מערכת ההסכמים של שלב א' ושל שלב ב' של קרית רב בריח הוסבו בשינויים המחוייבים למגדל.
- (ד) הוחלף תקנון החברה המשותפת באופן שהביא לידי ביטוי, בין היתר, את תיקון שמה של החברה המשותפת ל"רב בריח מגדל בע"מ" ואת פיצול הון מניותיה ביחס של 100:1, ובלבד שמגדל תישא לבדה באחריות ובכל עלות ו/או מס ו/או הוצאה ו/או תשלום שיחולו על החברה ו/או על החברה המשותפת (ככל שיחולו), הקשורים לעצם הליך ו/או אירוע פיצול המניות כאמור.
- (ה) הוסכם כי ההחלטה באם להקים מערכת סולארית (מתקן פוטו וולטאי) תהיה של החברה בלבד וככל שתוקם הרי שההקמה תיעשה באחריותה ועל חשבונה בלבד ובאופן שבו כל הזכויות שינבעו מכל מערכת סולארית ו/או מתקן כאמור, לרבות כל ההכנסות, התמורות, ההנאות, הפירות יהיו שייכות באופן מלא לחברה.

(2) כולל מקדמות בגין רכוש קבוע בסך 3,059 אלפי ₪.

(3) כולל נכסי זכות שימוש בגין הצמדה למדד של הסכמי חכירה של מבנים בסך 6,301 אלפי ש"ח (שנה קודמת 6,038 אלפי ש"ח).

(4) הסכמי החכירה של המבנים הינם לתקופה שנעה בין 3 שנים ל-20 שנים, חלק מהסכמי החכירה של המבנים כוללים אופציה להארכת תקופת החכירה.

(5) הסכמי החכירות של הרכבים נעה בתקופה של 3-5 שנים.

התחייבות בגין חכירה (באלפי ש"ח):

| לשנה שהסתיימה ביום | | סעיף |
|---------------------------|-------------------|---|
| 31.12.2022 | 31.12.2023 | |
| - | 7,879 | הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה שהונו למפעל החדש באשקלון |
| 3,337 | 1,774 | הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה |
| 24,497 | 29,922 | סך תזרים המזומנים ששולם עבור חכירות |

(* ראה ביאור 16 בדבר סיכון נזילות מכשירים פיננסיים.

א. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה

באשר לתקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של רכוש קבוע ראה ביאור 2 ו' לעיל.

ב. שעבודים בגין רכוש קבוע

בדבר שעבודים בגין רכוש קבוע, ראה ביאור 17.

ביאור 8 - הלוואות והשקעה בחברת רב בריח גב ים בע"מ ("בריח גב ים") - המפעל החדש באשקלון - שלב ב'

| | | א. הרכב: | |
|----------------|---------------|---------------|--|
| | | סעיף | |
| 31.12.2022 | 31.12.2023 | | |
| 18 | 172 | השקעה | |
| 15,933 | 21,318 | הלוואות | |
| <u>*15,951</u> | <u>21,490</u> | סך-הכל | |

*סווג מחדש

החברה מחזיקה 30% מהון המניות של בריח גב ים שהוקמה לשם ייזום, תכנון, ביצוע והקמה של פרויקט המהווה את שלב ב' של מפעל החברה החדש באזור התעשייה הדרומי באשקלון, במקרקעין נוספים בשטח של 38 דונם הצמודים לשטח שלב א' של המפעל החדש, ביחד עם חברת גב ים שהחזיקה 70% ומכרה את זכויותיה למגדל לאחר תום תקופת הדיווח. בשנת 2022, התקשרה החברה בהסכם בעלי מניות עם גב ים בקשר עם בעלותן בבריח גב ים ובהסכם שכירות עם בריח גב ים.

תנאי הסכם בעלי המניות העיקריים:

בעלי המניות בחברה המשותפת יפעלו על מנת להשלים את רכישת המקרקעין ולהקים את הפרויקט במקרקעין ומתוך מטרה לממש ולנצל את הפוטנציאל התכנוני והכלכלי של המקרקעין, אפשרויות השימוש בהם, לרבות בדרך של ניצול זכויות בנייה, קיימות ו/או עתידיות וכיו"ב.

מימון רכישת המקרקעין לרבות אגרות והיטלים (המוערך במועד הדוח בכ-60 מיליון ש"ח), נעשה בדרך של העמדת הלוואות בעלים על ידי החברה וגב ים בהתאם לשיעור החזקותיהם. מימון הקמת המפעל ייעשה בדרך של העמדת הלוואות בעלים על ידי החברה וגב-ים בגובה מלוא סכום ההקמה, המוערך נכון למועד הדוח בסך של כ-340 מיליון ש"ח. חלק החברה במימון הקמת המפעל המוערך נכון למועד הדוח בכ-100 מיליון ש"ח יועמד לחברה כהלוואה ע"י גב ים לתקופת הקמת המפעל (המוערכת בכשלוש שנים) בריבית שקלית שנתית כמקובל בהלוואות במח"מ דומה בשוק. החברה התחייבה לפרוע את הלוואה זו בתוך 120 יום ממועד קבלת תעודת הגמר לפרויקט, כמו כן להבטחת החזרה יירשם לטובת גב-ים שעבוד מדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום על מניות בריח גב ים וכן יירשם שעבוד מדרגה ראשונה וללא הגבלה בסכום לטובת גב-ים על המקרקעין בספרי רמ"י (וכשניתן יהיה הדבר, ככל שהדבר יהיה ניתן, גם בלשכת רישום המקרקעין).

תנאי הסכם השכירות העיקריים:

החברה התחייבה להשכיר מאת בריח גב ים את המקרקעין ומפעל שלב ב' למשך תקופת השכירות, אשר תחל במועד מסירת המושכר ותסתיים בתום 24 שנים ו-11 חודשים ממועד ההתקשרות בהסכם השכירות.

החל ממועד תחילת תשלום דמי השכירות, לאורך תקופת השכירות כולה, התחייבה החברה לשלם לבריח גב ים דמי שכירות חודשיים בסכום בש"ח המשקף תשואה שנתית של 6% מסכום ההשקעה לכל שנת שכירות. להבטחת מילוי התחייבויות החברה בהתאם להסכם השכירות, תעמיד החברה לבריח גב ים במועד מסירת החזקה במושכר, ערבות בנקאית פיננסית אוטונומית, בלתי מותנית, בסכום שנקבע בין הצדדים וכן לשעבד לטובת גב ים, למשך כל תקופת השכירות, את זכויות החברה על פי הסכם השכירות וכן את מניות החברה בריח גב ים המוחזקות ע"י החברה, בשעבוד כאשר הסכומים המובטחים במסגרת השעבוד נקבעו על 16 מיליון ש"ח (סכום השעבוד הכולל בגין שלב א' ושלב ב' של המפעל החדש יעמוד על 50 מיליון ש"ח) ויופחתו בסך של 3 מיליון ש"ח בכל 5 שנים החל ממועד תחילת תקופת השכירות.

ביאור 8 - הלוואות והשקעה בחברת רב בריח גב ים בע"מ ("בריח גב ים") - המפעל החדש באשקלון - שלב ב' (המשך):

השטח הכולל של מפעל החברה החדש באשקלון לאחר השלמת שלב א' ושלב ב' של המפעל יעמוד על כ-93 דונם, עליהם יבנו מפעלים ומטה משרדי החברה בשטח כולל של כ-90,000 מ"ר. בכוונת החברה להעתיק מפעלים קיימים לשטח המפעל החברה החדש ולהיערך לקליטת פעילויות נוספות שישרתו בעתיד את מימוש אסטרטגיית החברה להוות One Stop Shop לענף מוצרי התעשייה לבנייה באמצעות הרחבת סל מוצרי החברה.

ביום 6 באוקטובר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי ישראלי בהסכם למימון רכישת חלק החברה בקרקע המיועדת להקמת שלב ב' של מפעל החברה החדש באשקלון בסכום של 14.4 מיליון ש"ח אשר הועמדה תחילה כהלוואה לזמן קצר לא צמודה נושאת ריבית בשיעור של ריבית הפריים+0.84% לשנה, יתרת הסכום בגין מימון חלק החברה ברכישת המקרקעין מומן ממקורותיה של החברה. עד ליום המאזן התקבל סך של 1,502 אלפי ש"ח כהלוואה מגב ים בגין חלק החברה בסכום מימון הקמת המפעל.

כבטוחה למתן ההלוואה יהיה רשאי התאגיד הבנקאי לשעבד את חלק החברה בהון המניות של החברה המשותפת או לשעבד בשעבוד שני את חלק החברה במקרקעין, בכפוף לאישור גב ים לקרקעות בע"מ במועד רישום השעבוד כאמור לעיל, תחתום החברה על מסמכי הלוואה לזמן ארוך בסכום ההלוואה ובתנאי שוק.

השפעת ההלוואה הוחרגה מחישוב אמות המידה הפיננסיות להם התחייבה החברה לגופים ממנים.

ביום 30 בינואר 2024, בהסכמת החברה, נכנסה מגדל חברה לביטוח בע"מ ומגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ ("מגדל") בנעלי גב ים, בכל הזכויות והחבויות של גב ים בקשר לשלב א' וב' של המפעל החדש באשקלון, שונה שמה של בריח גב ים לרב בריח מגדל בע"מ וכן צומצמה עלות הקמת המפעל לכ-180 מיליון ש"ח על כ-35 דונם חלף 55 דונם וחלק החברה במימון הקמת המפעל יעמוד על כ-55 מיליון ש"ח.

לפרטים נוספים אודות הסבת ההסכמים מגב ים למגדל ראו ביאור 7 לעיל.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 9 - נכסים בלתי מוחשיים

א. הרכב

ליום 31 בדצמבר 2023

| סעיף | מוניטין | קשרי לקוחות | סימני מסחר | פיתוח ופטנטים | תוכנות מחשב | סך-הכל |
|--|----------------|--------------------|-------------------|----------------------|--------------------|----------------|
| עלות: | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2023 | 35,488 | 32,009 | 21,579 | 38,591 | 14,896 | 142,563 |
| צירופי עסקים | - | - | - | - | - | - |
| תוספות | 5,128 | 45 | 38 | 1,973 | 4,982 | 12,166 |
| ליום 31 בדצמבר 2023 | 40,616 | 32,054 | 21,617 | 40,564 | 19,878 | 154,729 |
| פחת נצבר: | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2022 | - | 9,304 | 12,932 | 21,072 | 9,949 | 53,257 |
| תוספות | - | 2,552 | 2,258 | 2,941 | 2,235 | 9,986 |
| ליום 31 בדצמבר 2023 | - | 11,856 | 15,190 | 24,013 | 12,184 | 63,243 |
| עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2023 | 40,616 | 20,198 | 6,427 | 16,551 | 7,697 | 91,486 |
| ליום 31 בדצמבר 2022 | | | | | | |
| סעיף | מוניטין | קשרי לקוחות | סימני מסחר | פיתוח ופטנטים | תוכנות מחשב | סך-הכל |
| עלות: | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2022 | 30,290 | 27,528 | 20,715 | 35,361 | 11,554 | 125,448 |
| צירופי עסקים | 5,198 | 4,481 | 838 | - | - | 10,517 |
| תוספות | - | - | 26 | 3,230 | 3,342 | 6,598 |
| ליום 31 בדצמבר 2022 | 35,488 | 32,009 | 21,579 | 38,591 | 14,896 | 142,563 |
| פחת נצבר: | | | | | | |
| ליום 1 בינואר 2022 | - | 6,724 | 10,743 | 18,507 | 8,437 | 44,411 |
| תוספות | - | 2,580 | 2,189 | 2,565 | 1,512 | 8,846 |
| ליום 31 בדצמבר 2022 | - | 9,304 | 12,932 | 21,072 | 9,949 | 53,257 |
| עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022 | 35,488 | 22,705 | 8,647 | 17,519 | 4,947 | 89,306 |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 9 - נכסים בלתי מוחשיים (המשך):

- א. תקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה
 באשר לתקופת ההפחתה ושיטת ההפחתה של נכסים בלתי מוחשיים ראה ביאור 2 ז' לעיל.
- ב. שעבודים בגין נכסים בלתי מוחשיים
 בדבר שעבודים בגין נכסים בלתי מוחשיים ראה ביאור 17.
- ג. בחינת ירידת ערך מוניטין - הערכות הנהלה בדבר הנחות מפתח לגבי יתרות מוניטין משמעותיות
 בהתאם לסעיף 90 לתקן IAS 36 "ירידת ערך נכסים" על החברה לבצע בחינת ירידת ערך פעם בשנה או כאשר קיימים סממנים לירידת ערך. בהתאם להוראות התקן לפיהן אחת לשנה נדרשת החברה לבצע בחינה לירידת ערך גם ללא קיומם של סממנים, ביצעה החברה בחינה של הסכום בר השבה ליום 31 בדצמבר 2023.
- להלן הקצאת המוניטין ליחידות מניבות מזומנים ושיעורי ההיוון והצמיחה לטווח ארוך לימים 31 בדצמבר:

| | | | | : 2023 |
|-------------------|-------------------|--------------------------------|------------------|--|
| מגזר שוק נעילה | מגזר שוק מוסדי | מגזר בנייה רוויה למגורים | מגזר שוק פרטי | |
| 3,311 | 5,832 | 17,358 | 9,105 | מוניטין (אלפי ש"ח) שיעור היוון (%) |
| 18% | 18% | 13% | 13% | |
| 3% | 3% | 3% | 3% | שיעור צמיחה לטווח ארוך (%) תקופת התחזית (שנים) |
| 5 | 5 | 5 | 5 | |

המרווח התפעולי מבוסס על ניסיון העבר ותחזיות עתידיות, אשר מבוססות על תנאים כלכליים ותנאי שוק צפויים.

שיעור ההיוון מבוסס על הבטא של הקבוצה מותאמת במטרה לשקף את הנחות ההנהלה לגבי סיכונים ספציפיים המיוחסים ליחידה מניבת המזומנים.

שיעור צמיחה מבוססים על מידע כלכלי המתייחס למדינה ולענף.

הסכומים ברי ההשבה שחושבו הנם גבוהים משמעותית מאד מהערך בספרים של היחידות מניבות המזומנים ועל כן לא זוהו שינויים אפשריים באופן סביר בהנחות המפתח המצוינות לעיל.

ביאור 10 - יתרות חובה אחרות לזמן ארוך

| 31.12.2022 | 31.12.2023 | הרכב: |
|---------------|--------------|-----------------|
| | | סעיף |
| 1,170 | 1,568 | הלוואות לעובדים |
| 604 | 864 | חייבים שונים |
| *1,774 | 2,432 | סך-הכל |
| | | *סווג מחדש |

ההלוואות נושאות ריבית בהתאם להוראות פקודת מס הכנסה.

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 11 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים:

התחייבויות שוטפות לתאגידים בנקאיים:

| 31.12.2022 | 31.12.2023 | שיעור ריבית ליום | | סעיף |
|----------------|----------------|------------------|---------|---|
| | | 31.12.2023 | % | |
| 2,185 | - | | | משיכת יתר |
| 198,209 | 256,165 | 0.5-0.85 | פריים + | הלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים - ריבית משתנה |
| 52,614 | 31,664 | | | חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ראה ביאור 16) |
| <u>253,008</u> | <u>287,829</u> | | | סך-הכל |

ליום 31 בדצמבר 2023, סך מסגרות האשראי לזמן קצר שקיבלה הקבוצה מתאגידים בנקאיים ופיננסיים עומד על כ- 276 מיליוני ש"ח, מתוכו ניצלה החברה כ- 256 מיליוני ש"ח.

התחייבויות לא שוטפות לתאגידים בנקאיים:

| 31.12.2022 | 31.12.2023 | שיעור ריבית ליום | | סעיף |
|---------------|----------------|------------------|--------|-----------------------|
| | | 31.12.2023 | % | |
| 8,171 | 6,394 | 4.1 | | בריבית קבועה לא צמודה |
| 131,683 | 130,484 | 0.9-2 | פריים+ | הצמדה לפריים |
| (52,614) | (31,664) | | | בניכוי חלויות שוטפות |
| <u>87,240</u> | <u>105,214</u> | | | סך-הכל |

א. ליום 31 בדצמבר 2023, הקבוצה לווה מבנק א' הלוואות בסך של כ- 57 מיליוני ש"ח לפי ריבית פריים בתוספת 1.2%-2% בממוצע החזר לפי כ-4.4 שנים, מבנק ב' הלוואות בסך של כ-24 מיליוני ש"ח לפי ריבית פריים בתוספת 0.9%-1.6% בממוצע החזר לפי כ-5.8 שנים, מבנק ג' הלוואות בסך של כ-56 מיליוני ש"ח לפי ריבית פריים בתוספת 1.3%-1.7% וריבית קבועה של 4.1% בממוצע החזר לפי כ-4 שנים.

ב. **שעבודים**

ראה ביאור 17 להלן.

ביאור 11 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים ואחרים (המשך):

ג. אמות מידה פיננסיות:

במסגרת קבלת אשראי מהתאגידים הבנקאיים, התחייבה החברה מעת לעת לעמוד באמות מידה פיננסיות אשר הינם בתוקף מחדש יולי 2021. להלן יפורטו ההגדרות הרלוונטיות:

הון עצמי- הון עצמי כמוגדר בדוחות הכספיים, בתוספת יתרת סכומי קרן הלוואות בעלים אשר לגביהן נחתמו כלפי הבנק, על ידי החברה ובעלי מניותיה, כתבי נחיתות (subordination) ובניכוי (א) חייבים לחברה שהינם בעלים ו/או חברות קשורות של החברה והכל ובלבד שאינן מאוחדות (ב) ערבויות שניתנו ע"י החברה להבטחת חובותיהם של בעלים ו/או חברות קשורות של החברה שאינן חברות בנות. ההון העצמי - (א) לא יכללו זכויות שאינן מקנות שליטה המופיעות במסגרת ההון העצמי (דוחות מאוחדים); (ב) ההון העצמי לא יכלול גם את כתבי האופציה שתוספת המימוש בגינם צמודה; (ג) ההון העצמי יכלול גם את מרכיב ההמרה בגין אג"ח להמרה שמחיר המימוש שלהם צמוד.

בנוסף עד לחודש דצמבר 2025 תנוכה מסך המאזן יתרת ההלוואה אשר הועמדה לחברה על ידי התאגידים הבנקאיים לשם מימון רכישת מקרקעין המיועדים להקמת מפעל שלב ב'.

חוב פיננסי נטו - חוב פיננסי בניכוי יתרות מזומנים ושווי מזומנים. חוב פיננסי - ביחס לכל מועד אליו מתייחסים בהתאמה: סך כל החובות וההתחייבויות המאזניות של החברה - (1) לבנקים ומוסדות פיננסיים אחרים ושמגודרים ומוצגים בדוחות הכספיים כחוב פיננסי לפי כללי החשבונאות; (2) הנובעים מאג"ח על כל סוגיו, לרבות אג"ח סטרייט (straight bonds) ואג"ח להמרה; (3) בגין הלוואות שנתקבלו מחברות קשורות שאינן חברות בת או מצדדים שלישיים כלשהם שאינם ספקים (למעט הלוואות בעלים לגביהן נחתמו כלפי הבנק, על ידי החברה ועל ידי מי שהעמיד את אותן הלוואות הבעלים, כתבי נחיתות (subordination); (4) בגין סכומים שנתקבלו כתוצאה ממכירה או ניכיון של חובות חייבים (receivables), חשבונות, שטרות או נכסים פיננסיים אחרים, בתנאים המאפשרים חזרה אל המוכר (recourse) במקרה של אי פירעון במועד של חובות החייבים, החשבונות, השטרות או הנכסים הפיננסיים האחרים; והכל כמדובר בדו"חות הכספיים של החברה, לתקופה המסתיימת במועד אליו מתייחסים בהתאמה. עד לדוחות הכספיים המתייחסים לשנת 2022 בלבד, תוחרג מסכום ההתחייבות כלפי הבנקים יתרת ההלוואה אשר הועמדה לחברה על ידי התאגידים הבנקאיים לשם מימון רכישת המגרשים.

EBITDA משמעו - הסכום הכולל של הרווח התפעולי (מפעולות רגילות) של החברה, על פי הדו"חות הכספיים השנתיים האחרונים של החברה, לפני הוצאות מימון (ריבית, הפרשי הצמדה, הפרשי שער ומטבע ועמלות) ומיסים בתוספת הוצאות פחת והפחתות שנרשמו באותה תקופה ובתוספת (נטרול) הוצאות בגין אופציות (תשלום מבוסס מניות) במהלך ארבעת הרבעונים העוקבים הקודמים למועד הבדיקה אך בניכוי: (א) רווחיה הפסדי שיערוך של נדלן להשקעה; (ב) רווחיה הפסדי הון; (ג) רווחיה הפסדי שיערוך השקעות; (ד) רווח ממחיקת מוניטין שלילי.

ביאור 11 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים ואחרים (המשך):

ג. אמות מידה פיננסיות (המשך):

ביום 29 במרץ 2023, נכנסו לתוקף הסכמות מול הבנקים המממנים לפיהם החל מהדוחות הכספיים ביניים ליום 31 במרץ 2023, הותאמו ההגדרות לאמות המידה הפיננסיות בשינויים המחויבים בין הבנקים השונים:

1. המונח הון עצמי מוחשי – נוספה ההחרגה לפיה "החל מדוחות הרבעון הראשון לשנת 2023 ההון העצמי לא יכלול את השפעות ה-IFRS 16, הנובעות מיצירת נכסי זכות שימוש כנגד התחייבויות בגין חכירה (במידה ונכסי זכות שימוש כוללים גם את מרכיב הקרקע- ינוטרל מרכיב זה מנכסי זכות השימוש).
2. המונח מאזן- נוספה החרגה לפיה החל מדוחות הרבעון הראשון לשנת 2023, ינוכו השפעת IFRS 16, דהיינו: נטרול נכסי זכות שימוש (במידה ונכסי זכות שימוש כוללים גם את מרכיב הקרקע- ינוטרל מרכיב זה מנכס זכות השימוש).
3. המונח EBITDA נוספה החרגה – החל מדוחות הרבעון הראשון לשנת 2023 ה EBITDA תחושב בניכוי פחת הנובע מיישום תקן IFRS 16 בארבעת הרבעונים הקלנדריים העוקבים הקודמים למועד הבדיקה.

ביום 31 בדצמבר 2023 ובהסכמת התאגידים הבנקאים המעמידים אשראי לחברה, נכנסו לתוקפם עדכונים לאמות המידה הפיננסיות והתחייבויות החברה עבור הרבעון הרביעי של שנת 2023, הרבעון הראשון של שנת 2024 והרבעון השני של שנת 2024 (להלן בסעיף זה: "תקופות הבדיקה"), כמפורט להלן:

- (א) סך ההון המוחשי המינימלי לא יפחת מ- 60,000,000 ש"ח.
- (ב) היחס בין ההון העצמי המוחשי לבין סך המאזן של החברה (להלן בסעיף זה: "היחס") במהלך תקופות הבדיקה לא יפחת מ- 19%. מתום תקופות הבדיקה ואילך היחס לא יפחת מ- 23%.
- (ג) המנה המתקבלת מחילוק (1) החוב הפיננסי נטו ב-(2) EBITDA (להלן: "יחס כיוסי לחוב"), לא תעלה על 5.5 במהלך תקופות הבדיקה. מתום תקופות הבדיקה ואילך תעמוד המנה על 4.75.

עוד הוסכם מול התאגידים הבנקאיים כי בתקופות הבדיקה חריגה בשיעור של עד 5% באמת מידה מסוימת לא תיחשב כהפרה של אותה אמת מידה. החל מתום תקופות הבדיקה, חריגה כאמור לא תיחשב כהפרה ובלבד שתוקנה ברבעון שלאחר מכן.

החברה עמדה באמות המידה הפיננסיות ליום 31 בדצמבר 2023. יחד עם זאת נוכח הימשכות מלחמת "חרבות ברזל" והשלכותיה על ענף הבניה והחברה בפרט, אישר דירקטוריון החברה במועד אישור הדוחות הכספיים למען הזהירות בלבד את קבלת הסכמת התאגידים הבנקאיים כי היה והדוחות הכספיים של החברה לרבעון 1, 2024 בלבד יצביעו על אי עמידת החברה באמות המידה הפיננסיות כאמור לא ינקטו כנגד החברה על צעדים כלשהם לרבות וויתור על זכותם של התאגידים הבנקאיים להעמדה לפרעון מיידי של התחייבות החברה כלפיהם.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 12 - ספקים ונותני שירותים:
הרכב:

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | |
|-------------------|-------------------|----------------------|
| 89,861 | 95,163 | חשבונות פתוחים (1) |
| 42,155 | 49,360 | המחאות לפירעון |
| <u>132,016</u> | <u>144,523</u> | סך-הכל |
| <u>6,417</u> | <u>3,091</u> | (1) כולל יתרות במט"ח |

ביאור 13 - זכאים ויתרות-זכות:
הרכב:

| <u>31.12.2022</u> | <u>31.12.2023</u> | |
|-------------------|-------------------|---|
| 19,736 | 24,974 | עובדים והתחייבויות אחרות בשל שכר (כולל מוסדות) |
| 8,627 | 9,672 | הוצאות לשלם |
| 10,854 | 15,084 | מקדמות מלקוחות |
| 5,748 | 6,317 | הכנסות מראש |
| 2,442 | 7,909 | מוסדות |
| - | 1,642 | הלוואות מבעלי זכויות שאינן מקנות שליטה – גולן סולאר |
| <u>47,407</u> | <u>65,598</u> | סך-הכל |

ביאור 14 - הון:
א. הרכב

| <u>מונפק ונפרע</u> | <u>רשום</u> | <u>הרכב הון המניות לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 (בש"ח)</u> |
|--------------------|--------------------|---|
| <u>380,907,015</u> | <u>500,000,000</u> | מניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב |

ב. ניהול ההון בחברה

מטרת החברה בניהול ההון שלה הינן לשמר את יכולת החברה להבטיח את המשכיות העסק ובכך ליצור תשואה לבעלי המניות, משקיעים ובעלי עניין אחרים.

ביאור 15 - תשלומים מבוססי מניות

א. תוכניות הקצאת כתבי אופציה לעובדים בחברה

בשנת 2010, אישר דירקטוריון החברה תכנית אופציות על פיה יוקצו מעת לעת, לעובדים ו/או נושאי משרה שאינם בעלי שליטה של החברה, כפי שיקבע על-ידי דירקטוריון החברה, כתבי אופציות רשומים על שם לרכישה של מניות רגילות של החברה. ההענקה תבוצע בהתאם להוראות סעיף 102 לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש], התשכ"א-1961 ("פקודת מס הכנסה") במסלול עם נאמן. כל כתב אופציה ניתן יהיה למימוש למניה רגילה.

ב. פרטים נוספים באשר לתוכניות האופציות למניות

| 2021 ממוצע משוקל ל של מחיר מימוש (ש"ח) | 2021 מספר האופציות | 2022 ממוצע משוקלל של מחיר מימוש (ש"ח) | 2022 מספר האופציות | 2023 ממוצע משוקלל של מחיר מימוש (ש"ח) | 2023 מספר האופציות | סעיף |
|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---------------------------|
| 1.35 | 9,100 | 1.63 | 27,661,000 | 1.5 | 29,717,347 | קיימות במחזור לתחילת השנה |
| 1.35 | 9,090,900 | | | - | - | השפעת פיצול ההון |
| 1.77 | 18,561,000 | 1.14 | 2,666,347 | 1.06 | 2,285,400 | הוענקו במהלך השנה |
| - | - | 1.8 | (610,000) | 1.78 | (6,008,400) | חילוט אופציות |
| 1.6296 | 27,661,000 | 1.5 | 29,717,347 | 1.40 | 25,994,347 | קיימות במחזור לתום השנה |
| - | 4,595,250 | | 10,760,633 | | 14,028,650 | ניתנות למימוש בתום שנה |

ג. אופציות למניות לצדדים קשורים ובעלי עניין וכן שהוענקו בשנת 2023

(1) אופציות למנכ"ל החברה -

בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר זו-ארץ, המכהן החל מיום 1 ביולי 2019 כמנכ"ל החברה ואשר סיים את תפקידו ביום 20 במרץ 2024 עם מינויו של מר שמואל דונרשטיין כמנכ"ל וכדירקטור בחברה. כחלק מתנאי כהונתו כמנכ"ל החברה הוענקו למר זו-ארץ 5,478,000 אופציות בשנת 2020 הניתנות למימוש ל-5,478,000 מניות רגילות של החברה. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני חמש שנים (החל מסוף שנת 2020 כמות של 1,096,000 אופציות בכל שנה) והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1.31 ש"ח בגין כל מניית מימוש. ביום 10 ביולי 2023, אישרה האסיפה הכללית, למר עידן זו ארץ מנכ"ל החברה, הקצאה של 1,904,500 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה אחת רגילה של החברה בת 0.001 ש"ח ערך נקוב. במחיר מימוש של 1.065 ש"ח. תקופת ההבשלה של האופציות הינה עד כ-3.5 שנים ממועד הענקה. בהתאם להערכת שווי שבוצעה שווי האופציות הינו כ-438 אלפי ש"ח שחושב באמצעות מודל Black&Scholes תוך שימוש בין היתר במדדים הבאים: תשואת דיבידנד אפס, ריבית חסרת סיכון הינה תשואת אג"ח אפס, סטיית תקן בשיעור של 30%-34% ואורך חיי האופציות לצורך החישוב הינו עד למועד פקיעת האופציות - 6.6 שנים.

ביאור 15 - תשלומים מבוססי מניות (המשך):

ג. אופציות למניות לצדדים קשורים ובעלי עניין וכן שהוענקו בשנת 2023 (המשך)

(1) אופציות למנכ"ל החברה - (המשך)

ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה הקצאה של 1,904,500 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה רגילה אחת של החברה בת 0.001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה וסה"כ ל-1,904,500 מניות רגילות של החברה המהוות, נכון למועד אישור האסיפה ולפני ההקצאה, כ-0.5% מהונה המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה (כ-0.47% בדילול מלא). מחיר מימוש של כל כתב אופציה למניה רגילה יעמוד על 1.065 ש"ח (להלן: "מחיר המימוש"), בכפוף להתאמות. ההבשלה (Vesting) של כתבי האופציה שיוקצו למר זו-ארץ תהיה ב-4 מנות שנתיות החל מיום 31 בדצמבר 2023.

נוכח סיום תפקידו של מר עידן זו-ארץ ובהתאם לתוכנית האופציות של החברה האופציות אשר הוענקו לו ככל ולא ימומשו בתוך תקופה של 90 יום ממועד סיום כהונתו יפקעו.

(2) ביום 17 באוגוסט 2021, אישרה החברה הענקה של 1,220,000 כתבי אופציות הניתנות למימוש ל-1,220,000 מניות רגילות של החברה לסמנכ"ל חטיבת בניה רוויה למגורים ומוסדי- נושא משרה בחברה שהינו צד קשור לבעלת השליטה בחברה, מתוקף "תוכנית אופציות" של החברה במחיר מימוש של 1.8 ש"ח למניה. בכתבי האופציות נקבע כי כמחצית מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש בכל פעם בכפוף להתקיימותם של שני תנאי סף פיננסיים במצטבר במשך שתי תקופות זמן שונות. תקופת המימוש הינה למשך 12 חודשים החל מהמועד בו התקיים האחרון מבין שני תנאי הסף.

(3) ביום 17 באוגוסט 2021, אישרה החברה הענקה של 5,347,000 כתבי אופציות הניתנות למימוש ל-5,347,000 מניות רגילות של החברה לבעלת השליטה בחברה לרכישת מניות רגילות של החברה, מתוקף תוכנית האופציות ובהתאם לסעיף 3(ט) לפקודה במחיר מימוש של 1.71 ש"ח למניה.

האופציות יבשילו לאורך 5 שנים, ותהיינה ניתנות להמרה למניות רגילות של החברה, בכפוף לעמידה ביעדים פיננסיים שהוגדרו. האופציות מכל מנה שתבשיל תהיינה ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום חמש (5) שנים ממועד הבשלתן. דלתות תהיה רשאית לממש את האופציות במחיר מימוש שישולם לחברה במזומן או על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Net Exercise), על פי שיקול דעתה הבלעדי.

ככל והחברה תפסיק את ההתקשרות עם דלתות, תואץ תקופת ההבשלה של האופציות וכל האופציות יהיו ניתנות למימוש עד חלוף 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות עם דלתות בהתאם לתנאי האופציות, אלא אם העסקתו של מר דונרשטיין הסתיימה מחמת אירוע חריג.

ביאור 15 - תשלומים מבוססי מניות (המשד):

ג. אופציות למניות לצדדים קשורים ובעלי עניין וכן שהוענקו בשנת 2023 (המשד):

(4) ביום 18 בנובמבר 2021, אישרה האסיפה הכללית של החברה הענקת 1,765,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-1,765,000 מניות רגילות של החברה בנות 0.001 ש"ח ע.נ. כל אחת לחמישה דירקטורים בחברה ללא תמורה. לכל דירקטור יוקצה 353,000 כתבי אופציה בכפוף לתקופת הבשלה של 3 שנים כאשר בכל שנה יבשילו שליש מהאופציות שניתנו ומועד המימוש של כל מנה יסתיים בחלוף 10 שנים ממועד ההבשלה של כל מנה. האופציות יבשילו לאורך 5 שנים, ותהיינה ניתנות להמרה למניות רגילות של החברה, בכפוף לעמידה ביעדים פיננסיים. האופציות מכל מנה שתבשיל תהיינה ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום חמש (5) שנים ממועד הבשלתן. דלתות תהיה רשאית לממש את האופציות במחיר מימוש שישולם לחברה במזומן או על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Net Exercise), על פי שיקול דעתה הבלעדי. ביולי השנה הסתיימה כהונתו של דירקטור בלתי תלוי בחברה והאופציות בכמות של 353,000 פקעו מאי מימוש האופציות, במסגרת התקופה הקבועה בתוכנית האופציות של החברה.

(5) ביום 10 ביולי 2023, אישרה האסיפה הכללית, למר גיורא בר דעה דירקטור בחברה, הקצאה של 380,900 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה אחת רגילה של החברה בת 0.001 ₪ ערך נקוב. במחיר מימוש של 1.065 ש"ח. תקופת ההבשלה של האופציות הינה עד כ-3 שנים ממועד הענקת. בהתאם להערכת שווי שבוצעה שווי האופציות הינה כ-151 אלפי ש"ח שחושב באמצעות מודל Black&Scholes תוך שימוש במדדים הבאים: תשואת דיבידנד אפס, ריבית חסרת סיכון בשיעור של כ-3.9%, סטיית תקן בשיעור של כ-29% ואורך חיי האופציות לצורך החישוב הינו עד למועד פקיעת האופציות בטווח בין 11 ל 13 שנים. לאחר תום תקופת הדיווח, עם מינויו של מר בר דעה ליו"ר הדירקטוריון של החברה, הוענקה לו כמות זהה נוספת של אופציות בתנאים דומים שערכן נאמד ב-110 אלפי ש"ח באמצעות מודל Black&Scholes.

ביאור 16 - מכשירים פיננסיים

א. שווי הוגן

ההנהלה העריכה שיתרת המזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה והלוואה לחברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, אשראי מתאגידים בנקאיים, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות אחרות מהוות בקירוב את שווי הוגן וזאת בשל מועדי הפירעון הקצרים של מכשירים אלו. השווי הוגן של הנכסים וההתחייבויות הפיננסיים הוא המחיר שהיה מתקבל במכירת נכס או המחיר שהיה משולם להעברת התחייבות בעסקה רגילה בין משתתפים משוק במועד המדידה. ההנהלה העריכה ששכום הלוואה מתאגיד בנקאי מהווה בקירוב את שווי הוגן וזאת לאור היותה בריבית משתנה (על בסיס ריבית הפריים).

ביאור 16 - מכשירים פיננסיים (המשך):

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון: סיכון שוק (לרבות סיכון מטבע, סיכון ריבית וסיכון מחיר אחר), סיכון אשראי וסיכון נזילות. תכנית ניהול הסיכונים הכוללת של החברה מתמקדת בפעולות לצמצום מינימלי של השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של החברה. החברה משתמשת במכשירים פיננסיים נגזרים לגדר חשיפות מסוימות לסיכונים.

הנהלת החברה מפקחת על ניהול סיכונים אלו בהתאם למדיניות שאושרה על ידי הדירקטוריון. בתקופת הדיווח ניהול הסיכונים בוצע על ידי סמנכ"ל הכספים של החברה אשר מעריך ומגדר סיכונים פיננסיים בשיתוף פעולה עם דירקטוריון החברה ובהתאם למדיניותו. הדירקטוריון מספק עקרונות לניהול הסיכונים הכולל, סוקר ומאשר את המדיניות באשר לכל אחד מהסיכונים העומדים להלן.

1. סיכון שוק

סיכון שוק הוא הסיכון שהשווי ההוגן של תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנה כתוצאה משינויים במחירי השוק. סיכון שוק כולל מספר סוגי סיכון: סיכון שיעור הריבית, סיכון מטבע חוץ, וסיכונים מחיר אחרים.

א) סיכון מחיר

החברה חשופה לסיכון בגין תנודות במחיר חומר הגלם העיקרי של החברה פלדה ומתכות שונות הנקוב בש"ח, אך מושפע משינוי בשער החליפין של הדולר. על מנת לצמצם את הסיכון הכרוך בשינוי בעלות חומר הגלם ושינוי בשער החליפין של מטבע חוץ, מתקשרת החברה עם הספקים בחוזים המשקפים צריכה של עד כשנה מראש.

ב) סיכון ריבית

סיכון ריבית הוא הסיכון שהשווי ההוגן או תזרימי המזומנים העתידיים ממכשיר פיננסי ישתנו כתוצאה משינויים בשיעורי ריביות השוק. לחברה הלוואות ריבית משתנה (על בסיס ריבית הפריים) (ראה פרוט בביאור 11). החברה עשויה ליטול מעת לעת גם הלוואות מתאגידים בנקאיים ריבית קבועה.

במהלך חודשים ינואר 2023 - מאי 2023 בנק ישראל העלה את ריבית בנק ישראל מרמה שנתית של 3.75% לרמה שנתית של 4.75%, נכון למועד אישור הדוחות הכספיים ריבית בנק ישראל עומדת על 4.5%.

ג) סיכון מטבע חוץ

החברה חשופה באופן לא מהותי לסיכון מטבע, כאשר חברות הקבוצה מתקשרות בעסקאות במטבע שאינו מטבע הפעילות שלהן.

ביאור 16 - מכשירים פיננסיים (המשך):

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

1. סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא סיכון להפסד כספי שיגרם לחברה באם לקוח לא יעמוד בהתחייבויותיו החוזיות, והוא נובע בעיקר מחובות של לקוחות. לפני התקשרות עם לקוחות חדשים, מבצעת החברה בדיקת אשראי על ידי מקור חיזוני מהימן. בהתבסס על מידע זה ושיקולים נוספים בהתאם למידע שברשות החברה ולסוג העסקה, נקבעים תנאי התשלום והגבלת האשראי ומאשרים על ידי האחראי על הכספים או מנכ"ל החברה או על ידי הדירקטוריון עצמו, בהתאם לגודל הלקוח. חריגות מהגבלת האשראי מאושרות רק על ידי האחראי על הכספים או על מנכ"ל החברה או על ידי הדירקטוריון עצמו, תלוי בחריגה המתבקשת ובניסיון העבר עם אותו לקוח. לקוחות אשר באופן עקבי אינם עומדים בתנאי התשלום נדרשים לתשלום מראש עבור רכישות נוספות עד אשר ניתן לקבוע מחדש את דירוג האשראי שלהם. יצוין כי מכירות הקבוצה מבוצעות למספר רב של לקוחות, על מנת לצמצם סיכון אי פרעון אשראי כאמור, הקבוצה בוחנת באופן שוטף את טיב הלקוחות והיקף האשראי הניתן להם על ידה, כאשר חלק מאשראי זה נכנס במסגרת ביטוח האשראי ו/או ניתנו בגינו בטחונות שונים. עיקר יתרת הלקוחות לתום תקופת הדיווח מורכבת מקבלנים (חברות בנייה גדולות) בעלי איתנות פיננסית יציבה, נוסף על זאת, העובדה שחלק ממוצרי החברה הינם מוצרים הנדרשים רגולטורית לצרכי קבלת טופס 4, מבטיח לחברה רמת וודאות גבוהה לעניין השבת החוב. לעניין הפרשה להפסדי אשראי חזויים (ראה ביאור 4).

2. סיכון נזילות

סיכון נזילות הוא הסיכון שהחברה תתקשה לעמוד במחויבויות הקשורות בהתחייבויותיה הפיננסיות המסולקות על ידי מסירת מזומן. גישת הקבוצה לניהול סיכונים הנזילות שלה היא להבטיח, ככל הניתן, את מידת הנזילות המספקת לעמידה בהתחייבויותיה במועד, בתנאים רגילים ובתנאי לחץ מבלי שיגרמו לה הפסדים בלתי רצויים או פגיעה במוניטין. החברה בוחנת תחזיות שוטפות של דרישות הנזילות שלה כדי לוודא שקיימות מסגרות אשראי לצרכים התפעוליים, תוך הקפדה שבכל עת יהיו מספיק מסגרות אשראי לא מנוצלות כך שהקבוצה לא תחרוג ממסגרות האשראי שנקבעו לה ומאמות המידה הפיננסיות בהן היא מחויבת לעמוד. תחזיות אלו מביאות בחשבון גורמים כגון תוכנית החברה להשתמש בחוב לצורך מימון פעילותה, עמידה באמות מידה פיננסיות מחייבות.

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 16 - מכשירים פיננסיים (המשך):

ב. יעדי ומדיניות ההנהלה בדבר ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

2. סיכון נזילות (המשך):

להלן מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות פיננסיות בסכומים בלתי מהוונים וזאת בהתבסס על שיעורי הריבית לסוף תקופת הדיווח, כולל אומדן תשלומי ריבית.

ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

| סעיף | מועדי פירעון | | | | פחות משנה | |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|--|
| | הערך בספרים | סה"כ | מעל שנתיים | בין שנה לשנתיים | | |
| אשראי מתאגידים בנקאיים | 393,043 | 409,449 | 50,875 | 57,360 | 301,214 | |
| התחייבויות בגין חכירות | 242,647 | 268,423 | 207,556 | 27,319 | 33,548 | |
| ספקים ונותני שירותים | 144,523 | 144,523 | - | 1,230 | 143,293 | |
| התחייבויות בגין צירופי עסקים | 8,670 | 8,670 | - | 5,092 | 3,578 | |
| זכאים ויתרות זכות | 65,598 | 65,598 | - | - | 65,598 | |
| סך-הכל | 854,481 | 896,663 | 258,431 | 91,001 | 547,231 | |

ליום 31 בדצמבר 2022 (באלפי ש"ח)

| סעיף | מועדי פירעון | | | | פחות משנה | |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|--|
| | הערך בספרים | סה"כ | מעל שנתיים | בין שנה לשנתיים | | |
| אשראי מתאגידים בנקאיים | 340,248 | 332,408 | 53,252 | 30,424 | 248,732 | |
| התחייבויות בגין חכירות | 121,639 | 126,202 | 89,581 | 15,266 | 21,355 | |
| ספקים ונותני שירותים | 132,016 | 132,016 | - | - | 132,016 | |
| התחייבויות בגין צירופי עסקים | 23,777 | 23,777 | 539 | 10,195 | 13,043 | |
| זכאים ויתרות זכות | 47,407 | 47,407 | 718 | 1,500 | 45,189 | |
| סך-הכל | 665,087 | 661,810 | 144,090 | 57,385 | 460,335 | |

ג. ניהול הון הקבוצה

החברה כוללת כהון את הון מניות רגילות, פרמיה ועודפים. מטרתה העיקרית של החברה בניהול ההון היא להבטיח את היכולת לספק באופן קבוע תשואה לבעלי המניות בדרך של גידול בהון או של חלוקות. על מנת לעמוד במטרה זו, שואפת החברה לשמור על יחס מינוף שמאזן בין הסיכונים והתשואות ברמה סבירה, ותוך שמירה על בסיס מימון שיאפשר לחברה לענות על צרכי ההשקעה וההון החוזר שלה. בקבלת ההחלטות על שינויים במבנה ההון של החברה על מנת להשיג את המטרות לעיל, בין אם על ידי שינוי מדיניות חלוקת דיבידנדים, הנפקות הון חדשות, או הפחתת חוב החברה. החברה אינה שוקלת רק את מצבה לזמן הקצר אלא גם את מטרותיה לזמן הארוך.

ביאור 17 - שעבודים, ערבויות ותביעות משפטיות:

א. שעבודים

- 1) לחברה שעבודים, בין שוטפים ובין קבועים, לטובת תאגידים בנקאיים, כמפורט להלן:
(1) שעבודים קבועים ושעבוד צף על המוניטין, סימני מסחר, הפטנטים, המפעל וכל יתר הנכסים והזכויות הקיימות והעתידיות של החברה.
- (2) שעבוד קבוע ראשון בדרגה על כל השטרות שהחברה מסרה או תמסור לבנקים לבטחון, לגביה או לשמירה ושעבוד שוטף ראשון בדרגה על כל השטרות שלחברה יש ושתהיה זכות בהם או לגביהם בין כנפרעת, מוטבת נסבה או אחרת, למעט שטרות המופקדים ביום חתימת אגרת החוב בבנקים אחרים ומשועבדים לה בשעבוד קבוע.
- (3) משכון ראשון בדרגה על מטלטלין ועל כל דבר הנלווה לכלי הרכב, ציוד מיחשוב, מכונות וציוד ועל כל הזכויות שיש לממשכנים ושתהיינה להם בעתיד הנובעת מביטוח הרכוש הממושכן, בין אם נעשה על ידי הממשכנים או על ידי הבנק וכמו כן על כל זכות לפיצוי או לשיפוי שתהיה לממשכנים כלפי צד שלישי.
- (4) שעבוד קבוע ומשכון ראשון בדרגה של זכויות החברה בקשר עם תקבולים המגיעים לה מחברות כרטיסי האשראי.
- (5) שעבוד ומשכון קבוע מדרגה ראשונה, את כל זכויות החברה בקרקע באשקלון וכל הבנוי ושייבנה עליה.
- (6) ביום 31 באוגוסט 2016, רשמה החברה שעבוד צף לטובת מדינת ישראל בקשר עם תכנית השקעות לפי החוק לעידוד השקעות הון "התשי"ט – 1959".

ב. ערבויות

החברה העמידה ערבויות לטובת ספקים ולקוחות אשר הועמדו לצורך הבטחת התנאים החוזיים איתם. יתרת הערבויות שהועמדו ליום 31 בדצמבר 2023 הינה 26,190 אלפי ש"ח (31.12.2022 – 186,122 אלפי ש"ח).

ג. תביעות משפטיות

1. ביום 15 באוגוסט 2021, הגישה מניבים קרן הריט החדשה בע"מ (להלן: "התובעת") תביעה כספית על סך של 30 מיליוני ש"ח כנגד החברה. לטענת התובעת, החל משנת 2017 ניהלו התובעת והחברה מגעים לצורך התקשרות בעסקת מכר להקמת מפעל חדש של החברה באשקלון. ביוני 2019 חתמו הצדדים על הסכם עקרונות למו"מ והסכימו שמתווה העסקה המוסכם יעוגן ביתר פירוט בשלושה הסכמים משלימים. עוד טוענת התובעת כי במשך השנים הצדדים עמלו על השלמת ההסכמים המשלימים ולאחר מכן, החברה החליטה "לסגת" מכל ההסכמות ולהתקשר בעסקה חלופית והתובעת ספגה נזקים כבדים. לטענת התובעת עילות התביעה כוללות, הפרת הסכמים המשלימים וביטולם שלא כדין, הפרת חובת תום הלב בקיום הסכם, הטעיה ותרמית, הפרת חובת תום הלב בניהול משא ומתן, הפרת התחייבות לבלעדיות והתעשרות שלא כדין.

הסעדים הנתבעים הינם: (1) פיצויי קיום בסכום המוערך בכ- 20 מיליון ש"ח; (2) פיצויי הסתמכות בסכום של כ- 21.4 מיליון ש"ח, ובנוסף (3) פיצוי בגין התעשרות שלא כדין בסכום המוערך בכ- 30 מיליון ש"ח וכן כל סעד אחר כפי שימצא לנכון בית המשפט. לצרכי אגרה העמידה מניבים את התביעה על סך של 30 מיליון ש"ח. ביום 22 בנובמבר 2021 הגישה החברה כתב הגנה מטעמה. במסגרת החלטתו מיום 14 באוגוסט 2023 מינה בית המשפט מומחה מטעמו. להערכת החברה בהסתמך על יועציה המשפטיים סיכויי התביעה להידחות טובים מסיכוייה להתקבל.

ביאור 17 - שעבודים, ערבויות ותביעות משפטיות (המשך):

ג. תביעות משפטיות (המשך):

בהתאם להערכת החברה בהסתמך על יועציה המשפטיים כי סיכויי התביעה להדחות טובים מסיכויי להתקבל, לא ביצעה החברה הפרשה בגין תביעה זו בדוחותיה הכספיים.

2. במהלך חודש אוגוסט 2022 הודיעה הרשות להגנת הפרטיות ללוקר אמבין על פתיחה בהליך פיקוח מנהלי לבחינת חשד לאירוע אבטחת מידע בקשר עם אתר האינטרנט של חברת לוקר אמבין שאוחסן ותוחזק ע"י חברת סייברסרב. לבקשת הרשות להגנת הפרטיות העבירה לוקר אמבין מידע, מסמכים ואת עמדתה לפיה מאגר המידע שברשותה לא ניזוק ומידע מתוך המאגר כאמור לא דלף לרשת האינטרנט. נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים טרם התקבלה עמדת רשות הגנת הפרטיות ביחס להליך הפיקוח המנהלי כאמור.

3. ביום 14 באפריל 2022, נשלחה לחברה בקשה לאישור תובענה ייצוגית אשר הוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב- המחלקה הכלכלית כנגד החברה, בעלת השליטה בחברה ונושאי משרה בה בהתאם לחוק תובענות ייצוגיות, התשס"ו-2006 (להלן: "הבקשה"). עניינה של הבקשה בטענה כי החברה כללה כביכול פרטים מטעים בתשקיף ההנפקה לראשונה של החברה מחודש אוגוסט 2021 בניגוד להוראות חוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968. הקבוצה אותה מבקשת התובעת לייצג הינה רוכשי מניות החברה החל ממועד הנפקתן בבורסה לניירות ערך בתל אביב אשר החזיקו במניות ביום 1 בספטמבר 2021 או עד ליום 14 בספטמבר 2021 או עד ליום 23 בנובמבר 2021 או כל מי שרכש את מניות החברה במסגרת הנפקת מניות החברה. התובעת מעריכה את הנזק הכולל הנטען לכלל חברי הקבוצה אותה היא מבקשת לייצג בסכום כולל של 45 מיליון ש"ח (קרו). עם קבלת הבקשה מסרה החברה הודעה למבטח בפוליסת האחריות נושאי משרה שנרכשה ע"י החברה. ביום 11 ביוני 2023. ביום 19 בפברואר 2024 דחה בית המשפט את בקשת החברה לסלק את בקשת אישור התובענה על הסף, וביום 20 בפברואר 2024 בית המשפט הוציא מלפניו החלטה לפיה על הצדדים להגיש רשימת מועדים לשם קביעת מועד דיון לשמיעתה של בקשת האישור וכן את האפשרות להעברת ההליך לגישור. נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים סבורים היועצים המשפטיים של החברה כי סיכויי הבקשה להידחות טובים מסיכויי להתקבל.

4. ביום 22 במרץ 2023, הוגשה נגד החברה תביעה ע"י בעלי נכס הנשכר על ידי החברה והממוקם באשקלון. על יסוד האמור בכתב התביעה, בית המשפט התבקש להורות לחברה לפנות ו/או לסלק את ידה מהנכס ובכלל כך להסיר את חריגות הבנייה מבלי לפגוע בנכס טרם עזיבתה את הנכס, תוך השבת הנכס לקדמותו על חשבון החברה. עוד התבקש בית המשפט להשית על החברה את הוצאות התובעות, לרבות שכ"ט עו"ד. ביום 19 בפברואר 2024 ניתן פסק דין המורה על פינוי המושכר, תוך השבת הנכס לקדמותו עד ליום 29 בפברואר 2024. בנוסף לכך, נקבע כי התובעת רשאית להגיש בקשה לפסיקת הוצאות עד ליום 29 בפברואר 2024 ובהתאם החברה רשאית להשיב עד ליום 14 במרץ 2024.

ביאור 17 - שעבודים, ערבויות ותביעות משפטיות (המשך):

ג. תביעות משפטיות (המשך):

5. ביום 1 במרץ 2023, הוגשה כנגד החברה ע"י בעלי נכס אותו שוכרת החברה תובענה כנגד החברה בדרישות למתן צווי עשה כנגד החברה, שמטרתם להסדיר חריגות בנייה נטענות בנכס. התובענה אינה כוללת רכיב כספי כי אם סעדים הצהרתיים בלבד. החברה הגישה כתב הגנה מטעמה לתובענה והצדדים מקיימים ביניהם בשלב זה הליכים מקדמיים. התובענה נקבעה לדיון קדם משפט ליום 6 במרץ 2024. לאחרונה באו הצדדים ביניהם בדברים ונוהל ביניהם משא ומתן לפתרון המחלוקת מחוץ לכתלי בית המשפט. נכון למועד דוח זה להערכת החברה בהסתמך על יועציה המשפטיים לא ניתן להעריך את סיכויי התובענה ו/או סיכוייה, אולם על אף זאת, נראה כי בידי החברה טענות מהותיות להביא לדחיית התובענה בהתבסס על מידע ראשוני שקיים נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים.

6. ביום 14 ביוני 2021, הוגשה כנגד החברה תובענה מטעם לקוחה של החברה. עניינה של התובענה, בתמצית, בטענות התובעת לאיחורים באספקת דלתות פנים שהזמינה התובעת מהחברה, לאספקה לקויה של דלתות ולנזקים שנגרמו לתובעת כתוצאה מכך. סכום התובענה 411,760 ש"ח. לאחרונה הושלמה הגשת ראיות הצדדים והתיק ממתין להחלטת בית המשפט באשר לקביעת מועד לשמיעת הוכחות. בשלב זה להערכת החברה בהסתמך על יועציה המשפטיים נראה כי לחברה טענות מהותיות להביא לקבלת טענותיה כנגד התובעת, כמו גם בכדי להדוף את טענות התובעת בתובענה כנגד החברה ולמצער ברובן.

7. ביום 18 לינואר 2023, הוגשה נגד החברה תובענה בטענה להפרה של הסכם השכירות שבינה לבין החברה. בהתאמה נתבעים על ידי התובעת גם פיצויים בגין חובות דמי שכירות, דמי ניהול ופיצוי בגין עבודות התאמה ו/או השבה שעשתה התובעת במושכר. סכום התובענה הועמד על 1,283,479 ש"ח. החברה הגישה נגד התובעת תביעה שכנגד בסך 813,054 ש"ח עילותיה כספיות-חוזיות, נזיקיות ועשיית עושר ולא במשפט וכן בהצגת מצגי שווא שהוצגו בפני החברה, כמו גם בהתנהלות בחוסר תום לב מצד הנתבעות שכנגד. ביום 6 בפברואר 2024 התקיים דיון קדם משפט בתובענה ובתובענה שכנגד ובית המשפט עמד על מספר קשיים מהותיים בתובענה. בהתאם להערכת החברה בהסתמך על יועציה המשפטיים סיכויי התביעה בשלב ראשוני זה להידחות טובים מסיכויי להתקבל.

8. בנוסף לאמור לעיל, נכון למועד הדוח, כנגד החברה עומדות תביעות שונות בסך כולל של כ-1.8 מיליון ש"ח, בגין לא בוצעה הפרשה, על פי הערכת הנהלה החברה המבוססת על חוות דעת יועציה המשפטיים.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 18 - מסים על ההכנסה

א. מיסוי החברה בישראל

שיעורי המס החלים על הכנסות החברה :

שיעור המס החברות הישראלי עומד על 23%.

החברה הינה חברה תעשייתית כמשמעותה בחוק עידוד התעשייה (מיסים) תשכ"ט – 1969. מתוקף החוק האמור, החברה זכאית להטבת מסוימות אשר העיקריות שבהן הינן פחת בשיעורים מוגדלים והתרת הוצאות רישום מניות החברה למסחר בבורסה.

בהתאם להוראות החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959, הכנסותיה של חברת נעילה, חברה בת של החברה, חייבות במס בשיעור מופחת של 7.5% בשנת 2021 וזאת מתוקף מעמדה כ"מפעל מוטב" במסלול ההטבות החלופי.

ב. שומות סופיות

לחברה שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2019, ושומות מס ניכויים סופיות עד וכולל שנת המס 2020.

ג. הוצאות (הכנסות) מסים על ההכנסה

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | סעיף |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| 5,832 | 4,264 | 2,870 | מיסים שוטפים |
| (681) | 22 | - | מיסים בגין שנים קודמות |
| <u>(10,137)</u> | <u>(254)</u> | <u>1,186</u> | מיסים נדחים (ראה סעיף ד' להלן) |
| <u>(4,986)</u> | <u>4,032</u> | <u>4,056</u> | סך-הכל |

ביאור 18 - מסים על ההכנסה (המשך):

ד. מסים נדחים -

הרכב:

| סך-הכל | הפרש זמני בגין הפסדים | התחייבויות בגין חכירה | רכוש קבוע, נכסי זכות שימוש ואחרים | הפרשות לפיצויים, חופשה, הבראה, חובות מסופקים ואחרים | |
|---------------------------|-----------------------------|--------------------------|--|---|--|
| (2,531) | - | 27,436 | (36,598) | 6,631 | יתרה ליום 1 בינואר 2022 |
| שינויים בשנת 2022: | | | | | |
| (67) | - | - | - | (67) | מיסים נדחים בגין רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת |
| (498) | - | - | - | (498) | מיסים נדחים בגין הפסד מגידור תזרים מזומנים |
| - | - | - | - | - | מיסים נדחים בגין הוצאות הנפקה שנוקפו להון סכומים שנוקפו לדוח רווח והפסד |
| 264 | 938 | (934) | 2,071 | (1,811) | יתרה ליום 31 בדצמבר 2022 |
| <u>(2,832)</u> | <u>938</u> | <u>26,502</u> | <u>(34,527)</u> | <u>4,255</u> | |
| שינויים בשנת 2023: | | | | | |
| (22) | - | - | - | (22) | מיסים נדחים בגין רווח אקטוארי בגין תוכנית להטבה מוגדרת |
| - | - | - | - | - | מיסים נדחים בגין הפסד מגידור תזרים מזומנים |
| - | - | - | - | - | מיסים נדחים בגין הוצאות הנפקה שנוקפו להון |
| (1,186) | 5,191 | 28,123 | (35,147) | 647 | סכומים שנוקפו לדוח רווח והפסד |
| <u>(4,040)</u> | <u>6,129</u> | <u>54,625</u> | <u>(69,674)</u> | <u>4,880</u> | יתרה ליום 31 בדצמבר 2023 |

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 18 - מסים על ההכנסה (המשך):

ה. להלן התאמה בין סכום המס "התיאורטי", שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום המס על הרווח מפעולות רגילות כפי שנוקף בדוחות הרווח וההפסד:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|------------------------------|-------|-------|--|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| (10,449) | 5,438 | 9,946 | הרכב: |
| 23% | 23% | 23% | רווח (הפסד) לפני מסים על ההכנסה |
| (2,403) | 1,251 | 2,288 | שיעור המס הסטטוטורי החל על החברה |
| | | | הוצאות (הכנסות) המס התיאורטיות |
| | | | גידול (קיטון) במסים בגין: |
| 954 | 1,456 | 1,238 | הוצאות שאינן מוכרות לצרכי מס |
| (34) | (9) | - | הפרשי עיתוי |
| (315) | 155 | 53 | הפרשים אחרים |
| | | | השפעת מסלול "מפעל מועדף" על מגזר הנעילה עם |
| (2,507) | 607 | 224 | התעצמות היצוא אגב רה ארגון משפטי, על הפרשי עיתוי |
| - | 550 | 253 | (פחת מואץ) משנים קודמות. |
| (681) | 22 | - | הפסדים שלא נוצר בגינם מס נדחה |
| (4,986) | 4,032 | 4,056 | מסים בגין שנים קודמות |
| | | | מסים על ההכנסה |

ו. ביום 10 בנובמבר 2021, שילמה החברה מס שבח בסך של כ-6 מיליון ש"ח בגין עסקת המקרקעין עם גב ים בהתאם לשומת השבח שהתקבלה מרשות המס. החברה רשמה תשלום זה כנכס מס נדחה שהופשר במהלך שנת 2023 עם השלמת הקמת המפעל באשקלון - שלב א' (ראה ביאור 7).

ביאור 19 - הכנסות ממכירות

הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|------------------------------|---------|---------|---------------|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 526,636 | 683,032 | 685,620 | מכירות בארץ |
| 22,129 | 25,042 | 28,196 | מכירות בחו"ל |
| 548,765 | 708,074 | 713,816 | סך-הכל |

ביאור 20 - עלות המכירות

הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|------------------------------|----------------|----------------|------------------------------|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 265,751 | 329,516 | 312,471 | קניות |
| (33,295) | 5,824 | 11,042 | שינויים במלאי |
| (735) | 182 | 150 | הפרשה (עליית) ירידת ערך מלאי |
| 116,202 | 123,865 | 127,400 | משכורות והוצאות נלוות |
| 779 | 949 | 276 | תשלום מבוסס מניות |
| 33,070 | 35,034 | 44,706 | עבודות חוץ |
| 28,884 | 32,400 | 35,152 | פחת והפחתות |
| 23,071 | 28,500 | 38,908 | אחזקת מבנה |
| 5,162 | 7,959 | 10,197 | אחזקת רכב מסחרי |
| 1,574 | 2,091 | 2,430 | ייעוץ הנדסי |
| 2,135 | 2,344 | 2,934 | תקשורת ואחרות |
| <u>442,598</u> | <u>568,664</u> | <u>585,666</u> | סך-הכל |

ביאור 21 - הוצאות מחקר ופיתוח

הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|------------------------------|--------------|--------------|---|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 2,740 | 2,968 | 3,092 | משכורות ונלוות |
| 307 | 401 | 359 | אחזקת כלי רכב |
| 230 | 780 | - | אחרות |
| (1,497) | (2,272) | (827) | בניכוי היוון עלויות פיתוח לנכסים בלתי מוחשיים |
| <u>1,780</u> | <u>1,877</u> | <u>2,624</u> | סך-הכל |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 22 - הוצאות מכירה, פרסום ושיווק
הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------------|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 25,829 | 29,754 | 30,099 | משכורת ונלוות |
| 217 | 196 | 155 | תשלום מבוסס מניות |
| 4,440 | 4,490 | 4,583 | עבודות חוץ |
| 2,166 | 2,431 | 2,828 | אחזקת משרד ומכירות |
| 7,037 | 7,957 | 6,166 | פרסום וקידום מכירות |
| 3,441 | 2,822 | 3,094 | אחזקת כלי רכב |
| 7,292 | 10,796 | 13,305 | הובלות והוצאות יצוא |
| 9,415 | 10,909 | 11,537 | פחת והפחתות |
| 1,447 | 1,493 | 1,590 | אחרות |
| 61,284 | 70,848 | 73,357 | סך-הכל |

ביאור 23 - הוצאות הנהלה וכלליות
הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| 15,352 | 22,662 | 28,594 | משכורת ונלוות |
| 1,146 | 2,715 | 1,331 | תשלום מבוסס מניות |
| 3,070 | 3,734 | 4,821 | אחזקת משרד ומחשבים |
| 540 | 840 | 2,600 | אחזקת כלי רכב |
| 2,725 | 4,056 | 5,595 | פחת |
| 3,524 | 5,505 | 6,547 | ייעוץ מקצועי |
| 181 | 592 | 889 | נסיעות לחו"ל |
| 650 | 1,215 | 756 | חובות אבודים ומסופקים |
| 2,352 | 2,464 | 2,078 | תקשורת ואחרות |
| 29,540 | 43,783 | 53,211 | סך-הכל |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 24 - הוצאות והכנסות מימון
הרכב:

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | | |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---|
| 2021 | 2022 | 2023 | |
| אלפי ש"ח | | | |
| | | | הוצאות: |
| 6,881 | 10,578 | 22,546 | ריבית בגין אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים ** |
| 2,481 | 3,336 | 1,774 | ריבית בגין חכירה ** |
| 3,737 | 3,590 | 3,541 | עמלות תאגידים בנקאיים |
| 1,301 | 1,015 | 954 | הפרשי שער, נטו |
| - | 2,390 | 1,900 | ריבית בגין צדדים קשורים |
| 2,190 | - | - | שינוי בשווי הוגן של התחייבות פיננסית |
| - | *1,316 | - | אחרות |
| <u>16,590</u> | <u>22,225</u> | <u>30,715</u> | סך-הכל הוצאות |
| | | | הכנסות: |
| 318 | - | 195 | רווח משערוך ניירות ערך |
| - | 2,190 | - | שינוי בשווי הוגן של התחייבות פיננסית |
| 59 | - | 2,003 | ריבית בגין צדדים קשורים |
| 258 | - | 244 | אחרות, נטו |
| <u>635</u> | <u>2,190</u> | <u>2,442</u> | סך-הכל הכנסות |
| <u>15,955</u> | <u>20,035</u> | <u>28,273</u> | סך-הכל |

(*) סווג מחדש

(**) הוצאות ריבית בגין הלוואה וריבית בגין התחייבות בגין חכירה שהווננו בתקופה של 12 חודשים שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 הסתכמו לסך של 4,784 אלפי ש"ח ו-7,879 אלפי ש"ח בהתאמה.

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 25 - רווח למניה

כמות המניות וסוגי המניות ששימשו בחישוב הרווח הנקי למניה

| לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר | | |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 2021 | 2022 | 2023 |
| כמות מניות 0.001 ש"ח ע.ג. | כמות מניות 0.001 ש"ח ע.ג. | כמות מניות 0.001 ש"ח ע.ג. |
| 305,072,468 | 360,764,240 | 380,907,015 |
| 305,072,468 | 360,764,240 | 380,907,015 |
| - | - | - |
| 305,072,468 | 360,764,240 | 380,907,015 |

סעיף

לצורך חישוב רווח בסיסי:

מניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב

סך הכל לצורך חישוב רווח בסיסי

לצורך חישוב רווח מדולל:

נוסף מניות רגילות בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב

סך הכל לצורך חישוב רווח מדולל

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

ליום 31 בדצמבר 2023:

| צד קשור | בעל עניין | בעל שליטה | דירקטורים | איש מפתח ניהולי |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
| - | - | - | - | - |
| 243 | - | 2,786 | 146 | 292 |

סעיף

יתרות במסגרת סעיף חייבים ויתרות חובה

יתרות במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות

ליום 31 בדצמבר 2022:

| צד קשור | בעל עניין | בעל שליטה | דירקטור המועסק בחברה | איש מפתח ניהולי |
|---------|-----------|-----------|----------------------|-----------------|
| - | - | 36 | - | - |
| 740 | - | 2,559 | 217 | 641 |

סעיף

יתרות במסגרת סעיף חייבים ויתרות חובה

יתרות במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ב. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

1. בהתאם למדיניות החברה, זכאים עובדי הקבוצה ובכללם בני משפחת דונרשטיין הנמנים על עובדי הקבוצה וכן דירקטורים ונושאי משרה בחברה וקרוביהם להנחות מסוימות מאת החברה בקשר עם מכירת מוצרי החברה ומתן שירותים של החברה עם מוצרים אלו בהתאם לנוהל רכישות עובדים.

2. פירוט עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

| לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021 | לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022 | לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023 | סעיף |
|--|--|--|--|
| 11,068 | 6,164 | 5,690 | הוצאות דמי ניהול, בונוס הנפקה ותשלום מבוסס מניות לבעל שליטה המועסק בחברה |
| 1,022 | 1,129 | 1,075 | הוצאות שכר עלות המכר (ראה ביאור 26 ג'.3) |
| 3,037 | 2,519 | 2,779 | הוצאות שכר ותשלום מבוסס מניות שיווק ומכירה (ראה ביאור 26 ג'.4,6,7) |
| 833 | 1,186 | 545 | הוצאות שכר ותשלום מבוסס מניות הנהלה וכלליות (ראה ביאור 26 ג'.5) |
| 163 | 1,353 | 664 | שכר דירקטורים (בעלי עניין) ותשלום מבוסס מניות המועסקים בחברה |
| 8,609 | 11,626 | 11,143 | תגמול ותשלום מבוסס מניות עבור שירותים עבור אנשי מפתח בחברה (*) |
| 68 | 23 | 12 | הכנסות מאנשי מפתח בחברה (*) |
| 47 | 79 | 517 | הכנסות ריבית בגין חברות קשורות |
| | | | מספר מועסקים |
| 1 | 1 | 1 | הוצאות דמי ניהול לבעל שליטה המועסק בחברה |
| 2 | 2 | 2 | הוצאות שכר עלות המכר |
| 3 | 3 | 3 | הוצאות שכר שיווק ומכירה |
| 1 | 1 | 1 | הוצאות שכר הנה"כ |
| 6 | 6 | 5 | הוצאות שכר דירקטורים |
| 11 | 15 | 14 | שכר אנשי מפתח המועסקים בחברה |

(*) אנשי מפתח - נושאי משרה בכירה ללא צדדים קשורים.

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. הסכמים מהותיים עם בעלי עניין וצדדים קשורים

1. הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין חברת דלתות (08) תעשיות בע"מ, בעלת השליטה בחברה ("דלתות" ו-"הסכם שירותי הניהול", בהתאמה)

בהתאם להסכם שירותי הניהול מיוני 2017 כפי שתוקן מעת לעת, דלתות מעניקה לחברה שירותי ניהול הכוללים: שירותי ייעוץ, ניהול והכוונה, לקידום פעילות החברה בארץ ובחו"ל לרבות פיתוח עסקי וקביעת האסטרטגיה העסקית של החברה, ייעוץ בתחום היזמות העסקית, ניהול עסקאות ורכישת חברות וכן ייעוץ וסיוע בגיוס השקעות ומימון בנקאי אחר הנדרשים לצורך פעילות החברה וייעוץ בתחום הפיתוח והעיצוב. תקופת הסכם שירותי לתקופה בלתי קצובה בזמן הניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים. שירותי הניהול ניתנים על ידי מר שמואל דונרשטיין בתפקידו כיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה בהיקף של משרה מלאה. בתמורה לקבלת שירותי הניהול, תשלם החברה לדלתות, עבור כל חודש קלנדר, סך של 195,000 ש"ח בתוספת מע"מ כדון, צמודים למדד המחירים לצרכן ובלבד שדמי הניהול לא יפחתו מהסך הני"ל (בסעיף זה - "דמי הניהול"). (למועד פרסום הדוח עומד שכרו על 212,370 ש"ח). בנוסף, דלתות תהיה זכאית למענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים של עד 12 חודשי דמי ניהול בשנה. כמו כן, לגבי הגמול ההוני ראה ביאור 15 לעיל.

דלתות תהיה זכאית שלא לספק את השירותים לחברה במשך 25 ימי עסקים מדי שנה בגינם ישולמו דמי ניהול, עם אפשרות לצבירה לשנה הבאה ולא יותר מ- 60 ימים. בנוסף, החברה תישא בהוצאות דלתות בקשר עם מתן שירותי הניהול: (א) אחזקת רכב מלא או ליסינג הכולל אחזקה מלאה, לרכב בשווי של עד 1 מיליון ש"ח; (ב) הוצאות אש"ל, אירוח ונסיעות בחו"ל (כולל לינה) בסך נקוב וקבוע של 1,200 (אלף מאתיים) דולר ארה"ב ליום. החזר ההוצאות כאמור ייעשה כנגד הצגת קבלות מתאימות. על אף האמור, חברת הניהול תהיה זכאית לסכום נוסף של עד 1,000 (אלף) דולר ארה"ב ליום בגין הוצאות כאמור זאת ללא חובה להציג קבלות בגין ובלבד שיהיו בקשר עם מתן שירותי הניהול על פי הסכם זה; (ג) הוצאות אחרות בקשר עם מילוי תפקידו בהתאם ובכפוף לנהלי החברה, וכנגד הצגת אסמכתאות מתאימות.

מענק הנפקה של חברה מוחזקת: חברת הניהול תהיה זכאית למענק בשיעור של 1% ו-1.5% משווי שבין 300 ל-500 מיליון ש"ח ומעל 500 מיליון ש"ח, בהתאמה.

מענק סיום הסכם: עם סיומו של הסכם הניהול מכל סיבה שהיא, למעט במקרה של "עילה" (כהגדרתה לעיל), תהיה חברת הניהול זכאית לתנאים הבאים (1) דמי הודעה מוקדמת 8 למשך חודשים; (2) מענק הסתגלות חד פעמי בסך השווה למכפלה של 12 חודשי מתן שירותים ב- 100 אלפי ש"ח אשר ישולם לא יאוחר מ- 30 ימים ממועד סיום הסכם הניהול בפועל; וכן- (3) היה ושווי השוק של מניות החברה בבורסה לא יפחת מסך של 1.5 מיליארד ש"ח וכן - ה- EBITDA המתואם עמדה על לפחות 160 מיליון ש"ח- סך נוסף של 10 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ.

דלתות התחייבה בין היתר, לשמירת סודיות, הגנת הפרטיות, ואי תחרות לתקופת הסכם הניהול ובמשך תקופה של 12 חודשים לאחר סיום הסכם הניהול וכי חלק מהתמורה על פי הסכם הניהול הינה בגין התחייבות לאי תחרות כאמור.

תקופת ההסכם: תקופת ההסכם היא לתקופה בלתי קצובה החל ממועד השלמת ההנפקה ועד לא יאוחר מחמש (5) שנים.

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. הסכמים מהותיים עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

1. הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין חברת דלתות (08) תעשיות בע"מ, בעלת השליטה בחברה ("דלתות" ו-"הסכם שירותי הניהול", בהתאמה) (המשך)

ביום 20 במרץ 2024, האסיפה הכללית אישרה את עדכון הסכם הניהול בין החברה לבין דלתות, במסגרתו תעמיד דלתות שירותי ניהול הנהלה בכירה במשרה מלאה (מנכ"ל או יושב ראש דירקטוריון פעיל, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה לפיה הוחלט כי מר שמואל דונרשטיין מונה למנכ"ל החברה), וזאת ללא שינוי בתנאי התגמול הנוכחיים להם זכאית דלתות, (למעט בקשר עם העמדת נהג אישי למר דונרשטיין לצורך ביצוע תפקידו ולמעט הגבלת ההיקף המקסימלי של התגמול השנתי לו עשויה להיות זכאית דלתות כך שהיקף התגמול השנתי יוגבל לסך של 5 מיליון ש"ח (צמוד למדד בגין חודש יולי 2020, אשר משקף נכון למועד האסיפה סכום כולל של 5,565 אלפי ש"ח).

2. הסכם העסקה עם מנכ"ל החברה

בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר זו-ארץ, מר זו-ארץ מכהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 ביולי 2019 במשרה מלאה וסיים את תפקידו ביום 20 במרץ 2024. עד לחודש יולי 2024 מר זו-ארץ היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 85,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם עמד השכר החודשי של עידן על 89,912 ש"ח). ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה עדכון לתנאי העסקה של מר עידן זו-ארץ לפיו החל מיום 1 באפריל 2023 זכאי מר זו-ארץ לשכר חודשי בסך של 98,000 ₪ צמוד למדד, בתוספת זכויות סוציאליות ונילוות כולל העמדת רכב והוצאות רכב (כולל גילום מס) וכן מענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים שלא יעלה על 7 משכורות חודשיות. מר זו-ארץ זכאי למענק בגין שנת 2023 בסך 180 אלפי ש"ח (שנת 2022 בסך 595 אלפי ש"ח). לגבי הגמול ההוני ראה ביאור 15 לעיל.

3. תנאי ההעסקה של סמנכ"ל רכש ושרשרת האספקה של החברה

מר ליאור דונרשטיין ("ליאור") הינו בנם של גב' דונרשטיין ומר דונרשטיין. ליאור זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 47,600 ש"ח צמוד למדד, בנוסף לזכויות סוציאליות ונילוות לרבות העמדת רכב והוצאות רכב, עדכון שכר בסך 5,000 ש"ח בהגעת החברה למחזור מכירות מאוחד של החברה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המאוחדים והמבוקרים אשר עולה על 800 מיליון ש"ח, מענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים שלא יעלה על 3 משכורות חודשיות ומענק תרומה מיוחדת עם השלמת 10 שנות עבודה בגובה של 6 משכורות. ליאור זכאי בגין שנת 2023 לתגמול משתנה בסך של 264 אלפי ש"ח הכולל תשלום מענק תרומה מיוחדת ותשלום בגין עמידה ביעדים.

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. הסכמים מהותיים עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

4. תנאי ההעסקה סמנכ"לית השיווק

מאיה דונרשטיין יתיר ("מאיה") הינה ביתם של גבי שלומית דונרשטיין ומר שמואל דונרשטיין. מאיה זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 40,196 ש"ח, צמוד למדד בתוספת לזכויות סוציאליות ונילוות לרבות החזר הוצאות רכב בסך של 5,000 ₪ (ברוטו) לחודש (כולל גילום מס) ומענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים שלא יעלה על 2 משכורות חודשיות.

מאיה זכאית בגין שנת 2023 לתגמול משתנה בסך של 264 אלפי ש"ח הכולל תשלום מענק תרומה מיוחדת, אשר אושר על ידי אסיפת בעלי המניות של החברה ותשלום בגין עמידה ביעדים בשנת 2023.

5. תנאי ההעסקה של מנכ"ל חברת רב-בריח מוצרי נעילה בע"מ בשנת 2023

מר עומר יתיר (בן זוגה של מאיה יתיר דונרשטיין) ("עומר").

עומר זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 47,600 ש"ח, צמוד למדד בתוספת לזכויות סוציאליות ונילוות לרבות החזר הוצאות רכב בסך של 5,000 ₪ (ברוטו) לחודש (כולל גילום מס) וכן מענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים שלא יעלה על 4 משכורות חודשיות.

גמול הוני: בחודש אוגוסט 2021 אשרה החברה ורב בריח נעילה העניקה למר יתיר של 5,263 אופציות הניתנות למימוש ל- 5,263 מניות רגילות של רב בריח נעילה, בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני חמש שנים (החל מסוף שנת 2022 כמות של 1,052 אופציות בתום כל שנה) והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1,500 ש"ח לכל מנית מימוש, הכל בהתאם ובכפוף לתכנית אופציות נעילה. מועד ההענקה של האופציות הינו יום 17 באוגוסט 2021. מובהר כי מימוש האופציות (ככל שיבוצע) יכול שיהיה, בהתאם לבחירת מר יתיר, על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Cashless Exercise), במנגנון דומה לזה המתואר בסעיף 3.8.5. (7) בפרק 3 לתשקיף (כאשר לעניין שווי רב בריח נעילה הוא יחושב על פי הערכת שווי).

האופציות תהיינה ניתנות למימוש בכל אחד ממועדי ההבשלה שלעיל, בין היתר, בכפוף לעמידת הניצע בתנאי הסף המפורטים להלן (ביחס לכל מנה), כאשר תקופת המימוש תהיה מוגבלת לגבי כל מנה ל- 36 חודשים ממועד הבשלת האופציות באותה מנה: (א) ביחס למועד ההבשלה הראשון: ה-EBITDA בסך של 8 מיליוני ש"ח; (ב) ביחס למועד ההבשלה השני: ה-EBITDA בסך של 13 מיליוני ש"ח; (ג) ביחס למועד ההבשלה השלישי: ה-EBITDA בסך של 18 מיליוני ש"ח; (ד) ביחס למועד ההבשלה הרביעי: ה-EBITDA בסך של 24 מיליוני ש"ח; ו- (ה) ביחס למועד ההבשלה החמישי: ה-EBITDA בסך של 30 מיליוני ש"ח.

בסעיף זה - "EBITDA" – הסכום הכולל של הרווח התפעולי (מפעולות רגילות) של רב בריח נעילה, על פי הדוחות הכספיים השנתיים האחרונים שלה, לפני הוצאות מימון (ריבית, הפרשי הצמדה, הפרשי שער ומטבע ועמלות) ומיסים, בתוספת הוצאות פחת והפחתות שנרשמו באותה תקופה ובתוספת (נטרול) הוצאות בגין אופציות (תשלום מבוסס מניות) במהלך 4 הרבעונים העוקבים הקודמים למועד הבדיקה, אך בניכוי: (א) רווחי (הפסדי) שיערוך של נדל"ן להשקעה; (ב) רווחי (הפסדי) הון; (ג) רווחי (הפסדי) שיערוך השקעות; (ד) רווח ממחיקת מוניטין שלילי. מובהר כי ה-EBITDA לא יכלול את המענק השנתי לדלתות והמענקים השנתיים לנושאי משרה.

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. הסכמים מהותיים עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

האופציות ניתנות למימוש למניות של רב בריח נעילה בתנאי שמר יתיר מועסק על ידי רב בריח נעילה ובמשך תקופה של 90 ימים לאחר סיום העסקתו, בכפוף לתנאי תכנית האופציות נעילה שהוראותיהן לעניין זה דומות להוראות תוכנית האופציות של החברה המפורטות בסעיף 3.8.5. (9) בפרק 3 לתשקיף.

על תנאי האופציות יחולו ההתאמות האמורות בסעיף 3.8.5. (10) בפרק 3 לתשקיף, בשינויים המחויבים בהתייחס לעובדה שרב בריח נעילה היא חברה פרטית, ובין היתר ניתן ייפוי כח ליו"ר הדירקטוריון של רב בריח נעילה, בגין מניות המימוש להצבעה בכל אסיפת בעלי מניות של רב בריח נעילה בשם מר יתיר.

השווי של האופציות למר יתיר מחושב על בסיס חלקו היחסי של סכום בר ההשבה של מגזר הנעילה ליום 31 בדצמבר 2022 אל מול סך הסכומים ברי ההשבה של כלל מגזרי הקבוצה מוכפל במחיר המניה על פי ההצעה בתשקיף זה עומד על כ- 562 אלפי ש"ח.

6. הסכם העסקה עם סמנכ"ל חטיבת הבנייה הרוויה למגורים של החברה וכמשנה למנכ"ל החברה

מר שמיני הינו גיסה של שלומית דונרשטיין, הנמנית על בעלי השליטה בחברה. מר שמיני, סמנכ"ל חטיבת הבנייה הרוויה למגורים של החברה וממלא מקום מנכ"ל.

שכר חודשי: עד לחודש יולי 2024 היה מר אלי שמיני זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך 60,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם), עבור היקף משרה שלא יפחת ממשרה מלאה (לאחר הצמדה עמד השכר החודשי על סך של 63,467 ש"ח). ביום 10 ביולי 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה כי החל משכר חודשי יולי 2024, מר שמיני זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 70,000 ש"ח. בתוספת, זכויות סוציאליות ונילוות לרבות העמדת רכב והוצאות רכב (כולל גילום מס) ומענק שנתי מבוסס ביצועים פיננסיים שלא יעלה על 4 משכורות.

המענק המקסימלי השנתי למר שמיני לא יעלה על 4 משכורות חודשיות. מר שמיני זכאי למענק בגין שנת 2023 בסך 227 אלפי ש"ח (שנת 2022 בסך 240 אלפי ש"ח). לגבי הגמול ההוני ראה ביאור 15 לעיל.

7. תנאי העסקה של מזכירת תיאום בחברה

עד למשכורת חודש יולי 2023 היתה בר זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 10,000 ש"ח. ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות, לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה עדכון לתנאי העסקתה של גבי דונרשטיין כך ששכרה החודשי החל מחודש יולי 2023 עודכן לסך של 13,000 ש"ח.

בנוסף זכאית בר, בהתאם לשיקול דעתה, להעמדת רכב מהסוג המקובל בחברה לעובדים בדרגתה של בר (כולל גילום מס) או לתשלום חלף העמדת רכב כאמור ולתשלום הוצאות רכב (כולל גילום מס) בסכום של כ-5,200 ש"ח בחודש.

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ג. הסכמים מהותיים עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

8. ערבויות מבעל השליטה

שלומית ו/או שמואל דונרשטיין העמידו מעת לעת ערבויות אישיות בגין התחייבויות החברה לתאגידים פיננסיים. עם השלמת ההנפקה בוטלו כל הערבויות אישיות על-ידי התאגידים הפיננסיים. לפרטים אודות ערבות אישית שהועמדה ע"י מר שמואל דונרשטיין בקשר עם הקמת שלב א' של המפעל החדש אשר בוטלה עם השלמת עסקת הקומבינציה. ראו ביאור 12. ג. 1

ביום 15 בנובמבר 2022, אישר דירקטוריון החברה, לאחר שנתקבלה לכך אישור ועדת התגמול מיום 10 בנובמבר 2022 תשלום גמול שנתי וגמול השתתפות למר עומר דונרשטיין, בנם של בעלי השליטה בחברה, המכהן כדירקטור בדירקטוריון החברה. בגובה הסכום הקבוע ביחס לגמול השנתי ובגובה הסכום המירבי ביחס לגמול השתתפות כמפורט בתוספת השנייה ובתוספת השלישית, בהתאמה, לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני, התש"ס-2000) על פי דרגתה של החברה בהתאם לתקנות הגמול, כפי שתהיה מעת לעת. בגין כהונתו בשנת 2023 והחל מיום 15 בנובמבר 2022 היה זכאי מר עומר דונרשטיין לגמול דירקטורים. מר עומר דונרשטיין הודיע לחברה כי הוא מוותר על זכאותו לתשלום בגין כהונתו כדירקטור.

ד. עסקאות זניחות:

ביום 29 במרץ 2024, קבע דירקטוריון החברה לאחר שקיבל את המלצת ועדת הביקורת, נוהל לאימוץ אמות מידה לבחינת זניחותה של עסקה. נוהל זה ישמש גם לצורך בחינת היקף הגילוי בדוחות תקופתיים ובתשקיפים של החברה לגבי עסקה עם בעל שליטה או שלבעל שליטה יש באישורה עניין אישי כקבוע בתקנה 22 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), התש"ל-1970 ובתקנה 54 לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת התשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969.

מדובר בעסקה במהלך העסקים הרגיל של החברה שאינה מהותית עבור החברה הן מבחינה כמותית והן מבחינה איכותית, והיא נעשית לרוב בתנאי שוק (לדוגמה בתנאים דומים לתנאיהן של עסקאות אחרות הנעשות מול צדדים שלישיים או הטבות הניתנות לכלל עובדי החברה).

(א) עסקת בעל עניין תסווג כעסקה זניחה, ככל שיתקיימו בה התנאים המצטברים הבאים:

העסקה איננה עסקה חריגה, כהגדרת המונח בחוק החברות, התשנ"ט-1999;

"עסקה חריגה" - עסקה שאינה במהלך העסקים הרגיל של החברה, עסקה שאינה בתנאי שוק או עסקה

העשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה;

(ב) השפעתה של העסקה על הפרמטר הכספי הרלוונטי (כהגדרת המונח להלן) הינה בשיעור של פחות מ-

1.5%.

בסעיף זה, "השפעה על פרמטר כספי רלוונטי" - מבחן כמותי השוואתי שיערך בין הפרמטרים הכספיים הצפויים של עסקת בעלי העניין, לבין הנתונים הכספיים הרלוונטיים על-פי הדוחות הכספיים השנתיים של החברה (על בסיס מאוחד) לשנה שקדמה למועד העסקה כאמור. לדוגמה -

ביאור 26 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ד. עסקאות זניחות (המשך)

- (1) בעסקה שעניינה רכישת נכס - היחס בין היקף העסקה השנתי לבין סך כלל הנכסים של החברה;
 - (2) בעסקה שעניינה מכירת נכס - היחס בין הרווח (ההפסד) הנקי השנתי מהעסקה לבין הרווח (ההפסד) השנתי הממוצע של החברה;
 - (3) בעסקה שעניינה התחייבות כספית - היחס בין ההתחייבות מושא העסקה לבין סך ההתחייבויות של החברה;
 - (4) בעסקה שעניינה רכישת או מכירת מוצרים (למעט נכס קבוע) או שירותים - היחס בין היקף העסקה השנתי לבין סך ההוצאות/ הכנסות מרכישת או מכירת שירותים של החברה.
- (ג) העסקה אינה משמעותית לחברה, גם מבחינה איכותית, קרי, מבחינת אופיה מהותה והשפעתה על החברה אינה מהותית לחברה ולא קיימים שיקולים מיוחדים העולים מכלל נסיבות העניין המעידים על מהותיות העסקה. לדוגמה: לדעת דירקטוריון החברה, העסקה אינה נחשבת כאירוע משמעותי בחברה, ולא צפויה לשמש כבסיס לקבלת החלטות ניהוליות; במסגרת העסקה בעל העניין לא צפוי לקבל טובת הנאה שיש חשיבות במסירת דיווח עליה לציבור וכיו"ב.

בנוסף, ייסוגו כעסקאות זניחות העסקאות הבאות:

1. כל עסקה שבין החברה לבעלי עניין ונושאי משרה במסגרת נוהל רכישות עובדים וההנחות הקבועות בו שאושר ע"י דירקטוריון החברה.
2. התקשרות החברה או חברות הבנות בהסכמי העסקה עם ילדי עובדים במהלך חופשות הקיץ ובתנאי שמדובר בתנאים זהים לתנאים שנקבעו לנוער וסטודנטים באותה שנה.

ככלל, כל עסקת בעל עניין תבחן בנפרד. יחד עם זאת, עסקאות בעלי עניין נפרדות המהוות חלק מאותה התקשרות או עסקאות מתמשכות, תבחנה יחד כעסקה אחת על בסיס שנתי, על ידי צירוף כל העסקאות הקשורות (שאינן חורגות) עם אותו בעל עניין.

ביאור 27 - מגזרי פעילות:

א. כללי:

מגזרי הפעילות נקבעו בהתבסס על המידע הנבחן על ידי מקבלי החלטות התפעוליות הראשיים (CODM) שהנם יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל החברה, לצורכי קבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים והערכת ביצועים. החברה פועלת ב-5 מגזרים ברי דיווח כדלקמן:

| מגזר | תיאור |
|------------------------------|---|
| מגזר שוק פרטי | בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים בעיקר לבנייה פרטית או לשיפוצים ללקוחות הקצה. |
| מגזר שוק בניה רוויה למגורים* | בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים. |
| מגזר שוק מוסדי* | בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים לבנייה מוסדית והמותאמים באופן ספציפי ללקוח הקצה בשוק המוסדי. |

* החל מיום 1 בינואר 2024, עם כניסתו לתוקף של שינוי במבנה הארגוני של החברה, אוחדו מגזרי הפעילות של הבנייה הרוויה והשוק המוסדי למגזר פעילות אחד של מגזר הקבלנים, בשל הכפיפות הניהולית והדמיון הרב הקיים בין תחומי פעילות אלו המתבטא, בין היתר בזהות הלקוחות, מהות המוצרים והשירותים, מהות תהליכי הייצור והשימוש בידע וגורמי ייצור משותפים, הנהלת החברה תבחן פעילויות אלה במשותף ואף מקצה להם משאבים משותפים. בהתאם, פעילויות אלה יוצגו כמגזר פעילות אחד.

| | |
|--------------|---|
| מגזר הנעילה | בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בפיתוח, עיצוב, ייצור, שיווק, מכירה, התקנה וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות נעילה מתקדמים מסוגים שונים וכן מייבאת מוצרים משלימים למוצרי הנעילה. |
| מגזר האנרגיה | בתחום פעילות זה, פועלת הקבוצה בייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה, מכירה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאם פוטו וולטאיים. |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 27 - מגזרי פעילות (המשך):

ב. מידע לגבי רווח או הפסד:

ביצועי המגזרים (רווח מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח מפעולות רגילות כמוצג בדוחות הכספיים. תוצאות המגזר המדווחות למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר.

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023

| סעיף | שוק פרטי | שוק רוויה למגזרים | שוק מוסדי | נעילה | אנרגיה | התאמות | סה"כ |
|--|----------------|-------------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|
| הכנסות מלקוחות חיצוניים | 155,199 | 347,905 | 101,409 | 52,318 | 56,985 | - | 713,816 |
| הכנסות בין מגזריות | - | - | - | 10,792 | - | (10,792) | - |
| הכנסות המגזר | 155,199 | 347,905 | 101,409 | 63,110 | 56,985 | (10,792) | 713,816 |
| רווח (הפסד) מגזרי | 9,946 | 6,018 | (220) | 4,123 | (2,878) | 990 | 17,979 |
| הכנסות אחרות אשר אינן מיוחסות לפעילות השוטפת | | | | | | | 20,086 |
| רווחי אקוויטי | | | | | | | 154 |
| הוצאות מימון, נטו | | | | | | | 28,273 |
| רווח לפני מיסים על הכנסה | | | | | | | 9,946 |
| פחת והפחותות | 11,907 | 22,197 | 6,231 | 11,389 | 560 | - | 52,284 |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 27 - מגזרי פעילות (המשך):

ב. מידע לגבי רווח או הפסד (המשך):

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022

| סעיף | שוק פרטי | שוק רוויה למגורים | שוק מוסדי | נעילה | אנרגיה | התאמות | סה"כ | |
|---------------------------------|----------------|-------------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|----------------|--|
| הכנסות מלקוחות חיצוניים | 176,495 | 324,317 | 99,025 | 45,820 | 62,417 | - | 708,074 | |
| הכנסות בין מגזריות | - | - | - | 10,072 | - | (10,072) | - | |
| הכנסות המגזר | 176,495 | 324,317 | 99,025 | 55,892 | 62,417 | (10,072) | 708,074 | |
| רווח (הפסד) מגזרי | 9,293 | 17,176 | (1,762) | (811) | 1,318 | 241 | 25,455 | |
| רווחי אקוויטי | | | | | | | 18 | |
| הוצאות מימון, נטו | | | | | | | 20,035 | |
| רווח לפני מיסים על הכנסה | | | | | | | 5,438 | |
| פחת והפחתות | 11,511 | 19,812 | 5,845 | 9,639 | 558 | - | 47,365 | |

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2021

| סעיף | שוק פרטי | שוק רוויה למגורים | שוק מוסדי | נעילה | אנרגיה | התאמות | סה"כ | |
|--|----------------|-------------------|----------------|----------------|--------------|-----------------|-----------------|--|
| הכנסות מלקוחות חיצוניים | 182,909 | 247,455 | 81,881 | 36,394 | 126 | - | 548,765 | |
| הכנסות בין מגזריות | - | - | - | 13,288 | - | (13,288) | - | |
| הכנסות המגזר | 182,909 | 247,455 | 81,881 | 49,682 | 126 | (13,288) | 548,765 | |
| רווח (הפסד) מגזרי | 15,822 | 3,018 | (1,569) | (1,374) | (729) | (1,620) | 13,548 | |
| הוצאות אחרות אשר אינן מיוחסות לפעילות השוטפת | | | | | | | 8,044 | |
| הוצאות מימון, נטו | | | | | | | 15,955 | |
| הפסד לפני מיסים על הכנסה | | | | | | | (10,449) | |
| פחת והפחתות | 11,753 | 16,266 | 5,557 | 7,411 | 37 | - | 41,024 | |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 27 - מגזרי פעילות (המשך):

ג. הרכב הכנסות לפי מוצרים:

הרכב הכנסות ממוצרים בתחום פעילות שוק בניה רוויה למגורים:

| לשנה שהסתיימה ביום | | | סעיף |
|--------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| 31.12.2021 | 31.12.2022 | 31.12.2023 | |
| באלפי ש"ח | | | |
| 152,338 | 201,449 | 196,871 | מסגרות |
| 29,859 | 29,860 | 29,999 | דלתות עץ |
| 9,793 | 9,646 | 11,532 | מסנני אב"כ |
| 5,264 | 667 | 565 | שערים |
| 50,201 | 73,661 | 70,286 | מוצרים לבניית השלד והתשתית |
| - | 4,285 | 28,320 | מעקות וחיפויים |
| - | 4,749 | 10,332 | איכות הסביבה |
| 247,455 | 324,317 | 347,905 | סה"כ |

הרכב הכנסות ממוצרים בתחום פעילות השוק המוסדי:

| לשנה שהסתיימה ביום | | | סעיף |
|--------------------|---------------|----------------|----------------------------|
| 31.12.2021 | 31.12.2022 | 31.12.2023 | |
| באלפי ש"ח | | | |
| 43,525 | 51,034 | 48,771 | מסגרות |
| 12,339 | 19,169 | 17,847 | שערים |
| 3,557 | 2,541 | 1,968 | מסנני אב"כ |
| 13,112 | 13,051 | 15,771 | דלתות עץ |
| 22 | - | - | דלתות זכוכית |
| 9,326 | 12,653 | 12,497 | מוצרים לבניית השלד והתשתית |
| - | 556 | 3,444 | מעקות וחיפויים |
| - | 21 | 1,111 | איכות הסביבה |
| 81,881 | 99,025 | 101,409 | סה"כ |

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 27 - מגזרי פעילות (המשך):

ג. הרכב הכנסות לפי מוצרים (המשך):

הרכב הכנסות ממוצרים בתחום פעילות השוק הפרטי:

| לשנה שהסתיימה ביום | | | סעיף |
|--------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| 31.12.2021 | 31.12.2022 | 31.12.2023 | |
| באלפי ש"ח | | | |
| 121,941 | 125,390 | 108,474 | מסגרות |
| 39,933 | 32,634 | 31,166 | דלתות ומוצרי עץ |
| 5,396 | 4,574 | 4,416 | מערכות מסנני אב"כ |
| 15,639 | 13,897 | 11,143 | מוצרים לבניית השלד והתשתית |
| 182,909 | 176,495 | 155,199 | סה"כ |

הרכב הכנסות ממוצרים מכלל המגזרים:

| לשנה שהסתיימה ביום | | | סעיף |
|--------------------|----------------|----------------|----------------------------|
| 31.12.2021 | 31.12.2022 | 31.12.2023 | |
| באלפי ש"ח | | | |
| 317,804 | 377,873 | 354,117 | מסגרות |
| 82,904 | 75,545 | 76,936 | דלתות עץ |
| 18,746 | 16,761 | 17,916 | מסנני אב"כ |
| 17,603 | 19,836 | 18,412 | שערים |
| 75,166 | 100,211 | 93,926 | מוצרים לבניית השלד והתשתית |
| 0 | 4,841 | 31,764 | מעקות וחיפויים |
| 0 | 4,770 | 11,442 | איכות הסביבה |
| 22 | 0 | - | דלתות זכוכית |
| 36,394 | 45,820 | 52,318 | מוצרי נעילה |
| 126 | 62,417 | 56,985 | אנרגיה |
| 548,765 | 708,074 | 713,816 | סה"כ |

רב בריח (08) תעשיות בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח)

ביאור 28 - חברות בנות וחברה כלולה ליום 31 בדצמבר 2023:

| שם החברה | שיעור החזקה | חברה מחזיקה | עיסוק |
|---|-------------|----------------------------|---|
| רב בריח מוצרי נעילה בע"מ | 100% | רב בריח (08) תעשיות בע"מ | פיתוח, עיצוב, ייצור, שיווק, מכירה, התקנה וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות נעילה מתקדמים מסוגים שונים וכן מייבאת מוצרים משלימים למוצרי הנעילה. |
| נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ | 100% | רב בריח (08) תעשיות בע"מ | מכירה והשכרת מוצרים שונים לבניית תשתית השלד של מבנים ואמצעי עזר ליציקה. |
| רב בריח אנרגיה בע"מ | 70% | רב בריח (08) תעשיות בע"מ | ייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאים פוטו וולטאיים. בשנת 2023 עיקר הפעילות הייתה החזקה בחברות מגזר האנרגיה. |
| רב בריח גב ים בע"מ* | 30% | | חברת החזקות אשר הוקמה לצורך ייזום, תכנון, ביצוע והקמה של פרויקט המהווה את שלב ב' של מפעל החברה החדש באזור התעשייה הדרומי באשקלון |
| רב בריח קולומביה | 100% | רב בריח (08) תעשיות בע"מ | חברה להפצת מוצרי הקבוצה בדרום אמריקה. |
| רב בריח איטליה | 100% | רב בריח (08) תעשיות בע"מ | חברה לא פעילה. |
| לוקר אמבין (21) בע"מ | 100% | רב בריח מוצרי נעילה בע"מ | רכישה, התקנה, אספקה, הפצה, השכרה ומכירה של לוקרים ופתרונות נעילה בבתי ספר ובמקומות ציבוריים אחרים ברחבי הארץ. |
| בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ | 67% | רב בריח אנרגיה בע"מ | הפצה, שיווק, מכירה של רכיבי מערכות אנרגיה, לרבות מערכות סולאריות, אגירה, טעינת רכבים, ניהול אנרגיה לחברות ויחידים העוסקים בתחום האנרגיה. |
| בריח גולן סולאר ציוד אנרגיה (2023) בע"מ | 75% | בריח גולן ציוד אנרגיה בע"מ | הפצה ו/או שיווק ו/או מכירה של רכיבי מערכות סולאריות (PV) לחברות ו/או יחידים העוסקים בתחום האנרגיה המתחדשת. |

*שונה שמה לרב בריח מגדל בע"מ לאחר תום תקופת הדיווח.

ביאור 29 - אירועים לאחר תקופת הדיווח:

1. ביום 20 במרץ 2024, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה עדכון להסכם הניהול כך שבעלת השליטה תעמיד שירותי ניהול הנהלה בכירה במשרה מלאה (מנכ"ל או יושב ראש דירקטוריון פעיל, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה) לחברה וכנושא משרה בחברות מוחזקות של החברה באמצעות מר שמואל דונרשטיין בלבד (להלן: "שירותי הניהול"), לתקופה של שלוש שנים ממועד אישור האסיפה, וזאת ללא שינוי בתנאי התגמול הקיימים של בעלת השליטה במסגרת הסכם הניהול הנוכחי, למעט ביחס להעמדת נהג אישי למר שמואל דונרשטיין לצורך ביצוע תפקידו ולמעט הגבלת ההיקף המקסימלי של התגמול השנתי לו עשויה להיות זכאית דלתות כך שהיקף התגמול השנתי יוגבל לסך של 5 מיליון ש"ח (צמוד למדד בגין חודש יולי 2020, אשר משקף נכון למועד הדוח סכום כולל של 5,565 אלפי ש"ח).
2. ביום 20 במרץ 2024, אושר מינויו של מר גיורא בר דעה כיו"ר דירקטוריון החברה החל מיום 1 באפריל 2024 בתמורה חודשית בסך של 35 אלפי ש"ח. כמו כן, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה הקצאה נוספת של כתבי אופציות, ראה ביאור 15.
3. ביום 2 לינואר 2023, מונה מר אמיר אשל כדירקטור בחברה. מר אשל יהיה זכאי לתגמול זהה לשאר חברי הדירקטוריון (שאינם נמנים על בעלי השליטה או יו"ר הדירקטוריון). ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת במעלי המניות של החברה הקצאה של 380,907 כתבי אופציות בשווי של כ-110 אלפי ש"ח.
4. לפרטים אודות קבלת מכתבי פטור מהעמדה לפרעון מידי של התחייבות החברה כלפי תאגידים בנקאיים בקשר עם עמידת החברה באמות המידה הפיננסיות לרבעון 1, 2024 ראו ביאור 11 ג לעיל.



הערכת שווי -

בחינת ירידת ערך בגין מגזר בנייה רוויה.



רב-בריח

רב בריח - בחינת ירידת ערך בגין מגזר בנייה רוויה



לכבוד:
הנהלת רב בריח בע"מ,
א.ג.נ.,

20/03/2024

שלמות המידע

עבודתנו מבוססת על העובדות המפורטות במידע שהועבר אלינו על ידי מזמין העבודה בלבד. יודגש ויובהר, כי לא נתבקשנו לבצע, ולא התבצעה על-ידינו, בדיקה של מהימנות, עדכנות או מלאות הנתונים. עבודתנו נערכה תחת ההנחה כי כל המידע שהועבר אלינו נכון, שלם, עדכני ומדויק, וכי לא הושמט ולא הוסתר פרט ו/או מסמך מהותי ו/או רלוונטי כלשהו.

כמו כן, התבססנו על כך שכל הנתונים שהועברו לנו הינם סופיים וכי לא נעשו בהם שינויים לאחר שנמסרו לנו ללא ידיעתנו. ככל שעבודתנו מבוססת על נתונים אשר הועברו אלינו ממזמין העבודה, הרי שזהו מידע שהתקבל מספקי מידע חיצוניים, ואין אנו יכולים לאשר את דייקנותם, שלמותם והגינותם של הנתונים. מובהר, כי כל סטייה מתשתית הנתונים שנמסרה לנו, עלולה להביא לשינוי מהותי בהנחות היסוד של עבודתנו וכפועל יוצא גם בתוצאותיה.

ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ ו/או חברות קשורות לה ו/או מי מעובדיהן, מנהליהן ובעליהן לא יישאו באחריות כל שהיא כלפי מזמין העבודה או כלפי צד ג' כל שהוא, בגין כל אי דיוק, טעות, חוסר או הטעיה במידע או במצג אחר כל שהוא שניתן על ידי מזמין העבודה ו/או מי מטעמו. יודגש כי אין לראות בעבודתנו אישור למהימנות ו/או שלמות המידע.

הנדון: בחינת ירידת ערך מוניטין בגין המגזר בנייה רוויה

מסגרת העבודה

נתבקשנו על ידי הנהלת חברת רב בריח בע"מ (להלן "ההנהלה"), ו/או "החברה" ו/או "רב בריח" בהתאמה, לערוך דוח בלתי תלוי לצורך בחינת ירידת ערך בגין פעילות מגזר בנייה רוויה (להלן: "פעילות המגזר" ו/או "יחידת מניבת המזומנים") נכון ליום 31 בדצמבר 2023 (להלן: "מועד ההערכה").

עבודתנו נערכה בהתאם להוראות תקן IAS 36. דוח זה הוכן למען הנהלת החברה ורואי החשבון המבקרים שלה בלבד וזאת למטרות דיווח פיננסי במסגרת עקרונות חשבונאיים מקובלים.

מקורות המידע

לצורך עבודתנו התבססנו על נתונים, דוחות ומידע שקיבלנו מעמכם, וכן על המקורות הבאים:

- נתונים כספיים של פעילות מגזר בנייה רוויה לשנים 2021-2023;
- תחזיות שנתקבלו מהנהלת החברה;
- ערך פנקסני למועד ההערכה שהתקבל מההנהלה;
- שיחות עם הנהלת החברה ומידע שנמסר בע"פ במהלך שיחות אלו;
- מידע משלים שנאסף ממקורות פומביים.

בסיס עבודתנו

עבודתנו הינה הערכה כלכלית אינדיקטיבית המבוססת על מודלים כלכליים מסוימים, הנחות עבודה והערכות עתידיות, כמפורט להלן ובגוף העבודה. ככל הערכה כלכלית, עבודתנו אינה מתיימרת לספק מידע מדויק ומסקנותיה תלויות במקרים רבים בהתממשות תחזיות אשר סופקו על ידי החברה. עבודתנו דנה אך ורק בסוגיות הכלכליות אשר היא נדרשת להן במישרין, והיא אינה דנה, במישרין או בעקיפין, בסוגיות אחרות כגון כדאיות עסקה פוטנציאלית, היבטים משפטיים, היבטי מס וכיו"ב. בחינת ירידת ערך המוניטין אמורה לשקף באופן סביר והוגן מצב נתון בזמן מסוים, על בסיס הנתונים הידועים ותוך התייחסות להנחות יסוד ותחזיות שנאמדו על בסיס מידע זה. מודלים אחרים, עובדות שונות או דין שונה עשויים להוביל למסקנות שונות. משכך, אין להסתמך על מסקנות ירידת ערך המוניטין ברמת ביטחון מלאה, כשם שניתן להסתמך על נתון עובדתי מוחלט ו/או על דוחות כספיים מבוקרים. כל שימוש בבחינת ירידת ערך המוניטין ו/או הסתמכות על מסקנותיה הינה על אחריות המשתמש בלבד.

תחזיות ומידע צופה פני עתיד

בעבודתנו נכלל מידע צופה פני עתיד ותחזיות של הנהלת החברה, אשר מתייחסים לאירועים עתידיים ומבוססים על הנחות תיאורטיות ומקרים היפותטיים שלא בהכרח יתקיימו במהלך תקופת התחזית הרלבנטית. מידע צופה פני עתיד אינו מידע ודאי, והוא מבוסס על מידע, נתונים, כוונות והערכות נכון למועד ההערכה. תחזיות ומידע צופה פני עתיד תלויים במידה ניכרת גם בגורמים חיצוניים, מקרו ומיקרו כלכליים, בגורמים ענפיים, גיאופוליטיים ובהשפעות של הסביבה בה פועלת החברה. שינויים בנתונים ובהערכות אלה, עשויים לשנות באופן מהותי את התוצאות בפועל של מסקנות עבודתנו.

הגבלת אחריות

מכל המקובץ עולה, וכך גם מוסכם כתנאי למסירת בחינת ירידת ערך מוניטין זו למזמין העבודה, כי אנו לא נישא בכל אחריות הנובעת מהסתמכות ו/או שימוש בעבודתנו, וכי נהיה פטורים מאחריות לכל נזק שייגרם למזמין העבודה ו/או למי מטעמו עקב מעשה ו/או מחדל הקשורים במישרין ו/או בעקיפין לעבודתנו (למעט במקרים בהם נקבע בפסק דין חלוט כי בערכנו את עבודתנו פעלנו בזדון או ברשלנות רבת). מזמין העבודה מצהיר ומתחייב, כתנאי לקבלת בחינת ירידת ערך מוניטין זו, כי לא תהיה לו ו/או למי מטעמו כל דרישה ו/או תביעה ו/או טענה כנגדנו בקשר עם עבודתנו. במסגרת ההתקשרות הוסכם כי מזמין העבודה ישפה את מעריך השווי בגין כל סכום שישולם על ידו לצד ג' וכן הוצאות נלוות ייעוץ וייצוג משפטי, חוות דעת מומחים, התגוננות מפני הליכים משפטיים, מו"מ וכיוצא באלה על פי חיוב בהליך משפטי או בהליך מחייב אחר, בקשר עם ביצוע העבודה, מעבר לסך של פי 3 מגובה שכה"ט בגין העבודות. מבלי לגרוע מהאמור לעיל, ככל שייקבע על-ידי ערכאה משפטית כלשהי כי עלינו לשאת באחריות כלשהי בגין בחינת ירידת ערך מוניטין זו, הרי שאחריות זו תוגבל לפי 3 מגובה שכר הטרחה ששולם לנו על-ידי מזמין העבודה בגין עבודה זו.

פרטי החברה המעריכה

ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ עוסקת במתן פתרונות כלכליים לעסקים במגוון תחומים אליהם נדרש המגזר העסקי, כגון ליווי פיננסי ועסקי שוטף, ייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, לרבות הערכות שווי הוגן של מכשירים פיננסיים מורכבים, בדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.

בכל שאלה ועניין הקשורים לעבודה, אנא פנו אלינו.

בכבוד רב,



ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ

| הגדרה | הפניה |
|--|--------------------------|
| חברת רב בריח בע"מ | רב בריח ו/או החברה |
| הנהלת חברת רב בריח בע"מ | ההנהלה ו/או מזמין העבודה |
| Cash Generating Unit | CGU |
| תקן חשבונאות בינלאומי 36 "ירידת ערך נכסים" | IAS 36 |
| 31 בדצמבר 2023 | מועד ההערכה |
| Discounted Cash Flow | DCF |
| מחיר ההון המשוקלל | WACC |
| Capital Asset Pricing Model | CAPM |

פרק א' תמצית מנהלים

1. פללי¹רב בריח בע"מ

חברת רב-בריה תעשיות בע"מ, הוקמה בשנת 1973. בשנת 2008 חברת רב-בריה נרכשה על ידי מר שמואל דונרשטיין. נכון למועד ההערכה, לחברה שמונה מפעלים ברחבי הארץ והיא מעסיקה כ- 1,000 עובדים. לחברה מספר תחומי פעילות - קבלנים, מוסדי, נעילה, לוקר ופרטי.

תחום פעילות בנייה רוויה למגורים

בתחום פעילות זה, פועלת החברה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים. קהל היעד העיקרי של תחום פעילות זה הינו חברות בנייה וחברות ייזום, העוסקות בבנייה צפופה (להלן: "בנייה רוויה").

2. שיטת ההערכה

תמצית מתודולוגיה

בהתאם להוראות IAS 36 סכום בר השבה של יחידה מניבה מזומנים יחושב כגבוה מבין השווי ההוגן בניכוי עלויות המכירה לבין שווי השימוש. לצורך אמידת הסכום בר השבה של פעילות מגזר בנייה רוויה, הערכנו את שווי השימוש של פעילות מגזר בנייה רוויה, כיחידה מניבה מזומנים על ידי היוון תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לחברה. תזרימי המזומנים העתידיים הווגו בשיעור ניכיון מתאים לתזרים לפני מס, המשקף את הסיכון הגלום בפעילות דנן.

3. תמצית תוצאות בחינת ירידת ערך

להלן סיכום בחינת ירידת ערך המוניטין, נכון למועד ההערכה, בהתאם להנחות, לאומדנים ולחישובים המוצגים להלן (אלפי ש"ח):

| | |
|-------------|---------|
| שווי פעילות | 317,253 |
| שווי פנקסני | 305,815 |
| ירידת ערך | - |

בהתאם לכל האמור לעיל, שווי השימוש עולה על העלות בספרים, משמע העלות בספרים אינה נופלת מסכום בר השבה של היחידה מניבת המזומנים ולפיכך בהתאם להוראות IAS 36 לא חלה ירידה בערך המוניטין נכון למועד ההערכה.

פרק ב' תיאור חברה

פעילות החברה²**רב בריח בע"מ**

חברת רב-בריח תעשיות בע"מ, הוקמה בשנת 1973. בשנת 2008 חברת רב-בריח נרכשה על ידי מר שמואל דונרשטיין. נכון למועד ההערכה, לחברה שמונה מפעלים ברחבי הארץ והיא מעסיקה כ- 1,000 עובדים. לחברה מספר תחומי פעילות - קבלנים, מוסדי, נעילה, לוקר ופרטי.

החברה מתמחה בתכנון, ייצור ושיווק של דלתות כניסה ודלתות ביטחון מעוצבות, דלתות פנים לבית ולמשרד, מוצרי נעילה מתקדמים, דלתות נגד ירי, דלתות עמידות אש והדף (דלתות פריצה קרה), דלתות וחלונות למרחב המוגן, שערים לתעשייה ומערכות איורור וסינון אב"כ לחדרי הממ"ד.

נוכחות גלובלית

החברה משקיעה בשנים האחרונות במו"פ ובהשקת עשרות מוצרים, פטנטים וסימני מסחר חדשניים ובלעדיים, המשווקים ב- 50 מדינות בכל רחבי העולם. רב-בריח הינה יצרנית מובילה של דלתות ביטחון בעולם ומהווה One Stop Shop לפתרונות נעילה ומיגון בהתאמה אישית.

בין לקוחות חברת רב-בריח נמנים לקוחות פרטיים, לקוחות מוסדיים, אדריכלים, מעצבי פנים, קבלנים, גופים ביטחוניים וגופים ממשלתיים.

תחומי פעילות רב בריח

תחום פעילות בנייה רוויה למגורים - בתחום פעילות זה, פועלת החברה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים לתחום הבנייה הרוויה למגורים. קהל היעד העיקרי של תחום פעילות זה הינו חברות בנייה וחברות ייזום העוסקות בבנייה צפופה.

תחום פעילות שוק מוסדי - בתחום פעילות זה, פועלת החברה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים לבנייה מוסדית המותאמים באופן ספציפי ללקוח הקצה בשוק המוסדי אשר כולל בין היתר, משרדים ממשלתיים, מוסדות חינוך, רשויות מקומיות, בתי חולים, בסיסים צבאיים, שגרירויות, מפעלים, מרלוגים וחברות גדולות במשק, קניונים וכדומה.

תחום פעילות שוק פרטי - בתחום פעילות זה, פועלת החברה בפיתוח, עיצוב, ייצור, מכירה ושיווק של מגוון מוצרים ופתרונות מתקדמים מסוגים שונים המיועדים בעיקר לבנייה פרטית או לשיפוצים ללקוחות הקצה. תחום זה מתאפיין במכירה של מוצרים לפי דרישת לקוח הקצה (כגון מידות, צבעים, עיצוב ופרזול שונים) באמצעות אולמות תצוגה בפריסה ארצית, המנוהלים על ידה או על ידי זכיינים ומכירת מוצרים לבעלי מקצוע שונים (כגון מתקנינים ומשפצים עצמאיים), באמצעות שלושת המרכזים הלוגיסטיים של החברה.

תחומי פעילות - המשך

בעקבות השלמת רכישת פעילותה של חברת נוריאלי בינואר 2021, החל ממועד זה, החברה הוסיפה לסל מוצריה מגוון רחב של ציוד מקצועי לתמיכה בבניית תשתיות שלד לבנייה עבור פרויקטים בארץ אשר משווקים במסגרת תחומי הפעילות, בנייה רוויה למגורים והשוק המוסדי.

תחום פעילות אנרגיה - בתחום פעילות זה, פועלות חברת רב בריח אנרגיה וחברת הלוגיסטיקה הסולארית, לייזום, פיתוח, ביצוע, התקנה והפעלה של מתקנים להפקת אנרגיה מתחדשת באמצעות תאים פוטו וולטאיים וכן בתחום ההפצה, שיווק ומכירה של רכיבי מערכות אנרגיה לרבות ציוד סולארי בישראל. תחום פעילות זה מאופיין בשימוש בטכנולוגיות חדשניות להפקת חשמל כאמור וכפיפות לרגולציה בתחום הרישוי, התכנון והבנייה, עבודות הנדסה וקבלנות ועבודות חשמל ובטיחות בעבודה.

תחום פעילות נעילה - בתחום פעילות זה, פועלת החברה בפיתוח, ייצוב, ייצור, שיווק, מכירה, התקנה וייצוא של מגוון מוצרים ופתרונות נעילה מתקדמים מסוגים שונים וכן מייבאת מוצרים משלימים למוצרי הנעילה. תחום זה מאופיין בשימוש בטכנולוגיות מתקדמות, פיתוח מוצרים (חדשנות), מחקר ופיתוח מתקדם ועמידה ברגולציה ענפה, ומושפע מאיכות הפיתוח, הייצור וההרכבה של מוצרי הנעילה.

תחום פעילות לוקר

בתחום פעילות זה, פועלת החברה, בפיתוח, התקנה, אספקה, הפצה, השכרה ומכירה של לוקרים חכמים ופתרונות נעילה. החברה השיקה לראשונה בישראל, פריסה של מנעולים חכמים ללוקרים המפוזרים בבת-ספר בכל רחבי ישראל. בנוסף החברה שוקדת על פיתוח קו מוצרים חדשני, של מנעולים חכמים שיתבסס על פלטפורמת PEM (פלטפורמת המנעול החכם ללוקרים).

החברה פועלת לשילוב פתרונות האחסון החכם בערוצים נוספים ללקוחות מזדמנים, באמצעות הקמה של מערכי לוקרים חכמים במקומות ציבוריים כגון תחנות רכבת, חופי ים ועוד. בנוסף, החברה מפתחת תוכנת ניהול למערכי לוקרים, כפיתרון אחסון עבור חברות שילוח חבילות ולקבלת חבילות בלובי הכניסה של בנייני מגורים.

פרק ג' דוחות כספיים

רווח והפסד

להלן תמצית נתוני דוחות רווח והפסד מגזר בנייה רוויה לשנים 2023-2021 (באלפי ש"ח):

| | 2023 | 2022 | 2021 | |
|--------------------------------|----------------|----------------|---------------|--|
| הכנסות | 347,833 | 325,536 | 247,455 | |
| תצרוכת ועלויות ישירות | (216,628) | (194,112) | (157,025) | |
| רווח לפני עלויות עקיפות | 131,206 | 131,424 | 90,429 | |
| % מההכנסות | 38% | 40% | 37% | |
| עלויות עקיפות | (111,373) | (104,270) | (81,263) | |
| % מההכנסות | 32% | 32% | 33% | |
| EBITDA | 19,833 | 27,154 | 9,167 | |

הכנסות

בשנת 2022 חל גידול בהכנסות המגזר לסך של כ- 325,536 אלפי ש"ח בהשוואה להכנסות בסך של כ- 247,455 אלפי ש"ח בשנת 2021. הגידול בהכנסות משקף עלייה בשיעור צמיחה של כ- 32%. בשנת 2023 נרשם גידול בהכנסות לסך של כ- 347,833 אלפי ש"ח.

חרף הגידול בהכנסות בשנת 2023, היו מספר סיבות אשר השפיעו על שיעור הגידול בהכנסות המגזר:

1. החברה מקימה מפעל חדש, אשר כולל פירוק קווים קיימים, העברתם, הרכבתם והטמעתם במערך החדש ובמקביל קליטת קווים חדשים. החברה טרם השלימה את הקמת המפעל החדש, דבר אשר הוביל לפגיעה ביכולת הייצור של המגזר.
2. המלחמה אשר החלה ב- 7 באוקטובר 2023 פגעה בהכנסות המגזר כתוצאה מהסיבות הבאות:
 - א. זמינות אתרי הבנייה הייתה מוגבלת.
 - ב. אי זמינות של עובדים.
 - ג. השפעה על השוק באופן כללי.
 - ד. המלחמה עצרה את תהליך הקמת המפעל החדש.

רווח לפני עלויות עקיפות

בשנת 2022 חל גידול ברווח לפני עלויות עקיפות אשר הסתכם לסך של כ- 131,424 אלפי ש"ח בהשוואה לסך של כ- 90,429 אלפי ש"ח בשנת 2021. במקביל לגידול ברווח לפני עלויות עקיפות, נרשמה עלייה בשיעור הרווח, משיעור של כ- 37% בשנת 2021 לשיעור של כ- 40% בשנת 2022. בשנת 2023 הרווח לפני עלויות עקיפות הסתכם לסך דומה לשנת 2022 בשיעור רווח של כ- 38%. הרווחיות של המגזר גם נפגעה כתוצאה מכך שעבודת הקמת המפעל החדש טרם הסתיימה.

EBITDA

על אף העלייה בעלויות העקיפות בשנת 2022 לסך של כ- 104,270 אלפי ש"ח מסך של כ- 81,263 אלפי ש"ח בשנת 2021, נרשם קיטון בשיעור העלויות העקיפות מסך ההכנסות, משיעור של כ- 33% בשנת 2021 לשיעור של כ- 32% בשנת 2022. כפועל יוצא ובהינתן העלייה שנרשמה בהכנסות, בשנת 2022 נרשם גידול ב- EBITDA אשר הסתכם לסך של כ- 27,154 אלפי ש"ח, בהשוואה לסך של כ- 9,167 אלפי ש"ח בשנת 2021. בשנת 2023 נרשם גידול בעלויות העקיפות לסך של כ- 111,373 אלפי ש"ח וכפועל יוצא נרשם קיטון ב- EBITDA לסך של כ- 19,833 אלפי ש"ח.

פרק ד' בחינת ירידת הערך

1. מתודולוגיה**א. כללי**

תקן בינלאומי IAS36 מגדיר את הנהלים שתאגיד צריך ליישם בכדי להבטיח שנכסיו לא יוצגו בסכום העולה על הסכום בר-ההשבה שלהם. סכום בר השבה של נכס מוגדר בסעיף 18 ל-IAS36 כגבוה מבין השווי ההוגן של הנכס בניכוי עלויות מכירתו לבין שווי השימוש בו. נכס מוצג בסכום הגבוה מהסכום בר-ההשבה שלו כאשר ערכו של הנכס בספרים עולה על הסכום שיתקבל מהשימוש בו או ממכירתו. במקרה כזה, חלה ירידת ערך בנכס והתקן דורש מהתאגיד להכיר בהפסד מירידת ערך.

ב. סכום בר השבה

התקן קובע כי סכום בר השבה יחושב כשווי הוגן בניכוי עלויות מכירה או שווי השימוש, כגבוה שבהם:

1. שווי הוגן בניכוי עלויות המכירה הינו מחיר המכירה נטו והוא הסכום שניתן לקבל ממכירת הנכס בעסקה בתום לב בין קונה מרצון ומוכר מרצון, הפועלים בצורה מושכלת, בניכוי עלויות מימוש תוספתיות ישירות כלשהן.
2. שווי השימוש של הנכס הוא הערך הנוכחי של אומדן תזרימי המזומנים העתידיים, הצפויים לנבוע משימוש מתמשך בנכס ומימושו של הנכס בתום החיים השימושיים שלו.

ההנהלה זיהתה את פעילות מגזר בנייה רוויה כקבוצה הקטנה ביותר של נכסים אליה משייך מוניטין, המניב תזרימי מזומנים חיוביים בלתי תלויים משימוש מתמשך. לפיכך, מבחן ירידת הערך כמפורט להלן, מתייחס לפעילות כיחידה מניבת מזומנים (CGU).

ג. שלבי הבדיקה

בדיקת ירידת ערך כוללת את השלבים הבאים:

1. אמידת הסכום בר-ההשבה של הנכס או של היחידה מניבת המזומנים אליה משייך הנכס, אם הנכס אינו מניב תזרימי מזומנים בעצמו. יחידה מניבת מזומנים של נכס הינה הקבוצה הקטנה ביותר של נכסים, המכילה את הנכס, ומניבה תזרימי מזומנים חיוביים משימוש מתמשך שאינם תלויים בעיקרם בתזרימי המזומנים החיוביים מנכסים אחרים.
2. מדידת ההפסד המתקבל מירידת הערך והקצאתו לנכסי היחידה מניבת המזומנים. אם סכום בר השבה של הנכס נמוך מערכו בספרים, יופחת ערכו של הנכס לסכום בר השבה שלו.

ד. שיטת ההערכה

קיימות מספר מתודולוגיות שונות להערכת שווי כלכלי של פעילות עסקית. באופן כללי, מתודולוגיית הערכת השווי נקבעת בהתאם לנכס המוערך ובהתאם לכך כוללת ניתוח משתנים כלכליים ומענה על סוגיות כלכליות שונות.

השיטה שנבחרה על ידנו לצורך הערכת השווי של פעילות מגזר בנייה רוויה הינה שיטת היוון תזרימי המזומנים (ה-DCF) בהתאם לדרישת תקן בינלאומי IAS36. שווי הפעילות לפי שיטה זו הינו הערך הנוכחי של התזרימים הצפויים להתקבל מפעילותה בעתיד. תזרימים אלו מהווים במחיר ההון המשקף את רמת הסיכון ההולמת. מטרת השיטה היא להגיע לשווי הנוכחי של תחזית תזרימי המזומנים העתידיים.

2. הנחות מודל הערכת השווי**א. כללי**

תחזית תזרימי המזומנים נבנתה לתקופה של 5 שנים ממועד ההערכה. מהשנה השישית ואילך הונח כי תזרימי המזומנים יגדלו בשיעור צמיחה זהה. על כן, שנה זו הינה השנה המייצגת של תחזית תזרימי המזומנים לטווח ארוך.

ב. הכנסות וצמיחה

בהתאם להנהלה, הכנסות המגזר מתבססות בהתאם לתמהיל וניסיון ובעיקר מצבר החוזים בפועל. בהתאם, בשנת התחזית הראשונה ובהתאם לתקציב המאושר של המגזר, ההכנסות צפויות להסתכם לסך של כ- 415,284 אלפי ש"ח, המשקף שיעור צמיחה של כ- 19% בהשוואה להכנסות המגזר בשנת 2023. ההכנסות בשנות התחזית מתבססות גם על כך שהקמת המפעל החדש אשר הינו מפעל רובוטי-אוטומטי תושלם ובהתאם תפוקת הייצור תגדל. באשר להמשך שנות התחזית הונח כי ההכנסות יגדלו בשיעור צמיחה פוחת החל משיעור של כ- 10% בשנת התחזית השנייה ועד לשיעור של כ- 3% בשנת התחזית החמישית. בהתאם, בשנת התחזית החמישית ההכנסות צפויות להסתכם לסך של כ- 528,626 אלפי ש"ח. החל מהשנה המייצגת לתחזית ואילך הונח כי שיעור הצמיחה יאמד בשיעור של כ- 3% אף בטווח הארוך וההכנסות צפויות להסתכם לסך של כ- 544,485 אלפי ש"ח.

ג. עלויות תצרוכת, עלויות ישירות (ללא פחת) ורווח לפני עקיפות

עלויות תצרוכת ועלויות ישירות של המגזר כוללות את עלות התצרוכת, שכר עבודה ישיר ושכר עבודה של מתקינים, הוצאות שכירות ואחזקה, עלויות הובלות, פרסום ישיר, עלויות נותני שירותים ועוד. בהתאם להנהלה רווחיות המגזר צפויה אף היא לגדול בעקבות הקמת המפעל החדש, אשר הינו אוטומטי ברובו ובמינימום מגע יד אדם.

בהתאם לתקציב המאושר של המגזר, עלויות אלו צפויות להסתכם בשנת התחזית הראשונה לסך של כ- 242,424 אלפי ש"ח. בהתאם, הרווח לפני עקיפות, צפוי להסתכם לסך של כ- 172,860 אלפי ש"ח המשקף שיעור של כ- 42% מההכנסות.

באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי שיעור הרווחיות לפני עקיפות ישמור על יציבות בשיעור של כ- 42%, כך שהרווח לפני עלויות עקיפות בשנת התחזית החמישית צפוי להסתכם לסך של כ- 222,023 אלפי ש"ח. בשנה המייצגת עלויות התצרוכת והעלויות הישירות צפויות להסתכם לסך של כ- 315,801 אלפי ש"ח והרווח לפני עקיפות צפוי להסתכם לסך של כ- 228,684 אלפי ש"ח.

ד. עלויות עקיפות (ללא פחת)

העלויות העקיפות של המגזר מורכבות ממשכורות, הוצאות בגין פרסום, הוצאות בגין רכבים ועוד. בהתאם לתקציב המאושר של המגזר, הונח כי העלויות העקיפות בשנת התחזית הראשונה צפויות להסתכם לסך של כ- 144,449 אלפי ש"ח. באשר להמשך שנות התחזית, הונח כי שיעור העלויות עקיפות מסך ההכנסות צפוי לרדת בהדרגה משיעור של כ- 32% בשנת התחזית השנייה ועד לשיעור של כ- 28% בשנת התחזית החמישית. בהתאם העלויות בשנת התחזית החמישית צפויות להסתכם לסך של כ- 148,092 אלפי ש"ח. בשנה המייצגת העלויות העקיפות צפויות להסתכם לסך של כ- 148,536 אלפי ש"ח.

2. הנחות מודל הערכת השווי - המשך**ה. הנחות תזרים המזומנים**

להלן פירוט הנחות תזרימי המזומנים בשנות התחזית:

הוצאות מיסים

הונח שיעור מס של 23%, לפי שיעור מס החברות הסטטוטורי בישראל החל נכון למועד ההערכה (ברם, בהתאם לפסקה 50 בתקן IAS36, אומדן תזרימי המזומנים לא יכול תשלומים או תקבולי מיסים. לאור האמור לעיל, תזרים המזומנים הנקי הפנוי המוצג להלן לא כולל תשלום מס בגין רווחים צפויים ומהוון בשיעור היוון לפני מס).

פחת והשקעה

ההשקעות הינן מהותיות ונמסרו על ידי ההנהלה בהתאם לתקציב ארוך הטווח, אשר עתידות לשרת את צפי ההכנסות בשנות התחזית. במהלך כל שנות התחזית ההשקעות צפויות להיוותר קבועות בסך של כ- 13,775 אלפי ש"ח בשנה. הוצאות הפחת במהלך שנות התחזית צפויות לגדול מסך של כ- 19,058 אלפי ש"ח בשנת התחזית הראשונה ועד לסך של כ- 24,568 אלפי ש"ח בשנת התחזית החמישית. בשנת התחזית המייצגת הונח כי ההשקעות תהיינה זהות לפחת. דהיינו, יושקעו סכומים על מנת לשמור על המצב הקיים של הרכוש הקבוע.

שינויים בהון החוזר

בבניית התחזית לשינויים בהון החוזר לשנות התחזית, הונח כי ימי האשראי ללקוחות ולספקים יישארו זהים לימי האשראי הממוצעים כפי שנגזרו מנתונים היסטוריים. מיחסים אלו ומתחזית ההכנסות ועלות המכירות נגזר השינוי הצפוי בהון החוזר, בהתאם לרמת ההון החוזר הממוצעת ביחס למכירות בשנים האחרונות.

ערך שייר (Residual Value)

בחישוב ערך השייר חישבנו את תזרים המזומנים לשנה המייצגת. הונח כי תזרים מזומנים מייצג זה יצמח בכ- 3% בשנה.

שיעור ההיוון (WACC)

שיעור ההיוון אשר נדרש להיוון תזרימי המזומנים החזויים, אמור לשקף את רמת הסיכון הקיימת בפעילות המגזר. שיעור ההיוון נאמד בכ- 13% ושיעור היוון לפני מס נאמד בכ- 16%, לפירוט ראה נספח א'.

2. הנחות המודל - המשך

ו. תחזית רווח והפסד ותזרים מזומנים

להלן מפורטת תחזית רווח והפסד ותזרים מזומנים, בהסתמך על ההנחות והאומדנים שפורטו לעיל לשנות התחזית (אלפי ש"ח):

| שנה מייצגת | X5 | X4 | X3 | X2 | X1 | |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|------------------------------------|
| 544,485 | 528,626 | 513,229 | 488,790 | 456,813 | 415,284 | סה"כ הכנסות |
| 3% | 3% | 5% | 7% | 10% | 19% | שיעור צמיחה |
| (315,801) | (306,603) | (297,673) | (283,498) | (264,951) | (242,424) | תצרוכת ועלויות ישירות |
| 228,684 | 222,023 | 215,556 | 205,292 | 191,861 | 172,860 | רווח לפני עקיפות |
| 42% | 42% | 42% | 42% | 42% | 42% | שיעור רווח לפני עקיפות |
| (148,536) | (148,092) | (147,649) | (146,914) | (145,893) | (144,449) | עלויות עקיפות |
| (13,775) | (24,568) | (23,191) | (21,813) | (20,436) | (19,058) | פחת |
| 80,147 | 73,931 | 67,907 | 58,377 | 45,968 | 28,412 | רווח EBITDA |
| 66,372 | 49,363 | 44,717 | 36,564 | 25,533 | 9,354 | רווח תפעולי |
| 12% | 9% | 9% | 7% | 6% | 2% | שיעור רווח תפעולי |
| (6,311) | (6,128) | (9,726) | (12,726) | (16,527) | (26,844) | שינויים בהון החוזר |
| (13,775) | (13,775) | (13,775) | (13,775) | (13,775) | (13,775) | השקעות |
| <u>13,775</u> | <u>24,568</u> | <u>23,191</u> | <u>21,813</u> | <u>20,436</u> | <u>19,058</u> | פחת |
| 60,061 | 54,028 | 44,406 | 31,876 | 15,666 | (12,207) | תזרים מזומנים |
| | 27,813 | 26,494 | 22,042 | 12,555 | (11,339) | ערך נוכחי של תזרימי מזומנים |

3. חישוב הערך הפנקסני

הנכסים וההתחייבויות המרכיבים את הערך הפנקסני נאמדו בהתבסס על יתרות מאזניות שהתקבלו מהחברה נכון למועד ההערכה. להלן פירוט חישוב הערך הפנקסני (אלפי ש"ח):

| אלפי ש"ח | |
|----------------|--------------------|
| 164,510 | לקוחות |
| 29,684 | חייבים |
| 58,193 | מלאי |
| 132,544 | רכוש קבוע, נטו |
| 29,204 | נכסים בלתי מוחשיים |
| (66,619) | ספקים |
| (41,701) | זכאים |
| 305,815 | ערך פנקסני |

4. סיכום ומסקנות

להלן סיכום בחינת ירידת ערך המוניטין, נכון למועד ההערכה, בהתאם להנחות, לאומדנים ולחישובים המוצגים להלן (אלפי ש"ח):

| | |
|----------------|--------------------|
| 317,253 | שווי פעילות |
| 305,815 | שווי פנקסני |
| - | ירידת ערך |

בהתאם לכל האמור לעיל, שווי השימוש עולה על העלות בספרים, משמע העלות בספרים אינה נופלת מסכום בר השבה של היחידה מניבת המזומנים ולפיכך בהתאם להוראות IAS 36 לא חלה ירידה בערך המוניטין נכון למועד ההערכה.

ניתוח רגישות

להלן ניתוח רגישות לשווי, בהתאם לשינויים במחיר ההון (לפני מס) ובשיעור הצמיחה לטווח ארוך (באלפי ש"ח):

| שיעור היוון | | | | |
|-------------|----------------|---------|------|-------|
| 16.4% | 15.9% | 15.4% | | |
| 287,054 | 300,126 | 323,273 | 2.5% | שיעור |
| 302,660 | 317,253 | 333,064 | 3.0% | צמיחה |
| 311,370 | 326,852 | 343,677 | 3.5% | לט"א |

נספחים

נספח א'**מחיר ההון המשוקלל (WACC)**

שיעור ההיוון אשר נדרש להיוון תזרימי המזומנים החזויים, אמור לשקף את רמת הסיכון הקיימת בפעילות מגזר בנייה רוויה. בעבודתנו זו נעשה שימוש בנתוני חברות מדגם ציבוריות, הפועלות בתחום משיק לפעילותה של המגזר.

להלן נוסחת חישוב מחיר ההון המשוקלל ופירוט הפרמטרים:

$$WACC = Re * E / (D + E) + Rd * D / (D + E) * (1 - T)$$

$$Re = Rf + Rp * BETA + Ssp$$

| סימון | ביאור תיאור | |
|-------------|---------------------|------------|
| Rf | ריבית חסרת סיכון | א' 4.3% |
| Rp | פרמיית השוק | ב' 5.9% |
| BETA | סיכון ביחס לשוק | ג' 1 |
| Ssp | פרמיה לחברות קטנות | ד' 4.7% |
| Rd | מחיר החוב (לפני מס) | ה' 8% |
| D/(D+E) | שיעור החוב של החברה | ו' 22.5% |
| T | שיעור המס | ז' 23% |
| WACC | | 13% |

מחיר ההון אשר מתקבל מהחישוב כאמור הינו כ- 13% (מעוגל)

שיעור ההיוון לפני מס הינו כ- 16% (מעוגל)

ביאורים

א. ריבית חסרת סיכון - שיעורי התשואה הנגזר מאמידת עקום אפס מאגרות חוב ממשלתיות (מקור: בנק ישראל).

ב. פרמיית השוק - פרמיית הסיכון הממוצעת בשוק, הנדרשת על ידי משקיע בשוק ההון, דהיינו, פרמיית הסיכון למשקיעים מעבר לשער ריבית חסרת סיכון (מקור: Damodaran online).

ג. BETA (ביטא) - מקדם זה משקף את הסיכון היחסי הכרוך בהשקעה כלשהי ומבוסס על רמת הקורלציה בין תשואת ההשקעה עם תשואת שוק ההון כולו (מקור: Damodaran online).

ד. פרמיית סיכון לחברות קטנות (Ssp) - מקובל להוסיף פרמיה המשקפת את עודף הסיכון בהשקעות בחברות בעלות שווי שוק נמוך. לאור זאת, בהיותה החברה קטנה, נוספה פרמיית סיכון המתאימה לגודלה בהתאם לנתוני – Duff&Phelps Valuation Handbook Guide to Cost of Capital.

ה. מחיר החוב (לפני מס) - לפי מחיר החוב של החברה, כפי שנמסר על ידי ההנהלה.

ו. שיעור החוב - בדומה לשיעור ההון הזר הממוצע של ענף (מקור: Damodaran online).

ז. שיעור המס - לפי שיעור מס החברות הסטטוטורי בישראל נכון למועד ההערכה.

תיאור הסביבה העסקית

נספח ב' - סקירת שוק³**שוק הדלתות העולמי**

שוק הדלתות העולמי הגיע לשווי של כ- 122.7 מיליארד דולר בשנת 2022. השוק צפוי להגיע לשווי של כ- 181.5 מיליארד דולר עד שנת 2027, בשיעור צמיחה שנתי של כ- 6.6% במהלך השנים הבאות.

דלת היא מחסום ציר, מסתובב, הזזה או מתנדנד בכניסה לחדר, בניין, בשלד של ארון או מכונית. ניתן לייצר אותו באמצעות חומרים שונים, כגון עץ, מתכת, זכוכית, קרטון ופיברגלס.

הביקוש לשוק החלונות והדלתות מונע בעיקר על ידי עלייה במגמות הדיור הרב-משפחתי, עלייה באימוץ דלתות אוטומטיות במגזר המסחרי ופיתוח דלתות חסכוניות באנרגיה. דלתות אוטומטיות מודרניות משמשות במגזרים מסחריים שונים, כגון שדות תעופה, קניונים, משרדי חברות ועוד. בנוסף, עלייה בהוצאות הממשלה על פיתוח מבני מגורים ומסחר צפויה להגביר את צמיחת שוק הדלתות. יתרה מכך, המשך הגידול בתיעוש ובעיור בכלכלות מתפתחות, הכוללות את הודו ואפריקה, צפוי להגביר את צמיחת שוק הדלתות גם כן.

עלייה בהוצאות הצרכנים על פעילויות שיפוץ ושיפור בתים ועבודות שיפוצים בבנייה חדשה צפויים לספק הזדמנויות צמיחה משתלמות לשחקני שוק ענף הבנייה ההולך וגדל כמו גם שינוי העדפות הפנים דירתי של הלקוחות אשר מניע את שוק הדלתות. בנוסף, התקדמות מהירה בטכנולוגיה, כמו הכנסת מנעולים חכמים לדלתות המשולבות עם בינה מלאכותית (AI) ומערכות זיהוי טביעות אצבע המסייעות בשיפור האבטחה ומפחיתות את ההסתמכות על מפתחות פיזיים לגישה, משפיעות לטובה על צמיחת השוק. עיור מהיר בכלכלות מתפתחות צפוי להציע הזדמנויות צמיחה משמעותיות ליצרני דלתות.

שוק דלתות אש העולמי

גודל שוק דלתות האש העולמי נאמד בסך של כ- 45.4 מיליארד דולר בשנת 2022 והצפי כי השוק יגיע לכ- 73.5 מיליארד דולר עד שנת 2031 בשיעור צמיחה שנתי של כ- 5.5% במהלך השנים הבאות.

דלת אש היא דלת בעלת יכולת עמידות באש המשמשת כמערכת הגנה פסיבית מפני אש לצמצום התפשטות העשן והאש בין מבנים שונים ולאפשר יציאה בטוחה. חלק מהדלתות הללו מוחזקות על ידי אלקטרומגנטים המחוברים למערכת האזעקה, בעוד שאחרות מיועדות להיפתח בתנאים רגילים ולהיסגר אוטומטית במקרה של שריפה.

הדלתות בעלות דירוג גבוה מפני אש עמידות בפני אש למשך 20 דקות עד כ- 3 שעות, תלוי בסוג החומר המשמש. נעשה בהם שימוש נרחב הן במגזרי מגורים והן במגזרים שאינם למגורים. דלתות אלו מיוצרות במגוון חומרים כגון- עץ, פלדה, מתכת וזכוכית.

פיתוח תשתיות הוא הגורם המרכזי המשפיע על הביקושים למוצרי בטיחות בשל הגידול ההולך וגובר בתשתיות של מבנים מסוגים שונים. בנוסף, העלייה בקצב הגידול של האוכלוסייה העולמית תורמת לצמיחה המהירה בבנייה ובכך מהווה גורם נוסף המצריך התפתחות בתשתיות. הביקוש הגובר למבנים מסחריים ומבנים למגורים מצריך הרבה פעמים תקנות מחמירות בבטיחות מבנים. הצורך באמצעי בטיחות כמו דלתות אש ומוצרים נוספים בתחום, עתיד לשקף רמת הביקושים העתידית.

שוק נעילה "חכמה" העולמי⁴

שוק המנעולים החכמים העולמי הגיע לשווי של 1.9 מיליארד דולר בשנת 2022. במבט קדימה, הצפי הוא כי השוק יגיע לכ- 5.4 מיליארד דולר עד שנת 2028, כשהוא מציג שיעור צמיחה שנתי של כ- 19.8% במהלך השנים הבאות.

האימוץ העולמי הגובר של ארכיטקטורת בית חכם, הכולל תכונות כגון גישה מרחוק, שליטה קולית וקישוריות חלקה מניע את האימוץ של מנעולים חכמים למגורים. יתר על כן, ביטול הצורך לשאת מפתחות מושך את תשומת לבם של בעלי בתים.

הפופולריות ההולכת וגוברת של טלפונים חכמים מזינה את צמיחתם ופיתוחם של מכשירים, המאפשרים למשתמשים לגשת מרחוק ולפתוח את מנעולי הדלת שלהם באמצעות אפליקציות ניידות מחברות שונות.

מנעול חכם הוא מערכת נעילת דלת אלקטרו - מכנית המבצעת את פונקציית הנעילה והפתיחה עם קבלת פקודות מגורם מורשה. פקודות אלו מועברות בדרך כלל דרך סמארטפונים, מכשירים לבישים או טאבלטים באמצעות Wi-Fi או Bluetooth. ניתן לנתר מנעולים חכמים מכל מקום ולהתאים אותם להגבלת גישה אוניברסלית.

יתר על כן, הם מספקים תכונות ניטור כגון הודעות גישה באמצעות SMS ודואר אלקטרוני ומצלמת וידאו עם יכולות הקלטה כדי לספק תיאורים חזותיים של האדם בדלת. קיימות בהם גם אפשרויות כגון נעילה אוטומטית שנועלת דלת אוטומטית אם היא לא נעולה לתקופה מסוימת ונעילה אוטומטית היקפית שנועלת את הדלת באופן אוטומטי אם הטלפון החכם של המשתמש נמצא מחוץ לאזור המיועד.

מכשירים חכמים הם בין הגורמים המרכזיים שמניעים את השוק העולמי. מספר הולך וגדל של אירועי איום ביטחוני יחד עם התפתחות ערים חכמות יצרו את הצורך במנעולים חכמים הן במגזר המגורים והן במגזר המסחרי.

למנעולים חכמים עמידות גבוהה ועלויות התקנה נמוכות. כפועל יוצא, השימוש במנעולים חכמים מעניק תחושת ביטחון רבה יותר למשתמש. כתוצאה מכך, הם מחליפים במהירות את מערכות הנעילה המסורתיות שכללו מנעולים מגושמים במפתחות המועדים יותר לאובדן וגניבה. בנוסף, עקב עליית העיור וההכנסה הפנויה יחד עם צמיחה חזקה של טכנולוגיית ה-IoT, אנשים נוטים יותר לקבל סיוע מבוסס טכנולוגיה חכמה לתפקוד חיי היומיום שלהם. יתר על כן, הטמעה של טכנולוגיות חדשניות, כגון נעילה/פתיחה מבוססת ענן המאפשרת למשתמש לגשת למנעולים אלו דרך מכשיר וירטואלי מרחוק, צפויה גם היא לזרז את צמיחת השוק.

השחקנים המרכזיים בשוק הנעילה החכמה הם :

- Assa Abloy
- Allegion
- dormakaba
- Internorm
- Hafele

שוק הדלתות בישראל⁵

הדרישה לדלתות פנים קיימת הן בדירות חדשות מקבלן והן בדירות ובתים אשר נמצאים בהליכי שיפוץ כלשהם. כ- 50% מדלתות הפנים מיועדות לדירות חדשות ו- 50% הנותרים לתהליכי שיפוץ שונים. כמו כן, נכון לספטמבר 2023 כמות התחלות הבנייה בשנה האחרונה בישראל, עמדה על כ- 60,000. התחלת בנייה אינה בהכרח שוות ערך לדירה אחת, אלא לעיתים אף לפרויקט המכיל מספר דירות. מבחינת דלתות הפנים המיועדות לבתים קיימים, בדרך כלל דלתות מוחלפות אחת ל- 25 שנים. לפי נתוני השנים האחרונות, בשנה יש כ- 130 אלף בתים שדורשים התקנה של דלתות פנים חדשות, כאשר בבית ממוצע ישנה דרישה ל- 5 דלתות פנים בעלות ממוצעת של כ- 1,200 ש"ח. מבחינת שוק הדלתות החדשות, עיקר השליטה נמצאת בידיהן של החברות הוותיקות במשק. בין חברות אלו נמנות פנדור, דלתות חמדיה, דלתות אלון, רב בריח ופרימדור. סגמנט נוסף של השוק הינו שיפורי דלתות, שהינו שוק תחרותי יותר בו פועלים כ- 40 יבואנים ומשווקים שונים.

פיתוחים שונים בשוק הדלתות⁶

במסגרת הפיתוח, חשוב להתאים את החומרים מהן עשויות הדלתות לאזור שבו גרים, זאת לאור תנאי מזג האוויר שמשפיעים על בלאי הדלת לאורך זמן. כיוון שמדינת ישראל הינה מדינה חמה ולחה ברוב ימות השנה, התעורר צורך לפתרון ידידותי לסביבה שיצמצם את הבלאי שנגרם לדלת לאורך זמן, כדוגמת נזקים הנגרמים מחרקים שונים, התנפחות הדלת, התקלפות המשקוף וכד'. פתרון כאמור לעיל נמצא בדלתות פנים מסוג פולימר.

הפולימר הינו תרכובת של פלסטיק ושבבי עץ דחוסים שמוחזקים באמצעות דבק חזק, ובכך למעשה יוצרים חומר חדש ואמיד מאוד, שהינו מבודד מפני מים. היצרנים הוותיקים שפורטו מעלה מרבים לייצר דלתות במתכונת ישנה ופחות משתמשים בפולימר, בעוד יבואני הדלתות אימצו את פתרון הפולימר, ולכן ישנה תחרות רבה בין היבואנים השונים. תחרות זו היטיבה עם הלקוחות והביאה לירידה של המחירים בשוק, אשר הגיעה לכדי ירידה של כ- 30% במחירי הדלתות מפולימר.

ענף הנדל"ן למגורים בישראל 2023⁷

בסוף הרבעון השלישי לשנת 2023, נרכשו 17.9 אלף דירות מתוכן 9.4 אלף דירות הן רכישות דירה ראשונה. בהתאם להערכות, הזינוק במחירים משקף השפעה לפיגור של הביקוש החזק בשוק כאשר ישנה היתכנות כי קיימת גם השפעה זמנית של התיקון לחוק המכר שנכנס לתוקף ביולי 2022 (צמצום ההצמדה של מחירי דירות חדשות למדד תשומות הבנייה).

בחודשים האחרונים של שנת 2023 חלה ירידה תלולה בקצב מכירת הדירות במשק. זאת, בראש ובראשונה כתוצאה מהעלייה המהירה שנרשמה לאחרונה הן במחירי הדירות (ביחס להכנסות משקי הבית) והן בשיעורי הריבית על המשכנתא והמלחמה אשר דוחקים יחד יותר רוכשי דירות פוטנציאליים מהשוק.

כמו כן, גם להגרלות "מחיר מטרה" ישנה השפעה מצננת על הביקוש "בשוק החופשי", כמו גם להעלאת מס הרכישה על משקיעים.



נכון לרבעון האחרון לשנת 2023, למרות מחסור בעובדים סך התחלות הבנייה השנתי צפוי להסתכם בכ- 60,000 זאת, ברקע היקף גבוה מאוד של עסקאות לשיווק קרקעות מדינה למגורים בשנתיים האחרונות, שבחלקן יועדו לתכנית "מחיר מטרה".

בהתאם להערכות שונות בשוק, צפויים מחירי הדירות לנוע בשנה הקרובה בטווח שבין התייצבות, לירידה בשיעור חד-ספרתי במונחים נומינליים (בממוצע ארצי) ותיתכן ירידת מחירים מתונה גם בשנת 2024.

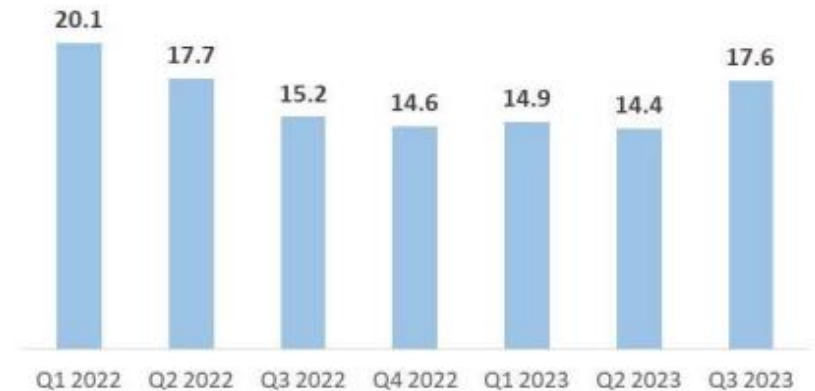
התנאים התומכים בירידת מחירים נראים מהותיים יותר בגוש דן ובירושלים, לאור מחירי דירות גבוהים מאוד באזורים אלה (ביחס להכנסות משקי הבית) וגידול בהיצע. בטווח הבינוני הרקע לעודף היצע שיוביל לירידות מחירים מצוי בעיקר במחוז הדרום.

התחדשות עירונית

התחלות הבנייה בהתחדשות עירונית עלו בכ- 4% ברבעון השלישי בשנת 2023 לעומת הרבעון הקודם וירדו בכ- 16% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2022 (כולל כאלו שנהרסו ונבנו מחדש). שנת 2022 הסתיימה עם 13,200 התחלות בנייה בהתחדשות עירונית שהיוו כחמישית מהתחלות הבנייה. בשנת 2022 היתה עלייה של כ-25% בהתחדשות העירונית. זוהי הקטגוריה היחידה הנמצאת במגמת גידול רב שנתית עקבית.

התחלות בנייה למגורים⁸

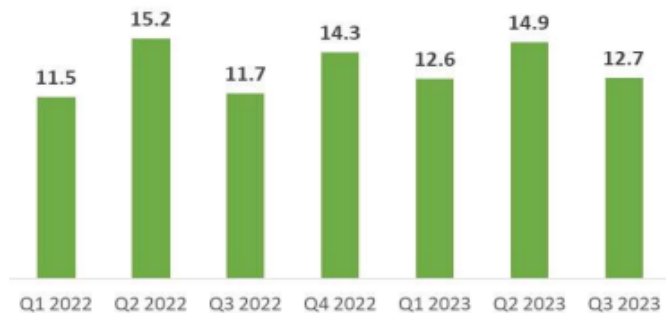
בהתאם לנתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה הראשוניים, בשנת 2023 החלו בבנייתם של כ- 60,000 דירות. התחלות הבנייה למגורים עלו בכ- 22% המשקפות כ- 17,600 יח"ד ברבעון השלישי של 2023 לעומת הרבעון הקודם ובכ- 16% לעומת רבעון מקביל אשתקד. מדובר בשינוי מגמה ביחס לירידה של 28% מאז תחילת העלאות הריבית בשנת 2022. הירידה המשמעותית בהתחלות הבנייה צפויה להיות בשנת 2024 - בשל המחסור בעובדים.

להלן תרשים התחלות בנייה רבעוני (אלפי דירות)

גמר בנייה למגורים

ברבעון ה- 3 של 2023 נרשמה ירידה של כ- 15% בגמר הבנייה לעומת רבעון קודם, ועליה של כ- 8% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. דשדוש זה של גמר הבנייה משקף היקף שנתי של כ- 60,000 יחיד לשנת 2023 כולה, היקף נמוך שאינו עולה בקנה אחד עם התחלות הבנייה של השנים הקודמות, וזמן הבנייה הממוצע של כ- 32 חודשים לדירה בשנת 2023.

היקף הדירות שטרם נמכרו נמצא במגמת עליה בשנתיים האחרונות בשל האטת המכירות מעבר לירידת התחלות הבנייה, עלייה של הריבית ובעקבות המלחמה. ממלאי הדירות לעיל והיקפי המכירות החודשיות מתקבל כי יש כיום מלאי ל- 28 חודשי מכירה, לעומת כ- 20 חודשי מכירה לפני שנה, וכ- 10 חודשי מכירה לפני שנתיים.

להלן תרשים גמר בנייה רבעוני (אלפי דירות)התחדשות עירונית - המשךלהלן תרשים התחלות בנייה בהתחדשות עירונית רבעוני (אלפי דירות)

פרטי ניסיון מעריך השווי

ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ מציעה מגוון שירותים בתחומי הליווי והייעוץ הכלכלי הנדרשים על-ידי המגזר העסקי החל מניהול כספי שוטף, דרך ניתוחים ובניית מודלים כלכליים תומכי החלטות, הערכות שווי, ועד ליווי תהליכי מיזוג ורכישה.

המחלקה הכלכלית:

המחלקה מתמחה בייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי ובדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.

המחלקה לליווי עסקאות:

מחלקה זו מתמחה בהובלה וליווי עסקאות למטרות מגוונות, לרבות בחינת שותפים אסטרטגיים, רכישות, מיזוגים, מכירות ועוד (Lead Advisory), היפרדות שותפים, עסקאות BMBY, ייעוץ בגיבוש מודל עסקי והשתתפות בניהול מ"מ, עד לסגירת העסקה.

אודות ניסיון מנהל הפרויקט – רו"ח זהר אברהם

- ✓ מומחה ממונה ומגשר על ידי כב' בהמ"ש בנושאים כלכליים והערכות שווי.
- ✓ ממונה על יישום הסדר פשרה בתובענה ייצוגית על ידי כב' בהמ"ש.
- ✓ יו"ר ועדה להערכות שווי בלשכת רואי חשבון.
- ✓ מרצה במסגרת המכון להשתלמות שופטים, קורס דירקטורים, למשרדי עו"ד ובפורומים שונים בנושא הערכות שווי.
- ✓ ניסיון רב בכתבת חוות דעת מומחה (בישראל) בנושאים חשבונאיים כלכליים והערכות שווי.
- ✓ מתן חוות דעת מומחה בנושא הערכת שווי במסגרת התדיינות משפטית בארה"ב (Delaware).
- ✓ מעריך שווי ויועץ כלכלי של מאות חברות ציבוריות ופרטיות בארץ ובחו"ל, כולל עבודות מורכבות כגון הקצאת עלות רכישה והערכות שווי מכשירים הוניים מורכבים.
- ✓ יועץ לרשות החברות הממשלתיות ומשרד המשפטים בנושא הערכות שווי.
- ✓ השתתפות בהליכי בוררות, גישור וכינוס, כולל מינוי כמומחה כלכלי בהליכים אלו בהערכות שווי.
- ✓ ייעוץ חשבונאי וכלכלי למשרדי עו"ד ורו"ח בהערכות שווי.
- ✓ ליווי גיוסי הון, הערכות שווי למטרות שונות, תוכניות עסקיות, ליווי מיזוגים ורכישות (M&A), הליכי הבראה (Turn-Arounds) ועוד.

זיהוי נושא ההערכה

1. פירוט וזיהוי נושא הערכה

בחינת ירידת ערך בגין פעילות מגזר בנייה רוויה.

פרטי ההתקשרות

2. פרטי ההתקשרות בין מזמין ההערכה למעריך השווי, לרבות הפרטים האלה:

א. זהות התאגיד שהזמין את ההערכה וזהות האורגן בתאגיד כאמור שהחליט על ההתקשרות עם מעריך השווי;

התאגיד שהזמין את העבודה הינה חברת רב בריח בע"מ.

על ידי אסף אבן חיים, סמנכ"ל כספים של החברה.

ב. מועד ההתקשרות בין מזמין ההערכה למעריך השווי;

ינואר 2024.

ג. הסיבות שבעטיין הזמין התאגיד את הערכת השווי.

הערכת השווי הוזמנה לצורך בחינת ירידת ערך בגין פעילות מגזר בנייה רוויה לצרכים חשבונאיים.

ד. שם מעריך השווי, חתימתו על הסכם ההתקשרות ותאריך החתימה; היה מעריך השווי תאגיד, יצורפו גם פרטי נותן הערכת השווי וחתימתו;

חברת ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ בראשותם של רואה חשבון זהר אברהם ורואה חשבון שלומי קצ'קו.

ה. פרטי השכלתו של מעריך השווי;

זהר אברהם הינו רואה חשבון ובעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מטעם אוניברסיטת חיפה.

ו. הסכמה מראש של מעריך השווי לצירוף ההערכה.

ניתנת הסכמה.

ז. התניות, אם היו כאלה, לגבי שכר הטרחה שזכאי לו מעריך השווי; כמו כן, מידת ההשפעה שיש להתניות כאמור על תוצאות הערכת השווי;

אין התניות.

ח. הסכמה, אם ישנה, לשיפוי מעריך השווי בעד עבודתו; היתה הסכמה כאמור, יפורטו בהערכת השווי תנאי השיפוי וזהות נותן השיפוי;

ישנה הסכמה לשיפוי בסכומים למעלה מפי 3 משכה"ט ששולם למעריך השווי בגין העבודה דנן.

השווי שנקבע

3. הערכת השווי (לענין זה, "שווי" – לרבות שווי מזערי), תכלול פרטים הנוגעים לשווי שנקבע בה, לרבות פרטים אלה:

א. השווי שקבע מעריך השווי:

שווי פעילות מגזר בנייה רוויה הינו 317,253 אלפי ש"ח.

ב. תאריך התוקף של ההערכה:

31 בדצמבר 2023.

ג. ניתוחי רגישות לשווי בהתאם להנחות המהותיות מאוד בהערכה; מפורט בגוף העבודה.

ד. היה נושא ההערכה פריט המוצג בדוחות הכספיים של התאגיד, יצוין ערכו כפי שהוא מופיע בדוחות הכספיים הסמוכים לתאריך התוקף של

ההערכה; היה נושא ההערכה תאגיד, יצוין בדוחות הכספיים ההון העצמי של התאגיד המוערך;

לא רלבנטי.

ה. השיטה ששימשה את מעריך השווי בהכנת הערכת השווי והנימוקים לבחירתו בשיטה זו; היתה שיטת החישוב שבחר בה מעריך השווי שונה

משיטת היוון תזרים המזומנים, יסביר מעריך השווי מדוע נבחרה שיטה זו;

מפורט בגוף העבודה.

ג. היו הפרשים בין התוצאות הכספיות שהונחו בבסיס הערכות השווי הקודמות לבין התוצאות הכספיות בפועל, יצוינו הפרשים אלה ויינתן להם הסבר.
בוצעה הערכת שווי ליום 31 בדצמבר 2021, השווי שנקבע בה הינו בסך של 267,576 אלפי ש"ח.
בוצעה הערכת שווי ליום 31 בדצמבר 2022, השווי שנקבע בה הינו בסך של כ- 335,917 אלפי ש"ח.

הסתמכות על מומחים

6. הסתמכה הערכת שווי על הערכות מהותיות של מומחים נוספים:

א. צורפו להערכת השווי ההערכות של המומחים הנוספים;
לא רלבנטי.
ב. יובאו כל הפרטים הנדרשים בתוספות זו גם ביחס להערכות המומחים הנוספים, בשינויים המחויבים.

ו. מקורות המידע שעמדו לרשות מעריך השווי; היו לדעת מעריך השווי מקורות מידע אחרים שראוי היה לעשות בהם שימוש לצורך הערכת השווי, ונבצר ממנו לקבלם או להשיגם, יגלה מעריך השווי גילוי עובדה זו בציון הסיבה לכך;
מפורט בגוף העבודה.

ז. בחר מעריך השווי לעשות שימוש בשיעור היוון, יפורטו שיעור ההיוון שנבחר ויינתנו הסברים מפורטים לבחירה בשיעור היוון זה ולאופן חישובו;
מפורט בגוף העבודה.

הערכות שווי קודמות של מעריך השווי

5. הערכת השווי תכלול פרטים על הערכות שווי קודמות של נושא ההערכה שעשה אותו מעריך שווי, לרבות פרטים אלה:

א. ניתנה הערכת שווי קודמת בשלוש השנים שקדמו לתאריך התוקף של הערכת השווי, יפרט מעריך השווי את תאריך התוקף של הערכות השווי הקודמות, את השווי שנקבע בהן ואת הסיבות שבעטיין ניתנו;

ב. סטה השווי שנקבע בהערכות השווי הקודמות בעשרים אחוזים או יותר מהשווי שנקבע בהערכת השווי, סטה הרווח או ההפסד שחושב בהתאם להערכות השווי הקודמות בעשרה אחוזים או יותר מהרווח או ההפסד שמחושב לפי הערכת השווי, או ששיטת ההערכה בהערכת השווי היתה שונה משיטת ההערכה בהערכות השווי הקודמות, ייתן לכך מעריך השווי גילוי ויסביר את השינויים העיקריים בהנחות ובאמדנים המהותיים בציון העובדות שהביאו לשינויים אלה;

אנו נותנים בזה את הסכמתנו לרב בריח בע"מ (להלן: "החברה"), כי הערכת השווי האמורה, תצורף (לרבות בדרך של הפניה) לדוח התקופתי של החברה לשנת 2023 וכן לדוחות הצעת מדף שתפרסם החברה מכח תשקיף המדף של החברה, כפי שיהיו מעת לעת.

אודות מעריכי השווי

חברת ס.ק.א ייעוץ כלכלי בע"מ מתמחה בליווי וייעוץ כלכלי-פיננסי לחברות ועסקים. החברה מציעה מגוון שירותים בתחומי הליווי והייעוץ הכלכלי הנדרשים על-ידי המגזר העסקי החל מניהול כספי שוטף, דרך ניתוחים ובניית מודלים כלכליים תומכי החלטות, הערכות שווי, ועד ליווי תהליכי מיזוג ורכישה.

המחלקה הכלכלית: המחלקה מתמחה בייעוץ עסקי, תמיכה והובלת עסקאות, ביצוע הערכות שווי ובדיקות נאותות, תהליכי גיוסי הון, עריכת תוכניות עסקיות וחומר נלווה למשקיעים, הערכות שווי לצרכים שונים חשבונאיים/מיסויים/אישיים, חוות דעת מומחה לבית המשפט, בניית מודלים ובדיקות כלכליות ועוד.

המחלקה לליווי עסקאות: מחלקה זו מתמחה בהובלה וליווי עסקאות למטרות מגוונות, לרבות בחינת שותפים אסטרטגיים, רכישות, מיזוגים, מכירות ועוד (Lead Advisory), ייעוץ בגיבוש מודל עסקי והשתתפות בנייהול מו"מ, עד לסגירת העסקה. השירותים ניתנים למגוון רחב של סוגי החברות, החל מחברות הזנק בגיוסי הון ועד לעסקאות M&A בחברות בוגרות.



פרטים נוספים

תקנה 10א: תמצית דוחות על הרווח (הפסד) הכולל של החברה לכל אחד מהרבעונים בשנת 2023 ולשנת 2023 בכללותה (באלפי ש"ח)

| 2023 | 10-12/2023 | 7-9/2023 | 4-6/2023 | 1-3/2023 | סעיף |
|----------|---------------|----------------|----------------|---------------|---|
| 713,816 | 145,247 | 200,367 | 177,548 | 190,654 | מכירות |
| 585,666 | 124,983 | 162,802 | 145,995 | 151,886 | עלות המכירות |
| 16,852 | 16,852 | - | - | - | הכנסות בגין פיצוי מלחמת חרבות ברזל |
| 145,002 | 37,116 | 37,565 | 31,553 | 38,768 | רווח גולמי |
| 2,624 | 624 | 733 | 759 | 508 | הוצאות מחקר ופיתוח |
| 73,357 | 17,212 | 19,597 | 17,911 | 18,637 | הוצאות מכירה, פרסום ושיווק |
| 53,211 | 13,904 | 13,292 | 13,718 | 12,297 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| (22,255) | (1,931) | (266) | 122 | (20,180) | הכנסות אחרות שאינן מפעילות שוטפת |
| 0 | - | - | - | - | הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו |
| 38,065 | 7,307 | 4,209 | -957 | 27,506 | רווח תפעולי |
| 28,273 | 6,759 | 6,672 | 5,538 | 9,304 | הוצאות מימון, נטו |
| (154) | (4) | (37) | (64) | (49) | חלק החברה ברווחי החברה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני |
| 9,946 | 552 | (2,426) | (6,431) | 18,251 | רווח (הפסד) לפני מס |
| 4,056 | (406) | 652 | (1,414) | 5,224 | הוצאות מיסים |
| 5,890 | 958 | (3,078) | (5,017) | 13,027 | רווח (הפסד) נקי |
| 0 | - | - | - | - | רווח (הפסד) בגין עסקאות גידור תזרימי מזומנים |
| 0 | - | - | - | - | התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 0 | - | - | - | - | חלק הקבוצה ברווח (הפסד) כולל אחר, נטו של חברות כלולות בגין התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של פעילות חוץ |
| 0 | - | - | - | - | הערכה מחדש בגין שערודך רכוש קבוע |
| 95 | 95 | - | - | - | רווח (הפסד) ממדידה מחדש בגין תוכניות להטבה מוגדרת, נטו |
| 95 | 95 | 0 | 0 | 0 | סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר |
| 5,985 | 1,053 | (3,078) | (5,017) | 13,027 | סה"כ רווח (הפסד) כולל |

תקנה 10ג: שימוש בתמורת ניירות הערך

ביום 29 באוגוסט 2021 הושלמה הנפקת מניות ראשונה לציבור על-פי תשקיף להשלמה של החברה הנושא תאריך 25 באוגוסט 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-070075) והודעה משלימה שפרסמה החברה ביום 25 באוגוסט 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-070639) (ביחד - "התשקיף"). התמורה (ברוטו) שהתקבלה בידי החברה בגין הנפקת המניות עמדה על סך של כ- 125 מיליון ש"ח (סך של כ-106 מיליון ש"ח (נטו)) ("תמורת ההנפקה"). לפרטים אודות תוצאות ההנפקה ראו דו"ח מיידי מיום 26 באוגוסט 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-071365).

לפירוט אודות ייעוד התמורה ראו פרק 5 לתשקיף. התמורה שימשה (ועודנה משמשת) את החברה למימון והרחבת פעילותה העסקית והשוטפת של החברה, והכל בהתאם לאמור בסעיף 5.2 לתשקיף.



רב-ברוך

נכון למועד הדוח השתמשה החברה בתמורת ההנפקה בהתאם לחלוקה שלהלן ובהתאם לחלוקה שנקבעה בתשקיף החברה כמפורט להלן:

כ- 31.4% מתמורת ההנפקה (נטו) שימשה עבור רכישת ציוד ומכונות ייצור לצורך ייעול והרחבת פעילות החברה ובכלל זאת למפעלי החברה הקיימים, ולמפעל החברה החדש ו/או עבור הוצאות נלוות בקשר עם רכישות המקרקעין של המפעל החדש (מיסים, היטלים וכדומה) ו/או מקרקעין נוספים שהחברה בוחנת מעת לעת לרכוש לצורך החלפת השטחים הקיימים ו/או לצורך הרחבת פעילותה והתייעלותה.

כ- 16.3% מתמורת ההנפקה (נטו) שימשה עבור פעילויות פיתוח עסקי והרחבת פעילות החברה בין היתר, באמצעות מיזוג או רכישת חברות ו/או פעילויות. בכלל זאת, החברה עשויה להשתמש בכספי ההנפקה לצורך השלמת התמורה בגין רכישת פעילות לוקר אמבין.

כ- 57.6% מתמורת ההנפקה (נטו) שימשה עבור פעילות שוטפת של הקבוצה, ובכלל זאת פירעון אשראי והקטנת מסגרות האשראי של הקבוצה על מנת לתמוך בהמשך הצמיחה של הקבוצה.

נכון למועד הדוח החברה טרם ניצלה כ- 9.9% מתמורת ההנפקה נטו.

בנוסף, סך של כ- 1.4 מיליון ש"ח מתמורת ההנפקה (ברוטו) שימש לתשלום מענקים בגין ההנפקה לנושאי משרה ולעובדים, מתוכם כ- 0.4 מיליון ש"ח הינם לנושאי משרה ולעובדים שהינם קרובים של בעל השליטה וסך של כ- 7.5 מיליון ש"ח שולם כמענק הנפקה לבעלת השליטה בחברה.

לפרטים אודות הצעה פרטית מהותית (שאינה חריגה) שאישר דירקטוריון החברה ביום 18 בספטמבר 2022 לגיוס של כ-30 מיליון ש"ח ממשקיעים מוסדיים. ראו דיווח מידי של החברה מיום 18 בספטמבר 2022 (מספר אסמכתא: 2022-01-095667), אשר המידע על פיו מובא בדוח בדרך של הפניה.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בת ובחברות כלולות מהותיות ליום 31 בדצמבר 2023

| שם החברה | סוג המניות | ערך נקוב ש"ח | מספר המניות (חלק החברה) | סה"כ ע.ג. ש"ח | ערכם בדוח הכספי הנפרד (אלפי ש"ח) | ערך מאזני מדווחים באלפי ש"ח | שיעור מהון המונפק | שיעור מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים |
|---------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------------|---------------|----------------------------------|-----------------------------|-------------------|--|
| רב בריח מוצרי נעילה בע"מ ¹ | רגילות | 1 | 1,000 | 1,000 | 38,121 | ל.ר | 100% | 100% |
| נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ | רגילות | 1 | 1,000 | 1,000 | 24,509 | ל.ר | 100% | 100% |
| רב בריח אנרגיה בע"מ ² | רגילות, רגילות א' | 1 | 1,400 | 1,400 | (1,550) | ל.ר | 70% | 70% |
| רב בריח גב ים בע"מ | רגילות | 1 | 30 | 30 | 21,490 | ל.ר | 30% | 30% |
| רב בריח קולומביה | רגילות | 1 | 20,000 | *10,000 | 2,106 | ל.ר | 100% | 100% |

*ערך נקוב בפזו קולומביאני.

לאחר תאריך המאזן, ביצעה החברה השקעה הונית בסך של כ- 6,098 ש"ח ברב בריח נעילה בתמורה להקצאת 30 מניות של רב בריח נעילה לחברה וזאת לדרישת הרשות להשקעות ולפיתוח התעשייה והכלכלה במשרד הכלכלה כחלק מתוכנית מענקים שאושרה לחברה לפני מועד הנפקת החברה לציבור ופוצלה בין החברה לבין רב בריח נעילה, בהתאם לחלקה של רב בריח נעילה בתוכנית כאמור. בתמורה להקצאת המניות פרעה רב בריח נעילה חלק מהלוואת הבעלים שהעמידה החברה לרב בריח נעילה.

הלוואות (לרבות יתרות חו"ז בין חברות הקבוצה):

| שם החברה | יתרה בדוח על המצב הכספי (אלפי ש"ח) | מועד פירעון | תנאי ההצמדה של קרן או ריבית | שיעור ריבית |
|------------------------------------|------------------------------------|-------------|-----------------------------|--|
| רב בריח גב ים בע"מ | 21,318 | 2026 | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |
| רב בריח אנרגיה בע"מ | (1,429) | - | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |
| לוקר אמבין בע"מ | 1,200 | - | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |
| רב בריח מוצרי נעילה בע"מ | 17,111 | - | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |
| בריח גולן ציוד סולארי בע"מ. | 5,293 | - | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |
| בריח גולן ציוד סולארי (2023) בע"מ. | 1,312 | - | - | בהתאם לסעיף 3(ג) לפקודת מס הכנסה [נוסח חדש]. |

¹ כולל חשבון השקעה בלוקר אמבין (חברת בת 100% של רב בריח מוצרי נעילה בע"מ) בסך של 606 אלפי ש"ח.

² כולל חשבון השקעה בבריח גולן ובאלקטרה בסך 1,159 ו- (1,123) אלפי ש"ח בהתאמה.



תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות בנות ובחברות כלולות מהותיות בתקופת הדוח

להלן מידע על השקעות החברה בחברות בנות/כלולות מהותיות בשנת 2023 (באלפי ש"ח):

| שם החברה | תאריך השינוי | מהות השינוי | שינוי באלפי ש"ח |
|---|--------------|---|-----------------|
| רב בריח מגדל בע"מ (בשמה הקודם- רב בריח גב ים בע"מ) | 10 במאי 2022 | החברה התקשרה עם גב ים בהסכם להעברת 70% מהון מניותיה. לאחר תאריך המאזן הומחו זכויותיה של גב ים למגדל. לפרטים ראו סעיף 28.3 בדוח עסקי התאגיד. | 5,539 |

תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות מהותיות והכנסות החברה מהן באלפי ש"ח:

| שם החברה | רווח (הפסד) לפני מס | רווח (הפסד) נקי | רווח (הפסד) כולל אחר | סה"כ רווח (הפסד) כולל | ליום 31 בדצמבר 2023 | | | לסמוך למועד פרסום הדוח * פרסום | | | מועדי תשלום לאחר יום 31 בדצמבר 2023 | | | |
|-----------------------------|---------------------|-----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|-----------|-------|--------------------------------|-----------|-------|-------------------------------------|-----------|-------|---|
| | | | | | דיבידנד | דמי ניהול | ריבית | דיבידנד | דמי ניהול | ריבית | דיבידנד | דמי ניהול | ריבית | |
| רב בריח מוצרי נעילה בע"מ | 378 | 286 | 6 | 292 | - | 2,578 | 566 | - | - | - | - | - | - | - |
| נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ | 11,433 | 8,864 | 0 | 8,864 | - | 2,141 | (350) | - | - | - | - | - | - | - |
| רב בריח אנרגיה בע"מ (מאוחד) | (2,147) | (2,414) | 0 | (2,414) | - | 894 | (809) | - | - | - | - | - | - | - |
| RAV BARICH COLOMBIA SAS | 1,768 | 1,768 | 0 | 1,768 | 0 | - | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| רב בריח גב ים בע"מ | 154 | 154 | 0 | 154 | 0 | - | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

תקנה 20: מסחר בבורסה

בשנת 2023 ועד למועד פרסום הדוח לא נרשמו ניירות ערך למסחר בבורסה.

ביום 8 באוגוסט 2023 ניתן אישור הבורסה לרישום למסחר של עד 2,285,400 מניות שינבעו כתוצאה מהקצאת 2,285,400 כתבי אופציה לא רשומים שהוקצו לנושאי משרה בחברה. המסחר בניירות הערך של החברה לא הופסק במהלך שנת הדיווח, למעט הפסקות מסחר קצובות עקב פרסום דוחות כספיים של החברה.

תקנה 21: תגמולים לנושאי משרה בכירה ולבעלי עניין בחברה

להלן פירוט התגמולים (במונחי עלות לחברה), כפי שהוכרו בדוחות הכספיים של החברה לשנת 2023: (א) לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בתאגיד בשליטתה, ואשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה או בתאגיד בשליטתה (לפי העניין); (ב) לכל אחד משלושת נושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר, אשר ניתנו לו בקשר עם כהונתו בחברה, אם לא נמנה על חמשת מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיף (א) לעיל; ו- (ג) לכל אחד מבעלי העניין בחברה (אם לא נמנו עם מקבלי התגמולים הנזכרים בסעיפים קטנים (א) ו- (ב) לעיל), אם התגמולים ניתנו להם על ידי החברה או על ידי תאגיד בשליטתה, בקשר עם שירותים שנתנו כבעלי תפקידים בחברה או בתאגיד בשליטתה:

| תגמולים* אחרים | | | | תגמולים* בעבור שירותים | | | | | | | פרטי מקבל התגמולים | | | | |
|-------------------|---------|------------|-------|------------------------|------|-----------|-----------|-------------------|---------|------------------|--------------------|-------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| סה"כ (באלפי ש"ח)* | אחר *** | דמי שכירות | ריבית | אחר | עמלה | דמי ייעוץ | דמי ניהול | תשלום מבוסס מניות | מענק ** | שכר (באלפי ש"ח)* | מין | שיעור החזקה בהון החברה ³ | היקף משרה (%-ב) | תפקיד | שם מקבל התגמולים וסעיף הפירוט |
| 5,690 | 262 | - | - | - | - | - | 2,475 | 481 | 2,472 | - | זכר | 56.34% | 100 | שירותי ניהול ו יו"ר דירקטוריון | דלתות (08) תעשיות בע"מ (ב) |
| 2,057 | 91 | - | - | - | - | - | - | 313 | 180 | 1,473 | זכר | 0.03% | 100 | מנכ"ל החברה | עידן זו-ארץ (ג) |
| 1,541 | 123 | - | - | - | - | - | - | 135 | 227*** | 1,056 | זכר | 0.75% | 100 | סמנכ"ל בנייה רוויה למגורים של החברה | אלי שמיני (ד) |
| 1,490 | 96 | - | - | - | - | - | - | 385 | 148 | 861 | זכר | 0% | 100 | מנכ"ל חברת נוריאלי | יגאל מורן (ה) |
| 1,344 | 63 | - | - | - | - | - | - | 135 | 327 | 819 | זכר | 0.52% | 100 | סמנכ"ל הכספים של החברה | אסף אבן-חיים (ו) |
| 663 | - | - | - | - | - | - | - | 147 | - | 516 | - | - | - | - | דירקטורים (ז) **** |

* רכיב השכר הנקוב בטבלה לעיל מהווה את העלות הכוללת של השכר, לרבות משכורת, הפרשות סוציאליות ותנאים נלווים כמקובל בחברה וזאת בהתאם להסכמי העסקה.

*** עלות הוצאות בגין רכב (עלויות ליסינג, דלק ותחזוקה – שנתי)

**** שכר דירקטורים בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000 (להלן: "תקנות הגמול") המשולמים לדירקטורים: אסי ברטפלד (דח"צ), קרן אצלמן (דח"צית), רוני מילוא (דב"ת)-בגין חלק מהשנה, יהודה שגב (דב"ת) דוד גרנות גיורא בר דעה- בגין חלק מהשנה. החל מ-15 בנובמבר 2022 זכאי מר עומר דונרשטיין לתגמול דירקטורים בהתאם לתקנות הגמול. מר עומר דונרשטיין הודיע לחברה כי הוא מוותר על זכאותו לתגמול בגין כהונתו כדירקטור בחברה.

להלן פירוט בדבר התגמולים לבעלי עניין ונושאי משרה:

(א) מדיניות התגמול

החברה אימצה בחודש אוגוסט 2021 מדיניות תגמול לנושאי משרה של החברה בהתאם לחוק החברות, התשנ"ט – 1999 ("מדיניות התגמול"). ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה עדכון למדיניות התגמול של החברה שתהיה בתוקף עד תום 5 שנים ממועד הפיכת החברה לציבורית. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ב) הסכם ניהול דלתות (08) תעשיות בע"מ

לפרטים אודות הסכם הניהול בין דלתות (08) תעשיות בע"מ לבין החברה ראו סעיף (א) בפירוט בהתאם

³ נכון ליום 31 בדצמבר 2023. לפרטים נוספים ראו דיווח החברה בדבר מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה שפורסם ביום 7 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-003016) אשר מובא על דרך ההכללה.

(ג) תנאי העסקה של מר עידן זו-ארץ ("מר זו-ארץ")

בהתאם להסכם העסקה בין החברה לבין מר זו-ארץ, מר זו-ארץ כיהן כמנכ"ל החברה החל מיום 1 ביולי 2019 ועד ליום 20 במרץ 2024 במשרה מלאה. כן, כיהן מר זו-ארץ כדירקטור בחברת נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ ובחברת רב בריח מוצרי נעילה בע"מ. במסגרת תפקידו, המנכ"ל יידרש בהתאם להוראות דירקטוריון החברה ובהתאם לשיקול דעתה להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה⁴.

שכר חודשי: עד לחודש יולי 2023 מר זו-ארץ היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 85,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם עמד השכר החודשי של עידן על 89,912 ש"ח). ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה עדכון לתנאי העסקה של מר עידן זו-ארץ לפיו החל מיום 1 באפריל 2023 יהיה זכאי מר זו-ארץ לשכר חודשי בסך של 98,000 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן ("המדד") (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם)⁵. למועד הדוח עומד שכרו על 98,000 ש"ח לאחר הצמדה. כמו כן, מר זו-ארץ זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד 300,000 ש"ח כמקובל בחברה לפי שיקול דעת ההנהלה והוצאות רכב (כולל גילום מס), טלפון סלולארי, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיזיווי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות, ימי חופשה (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי הבראה (מקסימליים), דמי מחלה, תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או הסעדה תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מר זו-ארץ יהיה זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

גמול משתנה:

החל משנת 2021 ואילך מר זו-ארץ יהיה זכאי לבונוס שנתי משתנה בגין עמידה ברכיב המדיד בגובה של עד 7 משכורות חודשיות, כמפורט להלן: (א) בהגעה לעליה של מחזור המכירות⁶ בשנה קלנדרית בשיעור העולה על 10% ביחס לערך הבסיס⁷ - יהיה זכאי מר זו-ארץ למשכורת חודשית אחת; (ב) בהגעה ל-EBITDA מתואם⁸ העולה ב-10% לפחות על ערך הבסיס - יהיה זכאי מר זו-ארץ לשתי משכורות חודשיות; (ג) בהגעה ל-EBITDA מתואם העולה ב-20% לפחות על ערך הבסיס - יהיה זכאי מר זו-ארץ לשש משכורות חודשיות. למען הסר ספק, אין המדובר בזכאות מצטברת של הרכיב המדיד בגין עמידה ביעד ה-EBITDA המתואם, וככל שמר זו-ארץ יהיה זכאי כאמור לשש משכורות חודשיות בהגעה ל-EBITDA

⁴ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.

⁵ לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.

⁶ לעניין זה "מחזור מכירות" משמעו - סך המכירות של החברה על פי הדוחות הכספיים שלה המבוקרים והמאוחדים לשנה קלנדרית.

⁷ לעניין זה "ערך הבסיס" משמעו - הגובה מבין מחזור המכירות/EBITDA מתואם (לפי העניין) לשנה הקלנדרית הקודמת או סכום השווה ל-80% ממחזור המכירות/מ-EBITDA מתואם (לפי העניין) בשנה הקלנדרית שקדמה לה.

⁸ "EBITDA מתואם" - רווח לפני הוצאות או הכנסות מימון והוצאות מיסים (בין מיסים שוטפים ובין שינויים במיסים נדחים), בנטרול פחת הפחתות או עליות ערך (לרבות הפחתת ערך או עליית ערך של נכסים, מלאי ומוניטין) או תשלום מבוסס מניות, בשנה קלנדרית. הנתונים החשבונאיים כאמור יקבעו בהתאם למפורט בדוחותיה הכספיים השנתיים המאוחדים והמבוקרים של החברה. למען הסר ספק, יובהר, כי ה-EBITDA לא יכלול את הסעיפים הבאים: (א) רווחי/הפסדי הון; (ב) המענק השנתי לדלתות והמענקים השנתיים לנושאי משרה.



מתואם העולה ב- 20% לפחות על ערך הבסיס, הרי שהוא לא יהיה זכאי גם לתשלום של הנקוב בס"ק (ב) לעיל. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק⁹.

המענק המקסימלי השנתי למר זו-ארץ לא יעלה על 7 משכורות חודשיות.

גמול הונג: מכח תכנית האופציות משנת 2010, של החברה כפי שתוקנה ביום 17 באוקטובר 2021 ("תכנית האופציות"), הוענקו למר זו-ארץ 5,478,000 אופציות בשנת 2020 הניתנות למימוש ל- 5,478,000 מניות רגילות של החברה. אופציות הניתנות למימוש למניות החברה. כן, ככל שביום 31 בדצמבר 2026, מר זו-ארץ עדיין יועסק בחברה, תוענק לו בכפוף לאישור דירקטוריון החברה, כמות כוללת שלא תעלה על 1,370,000 אופציות הניתנות למימוש לעד לכדי 1,370,000 מניות רגילות של החברה, שיהיו ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1.685 ש"ח בגין כל מנית מימוש. הענקה כאמור תעמוד בתוקף ככל שתאושר על ידי האורגנים המוסמכים של החברה.

ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה הקצאה של 1,904,500 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה רגילה אחת של החברה בת 0.001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה (להלן בסעיף זה: "מניה רגילה") וסה"כ ל- 1,904,500 מניות רגילות של החברה המהוות, נכון למועד אישור האסיפה ולפני ההקצאה, כ-0.5% מהונה המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה (כ-0.47% בדילול מלא) (להלן בסעיף זה: "כתבי האופציה"). מחיר מימוש של כל כתב אופציה למניה רגילה יעמוד על 1.065 ש"ח (להלן: "מחיר המימוש"), בכפוף להתאמות. ההבשלה (Vesting) של כתבי האופציה שיוקצו למר זו-ארץ תהיה ב-4 מנות שנתיות החל מיום 31 בדצמבר 2023.

לפרטים נוספים אודות הקצאת כתבי האופציה כאמור ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.

נכון למועד הדוח, מחזיק מר זו-ארץ ב- 7,382,500 אופציות הניתנות למימוש למניות החברה.

השווי הכלכלי הכולל של האופציות הינו כ- 1,735 אלפי ש"ח (לא כולל שווי של כ- 324 אלפי ש"ח בגין הענקה עתידית הכפופה לאישורים כאמור לעיל). לפרטים ראו ביאור 18 ג' לדוחות הכספיים של החברה - ליום 31 בדצמבר 2021.

לפרטים נוספים אודות האופציות, ראו סעיף ב' לתקנה 21 לחלק ד' דוח התקופתי של החברה לשנת 2021 אשר פורסם ביום 23 במרץ 2022 (מספר אסמכתא: 2022-01-028569) (להלן: "הדוח התקופתי של החברה").

⁹ המענק השנתי ישולם במועד תשלום המשכורת שלאחר אישור הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה לשנה הרלוונטית; המנהל לא יהיה זכאי למענק שנתי בגין השנה הקלנדרית בה סיים את כהונתו אלא ככל שבחודש תשלום המענק השנתי יהיה המנהל בתקופת הודעה מוקדמת (למעט בסיום בנסיבות הקבועות בהסכם שאז לא יהיה זכאי למענק שנתי); היה ויחול שינוי בכללי החשבונאות המקובלים, אשר יש בו כדי לשנות בשיעור של 5% לפחות את סך המענק השנתי או גורם לכך כי לא תהא זכאות לקבלת מענק שנתי, יותאם המענק השנתי באופן שישמר את נוסחת חישוב המענק השנתי וזאת בהתאם לאומד דעתם של הצדדים בעת חתימתם על ההסכם ולשם כך תערוך החברה "דוח פרופורמה" לצורך חישוב המענק השנתי בהתאם לכללי החשבונאות כפי שהיו במועד חתימת ההסכם, שיאושר על ידי ועדת התגמול של החברה. עוד נקבע כי המנהל ישיב לחברה, בתוך 90 ימים ממשלוח דרישה בכתב מאת החברה, סכומי מענק שנתי ששולמו לו באותה שנה, ככל שלאחר ששולם לו המענק השנתי הסתיימו יחסי העבודה עם החברה בנסיבות מיוחדות הקבועות בהסכם וכן סכומים ששולמו לו בגין המענק השנתי בהתאם להוראות ההסכם, ככל ששולמו על בסיס נתונים שהתבררו כמוטעים והוצגו מחדש בדוחות הכספיים של החברה, כאשר החובה להשיב את הסכומים כאמור לא תחול ככל שהטעות תתברר בתום תקופה העולה על 12 רבעונים (36 חודשים). הוראה כאמור תחול, בשינויים המחוייבים, גם על החברה, ביחס לתשלומים מופחתים, ככל ששולמו למנהל בגין נתונים מוטעים כאמור.



לשנת 2021"), אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

תקופת העסקה: תקופת הסכם העסקתו של מר זו-ארץ הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה מוקדמת בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של מר זו-ארץ או לסיים את העסקתו לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם).

במסגרת הסכם העסקה מר זו-ארץ התחייב לאי תחרות¹⁰ וכן הצהיר והתחייב לשמירת המידע הסודי הקשור עם החברה ופעילותה וכן כל המצאה או רעיון שיתגלה במשך תקופת ההתקשרות, יהיו שייכים לחברה.

ביטוח, שיפוי ופטור: מר זו-ארץ זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

ביום 1 בינואר 2024, הודיע מר עידן זו-ארץ לדירקטוריון החברה כי הוא מבקש לסיים את כהונתו כמנכ"ל החברה ביום 1 באפריל 2024. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 2 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-000628) המובא על דרך ההכללה.

(ד) תנאי העסקה של מר אלי שמיני ("מר שמיני")

מר שמיני עובד בחברה החל משנת 2008. נכון למועד הדוח, מר שמיני מכהן כסמנכ"ל חטיבת של החברה וכמשנה למנכ"ל החברה, בהיקף של משרה מלאה. במסגרת תפקידו, יידרש בהתאם להוראות מנכ"ל החברה ובהתאם לשיקול דעת החברה להעניק שירותים גם לתאגידי קשורים לחברה¹¹.

מר שמיני הינו גיסה של שלומית דונרשטיין (הנמנית על בעלי השליטה בחברה).

להלן יתוארו תנאי העסקת מר שמיני בגין תפקידו כסמנכ"ל חטיבת הבנייה הרוויה למגורים¹²:

שכר חודשי: עד לחודש יולי 2023 היה מר אלי שמיני זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך 60,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם), עבור היקף משרה שלא יפחת ממשנה מלאה (לאחר הצמדה עמד השכר החודשי על סך של 63,467 ש"ח). ביום 10 ביולי 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה כי החל משכר חודש יולי 2024, יהיה זכאי מר שמיני לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 70,000 ש"ח, צמוד למדד (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם)¹³. כמו כן, מר שמיני זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד 260,000 ש"ח כמקובל בחברה בהתאם לשיקול דעת החברה והוצאות רכב (כולל גילום מס), טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, דמי הבראה (מקסימליים), חופשה שנתית (הניתנים לצבירה

¹⁰ כי במהלך העסקתו הוא או מי מטעמו במישרין ו/או בעקיפין, בין היתר – (1) לא יעסוק ו/או לא יהיה מעורב ולא יקבל תפקיד שיש בו משום תחרות או פגיעה בחברה ו/או בחברה קשורה ו/או בפעילויות בהן מי מהן תעסוק מעת לעת ("עסק מתחרה"); (2) לא יחזיק במישרין ו/או בעקיפין במניות או בזכויות בעסק מתחרה (למעט השקעות פסיביות של עד 5% ושאינו לו יכולת השפעה על אופן ביצוע ההשקעות); (3) לאי שידול עובדים או ספקים או לקוחות של החברה או חברות קשורות בה

¹¹ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לתאגידי קשורים לחברה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.

¹² מובהר, כי בגין תפקידו כמשנה למנכ"ל אין מר שמיני מקבל שכר, ולא יחול שינוי במשכורתו אף אם יחדל לכהן כמשנה למנכ"ל.

¹³ לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.



רבי-ריח

עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי מחלה, תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מר שמיני יהיה זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

גמול משתנה:

החל משנת 2021 ואילך מר שמיני זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 4 משכורות חודשיות, בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן: (א) בהגעה לעליה של מחזור המכירות במגזר קבלנים בניה רוויה¹⁴ בשנה קלנדרית בשיעור העולה על 6% ביחס לערך הבסיס¹⁵ – יהיה זכאי מר שמיני למשכורת חודשית אחת (1); (ב) בהגעה לעליה של מחזור המכירות במגזר קבלנים בניה רוויה בשנה קלנדרית בשיעור העולה על 10% ביחס לערך הבסיס – יהיה זכאי מר שמיני לשתי (2) משכורות חודשיות; למען הסר ספק, אין מדובר בזכאות מצטברת. בנוסף, נקבע כי בהגעה ל – (א) EBITDA מתואם¹⁶ העולה ב- 6% לפחות על ערך הבסיס – יהיה זכאי מר שמיני למשכורת חודשית אחת; (ב) בהגעה ל – EBITDA מתואם העולה ב- 10% לפחות על ערך הבסיס – יהיה זכאי מר שמיני זכאי לשתי משכורות חודשיות. למען הסר ספק, אין המדובר בזכאות מצטברת. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק¹⁷.

המענק המקסימלי השנתי למר שמיני לא יעלה על 4 משכורות חודשיות.

כמו כן, מר שמיני זכאי למענק חד פעמי בגובה 6 משכורות חודשיות (ברוטו), בגין תרומתו לחברה במשך שנים רבות אשר ישולם לו במשכורת החודשית העוקבת לאחר השלמת 15 שנות ותק בחברה. מועד תחילת העסקתו של מר שמיני לצורך חישוב שנות הותק בחברה הינו 23.7.2008. בהתאם שולם מענק הוותק בסך של כ-420 אלפי ש"ח במהלך שנת 2023. מר שמיני לא יהיה זכאי למענק התרומה המיוחד ככל שבשנת תשלום מענק התרומה המיוחד יסתיימו יחסי העבודה בין הצדדים ו/או תינתן הודעה מוקדמת לסיום יחסי העבודה נוכח התפטרותו או בנסיבות האמורות בהסכם¹⁸.

גמול הונג: ביום 17 באוגוסט 2021 אישרה החברה הענקה למר שמיני של 1,220,000 אופציות הניתנות למימוש ל- 1,220,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 1.80094 ש"ח. מימוש האופציות (ככל שיבוצע) יכול שיהיה, בהתאם לבחירת מר שמיני, על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Cashless Exercise), כאמור בסעיף 3.8.5 (7) בפרק 3 לתשקיף.

לפרטים נוספים אודות האופציות שהוענקו למר שמיני ראו סעיף ג' לתקנה 21 לחלק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021, אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

השווי הכלכלי של האופציות לאלו שמיני עומד על כ- 558.5 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 18 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2021.

תקופת העסקה: תקופת הסכם העסקתו של מר שמיני תהיה לתקופה בת 5 שנים ממועד השלמת הנפקת החברה, וניתנת לסיום בהודעה מוקדמת בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים לפחות (למעט

¹⁴ לעניין זה "מחזור מכירות" משמעו- סך המכירות של מגזר "קבלנים בניה רוויה" על פי הדוחות הכספיים של החברה המבוקרים והמאוחדים לשנה קלנדרית.

¹⁵ ראו הערת שוליים מס' 7 לעיל, בהתאמה ביחס למחזור המכירות ו- EBITDA מתואם במגזר "קבלנים בניה רוויה".

¹⁶ ראו הערת שוליים מס' 8 לעיל, בהתאמה ביחס למגזר "קבלנים בניה רוויה".

¹⁷ ראו הערת שוליים מס' 9 לעיל.

¹⁸ אם לאחר ששולם למר שמיני מענק ההתמדה, באותה שנה, יסתיימו יחסי העבודה שלו עם החברה עקב התפטרותו או בנסיבות הקבועות בהסכם, ישיב לחברה סכומים ששולמו לו כאמור, בתוך 90 ימים ממשלוח דרישה בכתב מעת החברה.



במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של מר שמיני או לסיים את העסקתו לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם).

מר שמיני הצהיר בהסכם העסקתו כי כל זכויות הקניין הרוחני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

עוד במסגרת הסכם ההעסקה מר שמיני התחייב לאי תחרות במהלך העסקתו ובמשך 12 חודשים ממועד סיום תקופת הסכם העסקתו¹⁹, ובגין כך תשולם לו עם סיום יחסי העבודה, תמורה מיוחדת וחד פעמית, אשר סכומה יעמוד על מכפלה של 50% ממשכורתו החודשית האחרונה של מר שמיני ב-12 חודשים.

ביטוח, שיפוי ופטור: מר שמיני זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

החל מיום 1 בינואר 2024 מכהן מר אלי שמיני כסמנכ"ל שוק קבלנים רוויה ומוסדי. נוכח האמור, ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה עדכון לתנאי הכהונה והעסקה של מר אלי שמיני לפי תנאי כהונתו המפורטים לעיל יחולו מיום 1 בינואר 2024 גם בגין תפקידו כסמנכ"ל שוק קבלנים רוויה ומוסדי והחל מיום 1 ביולי 2024 יעודכן שכרו החודשי של מר שמיני כך שהוא יהיה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 75,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם).

בנוסף יהיה זכאי מר אלי שמיני לכלל ההטבות הניתנות לנושאי משרה בדרגתו לרבות הוצאות טלפון וטלפון סלולארי, וכן זכאות להטבות מעבר לקבוע בדין ובכלל זאת, תשלום ימי מחלה החל מהיום הראשון להיעדרות, ימי חופשה שנתית (לרבות צבירה ופדיון ימי חופשה), מחשב נייד, שי לחגים, סקר רפואי, תשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, דמי הבראה, מתן הלוואות במסגרת נוהל מתן הלוואות לעובדי החברה, השתתפות בימי גיבוש וכנסים, שי בגין הצטיינות יתרה וכן כל הטבה אחרת הניתנת לכלל נושאי המשרה בדרגתו של מר אלי שמיני בחברה.

בנוסף ישונה סכום התגמול משתנה לו יהיה זכאי מר אלי שמיני בהתאם למנגנון שלהלן:

חלף המנגנון הקיים, מר אלי שמיני יהיה זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 4 משכורות חודשיות, ביחס לשנת 2024 בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן:

1. משכורת חודשית בגין עמידה ביעד תקציב המכירות השנתי של מגזר הקבלנים (רוויה ומוסדי) (לרבות מכירות באמצעות נוריאלי) כפי שיאושר במסגרת התקציב שיאושר ע"י דירקטוריון החברה ובהתאם לדוח משלוחים. יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.
2. שתי משכורות חודשיות בגין עמידה ביעד כניסת הזמנות (חתומות) בסכום השווה לסך ההזמנות בשנת 2023, בהתאם לדוח משלוחים מתוך מערכת ה-priority של החברה וביחס לפעילות מגזר הקבלנים (רוויה ומוסדי) (לרבות מכירות באמצעות נוריאלי) (להלן ובסעיף זה: "דוח משלוחים").
3. משכורת חודשית - גידול של 5% ב-EBITDA של החברה ביחס לשנת 2023.

¹⁹ ראו הערת שוליים 10 לעיל.



מר אלי שמיני יהיה זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 6 משכורות חודשיות, ביחס לשנים 2025-2026 בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן:

1. שתי משכורות חודשיות בגין עמידה ביעד תקציב המכירות השנתי של מגזר הקבלנים (רוויה ומוסדי (לרבות מכירות באמצעות נוריאלי) כפי שיאושר במסגרת התקציב שיאושר ע"י דירקטוריון החברה ובהתאם לדוח משלוחים. יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה לשנה הרלוונטית.
 2. שתי משכורות חודשיות בגין עמידה ביעד של עליה ב-10% בכניסת הזמנות (חתומות) בסכום השווה לסך ההזמנות בשנה הקלנדרית הקודמת בהתאם לדוח משלוחים. וביחס לפעילות מגזר הקבלנים (רוויה ומוסדי (לרבות מכירות באמצעות נוריאלי)).
 3. משכורת חודשית - גידול של 10% ב- EBITDA של החברה ביחס לשנה קלנדרית הקודמת.
 4. משכורת חודשית - גידול של 15% ב- EBITDA של החברה ביחס לשנה קלנדרית הקודמת.
- לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ה) תנאי העסקה של מר יגאל מורן – מנכ"ל נוריאלי

מר יגאל מורן מכהן החל מחודש ינואר 2021 כמנכ"ל נוריאלי בהיקף של משרה מלאה. החל מיום 1 בינואר 2024 מכהן מר יגאל מורן כסמנכ"ל התפעול של החברה כולה (COO) וכמשנה למנכ"ל החברה. להלן יתוארו תנאי העסקת מר יגאל מורן בשנת 2023 כמנכ"ל חברת נוריאלי:

שכר חודשי: מר יגאל מורן זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,000 ש"ח, צמוד למדד (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם). המשכורת החודשית (ברוטו) של מר יגאל מורן תועלה בסך של 5,000 ₪ בחודש בגין כל תוספת של פעילות מהותית שיגאל מורן יהיה אחראי לה (כדוגמא: רכישה/מיזוג/בניית מפעל חדש) וזאת עד לתקרת שכר חודשית של - 70,000 ש"ח.

כמו כן, מר יגאל מורן זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד 250,000 ש"ח כמקובל בחברה לפי שיקול דעת החברה והוצאות רכב (לא כולל גילום מס), טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי הבראה, דמי מחלה תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מר יגאל מורן זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי. מוצע לאשר את הזכאות למענק שנתי משתנה של עד 4 חודשי משכורת בגין עמידה ברכיב המדיד אשר ישולם פעם בשנה קלנדרית החל משנת 2022 בהתאם למנגנון הבא:

גמול משתנה:

החל משנת 2022 ואילך מר יגאל מורן זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 4 משכורות חודשיות, בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן: בהגעה ל- (א) EBITDA העולה ב- 6% לפחות לעומת השנה הקלנדרית



רב-ברוך

הקודמת של חברת נוריאלי – יהיה זכאי מר יגאל מורן למשכורת חודשית אחת; (ב) EBITDA העולה ב-10% לפחות לעומת השנה הקלנדרית הקודמת של חברת נוריאלי – יהיה זכאי מר יגאל מורן למשכורת חודשית אחת; משכורות חודשיות; (ג) בגין עמידה ביעדי הרווח בהתאם לתנאי תקציב בגין הפעילות שבניהול המנהל- יהיה זכאי מר יגאל מורן למשכורת חודשית אחת; (ד) בגין הטמעת פעילות רכישה/מיזוג/בניית מפעל חדש ובאישור מנכ"ל החברה המזכה בעליה של שכר הבסיס – יהיה זכאי מר יגאל מורן למשכורת חודשית אחת. למען הסר ספק, אין המדובר בזכאות מצטברת.

גמול הוני:

ביום 15 בנובמבר 2022 אישר דירקטוריון החברה הקצאה של 1,904,534 אופציות לא רשומות למסחר, הניתנות למימוש ל-1,904,534 מניות רגילות, בנות 0.001 ש"ח ערך נקוב כל אחת, של החברה, וזאת ללא תמורה (בסעיף זה: "מניות רגילות" ו-"האופציות", בהתאמה), הכל בכפוף ובהתאם לתכנית האופציות של החברה. מחיר המימוש של כל כתב אופציה למניה הינו 114 אג' (לא צמוד למדד כלשהו).

האופציות תהיינה ניתנות למימוש בארבע (4) מנות כדלקמן: 1/4 מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש כעבור שנה ממועד ההענקה (להלן: "מנה 1"); 1/4 מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש כעבור שנתיים ממועד ההענקה (להלן: "מנה 2"); 1/4 מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש כעבור שלוש שנים ממועד ההענקה (להלן: "מנה 3"); 1/4 מהאופציות תהיינה ניתנות למימוש כעבור ארבע שנים ממועד ההענקה (להלן: "מנה 4"); בכל מקרה האופציות לא יהיו ניתנות למימוש לאחר מועד הפקיעה.

השווי הכלכלי של האופציות מר יגאל מורן עומד על כ-733 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 15 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

לפרטים אודות הקצאת כתבי אופציה נוספים למר יגאל מורן לאחר תאריך המאזן ראו דיווח החברה ליום 23 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007927) המובא על דרך ההפניה.

תקופת העסקה: תקופת הסכם העסקתו של מר יגאל מורן הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 30 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של מר יגאל מורן או לסיים את העסקתו לאלתר ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם) ומלבד מענק התרומה המיוחדת ככל שהוא יהיה זכאי בתקופת ההודעה המוקדמת.

במסגרת הסכם העסקה מר יגאל מורן התחייב, לאי תחרות²⁰ וכן הצהיר והתחייב לשמירת המידע הסודי הקשור עם החברה ופעילותה וכן כל המצאה או רעיון שיתגלה במשך תקופת ההתקשרות, יהיו שייכים לחברה.

ביטוח, שיפוי ופטור: מר מורן לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה. החל מיום 1 בינואר 2024 עודכנו תנאי הכהונה והעסקה של מר יגאל מורן בקשר עם תפקידו החדש כסמנכ"ל תפעול וכמשנה למנכ"ל החברה.



(ו) תנאי העסקה של אסף אבן-חיים ("מר אבן-חיים")

מר אבן-חיים עובד בחברה החל משנת 2012, ומכהן כסמנכ"ל כספים של החברה בהיקף של משרה מלאה. בנוסף מר אבן-חיים מכהן כדירקטור בחברות הקבוצה. במסגרת תפקידו, יידרש בהתאם להוראות מנכ"ל החברה ובהתאם לשיקול דעת החברה להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה²¹.

להלן יתוארו תנאי העסקת מר אבן-חיים:

שכר חודשי: אבן-חיים זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55,005 ש"ח, צמוד למדד (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם). כמו כן, מר אבן-חיים זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד 250,000 ש"ח כמקובל בחברה לפי שיקול דעת החברה והוצאות רכב (לא כולל גילום מס), טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי הבראה, דמי מחלה תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מר אבן-חיים יהיה זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

גמול משתנה:

החל משנת 2021 ואילך מר אבן-חיים זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 4 משכורות חודשיות, בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן: בהגעה ל- (א) EBITDA מתואם²² העולה ב- 5% לפחות על ערך הבסיס²³ – יהיה זכאי מר אבן-חיים לשתי (2) משכורות חודשיות; (ב) EBITDA מתואם העולה ב- 10% לפחות על ערך הבסיס – יהיה מר אבן-חיים זכאי לארבע (4) משכורות חודשיות. למען הסר ספק, אין המדובר בזכאות מצטברת. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק²⁴.

המענק המקסימלי השנתי למר אבן-חיים לא יעלה על 4 משכורות חודשיות.

כמו כן, מר אבן-חיים זכאי חד פעמי בגובה 6 משכורות חודשיות (ברוטו) בגין תרומתו לחברה במשך שנים רבות אשר ישולם לו במשכורת החודשית העוקבת לאחר השלמת 12 שנות ותק בחברה. מועד תחילת העסקתו של מר אבן-חיים לצורך חישוב שנות הותק בחברה הינו 26.8.2012. מר אבן-חיים לא יהיה זכאי למענק התרומה המיוחד ככל שבשנת תשלום מענק התרומה המיוחד יסתיימו יחסי העבודה בין הצדדים ו/או תינתן הודעה מוקדמת לסיום יחסי העבודה נוכח התפטרותו או בנסיבות האמורות בהסכם²⁵.

גמול הוני:

ביום 17 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה הענקה למר אבן-חיים של 1,220,000 אופציות הניתנות למימוש ל- 1,220,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 1.80094 ש"ח. מימוש האופציות (ככל שיבוצע) יכול שיהיה, בהתאם לבחירת מר אבן-חיים, על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Cashless Exercise),

²¹ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.

²² ראו הערת שוליים מס' 4 לעיל.

²³ ראו הערת שוליים מס' 3 לעיל.

²⁴ ראו הערת שוליים מס' 9 לעיל.

²⁵ על מענק ההתמדה למר אבן-חיים יחול האמור בהערת שוליים מס' 13 לעיל.

כאמור בסעיף 3.8.5. (7) בפרק 3 לתשקיף.

לפרטים נוספים אודות האופציות שהוענקו למר אבן-חיים ראו סעיף ד' לתקנה 21 לחלק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021, אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

השווי הכלכלי של האופציות לאבן חיים עומד על כ-558.5 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 18 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

תקופת העסקה: תקופת הסכם העסקתו של מר אבן-חיים הינה בלתי קצובה וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של מר אבן-חיים או לסיים את העסקתו לאלתר ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם) ומלבד מענק התרומה המיוחדת ככל שהוא יהיה זכאי בתקופת ההודעה המוקדמת.

במסגרת הסכם ההעסקה מר אבן-חיים התחייב, לאי תחרות²⁶ וכן הצהיר והתחייב לשמירת המידע הסודי הקשור עם החברה ופעילותה וכן כל המצאה או רעיון שיתגלה במשך תקופת ההתקשרות, יהיו שייכים לחברה.

יצוין כי החל משנת 2024 תעמוד למר אבן חיים הזכות למימון מלא של שכר לימוד עבור לימודי תואר במוסד אקדמי בישראל אשר ייבחר על ידו. סכום מימון שכר הלימוד אינו מוגבל בתקרה כלשהי, והתשלום יגולם לזכות מר אבן-חיים. במקרה בו מומן למנהל שכר הלימוד ובמהלך תקופת הלימודים ו/או בשנה העוקבת שלאחר סיום הלימודים, הסתיימו יחסי העבודה ו/או ניתנה הודעה מוקדמת לסיום יחסי העבודה בנסיבות הקבועות בהסכם מר אבן-חיים ישיב לחברה, בתוך 90 ימים ממשלוח דרישה בכתב מאת החברה, את סכום שכר הלימוד ששולם לו.

ביטוח, שיפוי ופטור: מר אבן חיים זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

במועד אישור הדוחות הכספיים, אישר דירקטוריון החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה עדכון שכר הבסיס למר אבן חיים בתוקף מיום 1 ביולי 2024 לסך של 60,000 ש"ח לחודש.

(ז) גמול דירקטורים

ביום 17 באוגוסט 2021 אישרו הדירקטוריון והאסיפה הכללית של החברה, כי גמול דירקטורים אשר אינם מקבלים שכר או דמי ניהול מהחברה ואשר אינם נמנים על בעלי השליטה וקרוביהם, כפי שיכהנו מעת לעת, יהיה הגמול השנתי בהתאם לסכום הקבוע וגמול ההשתתפות בהתאם לסכום המרבי בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התשי"ס-2000, ובהתאם לדרגת ההון של החברה (כהגדרתה בתקנות הני"ל), כפי שתהיה מעת לעת וכן להחזר מלא של הוצאות סבירות שהוציאו בגין השתתפות בישיבות דירקטוריון וועדותיו או במסגרת תפקידם כדירקטורים ולהסדרי ביטוח, שיפוי ופטור, כיתר נושאי המשרה בחברה.

בנוסף, ביום 18 בנובמבר 2021 אישרה אסיפת בעלי מניות החברה מתן גמול הוני לדירקטורים כך שלכל אחד מהגב' קרן אצלמן, מר אסי ברטפלד, מר רוני מילוא, מר דוד גרנות ומר יהודה שגב, הוקצו 353,000



רבי-ריח

אופציות (ובסך הכל 1,765,000 אופציות) הניתנות למימוש למניות רגילות של החברה. מחיר המימוש של כתב אופציה הינו 171 אג' למניה (המחיר שנקבע למניית החברה במסגרת ההנפקה לראשונה של החברה באוגוסט 2021), בכפוף להתאמות כאמור בדוח זימון האסיפה מיום 27 באוקטובר 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-092020) ובתכנית האופציות. מימוש האופציות יכול שיהיה, בהתאם לבחירת הניצע, על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Exercise Cashless) כקבוע בתכנית האופציות של החברה. תקופת ההבשלה של האופציות הינה 3 שנים, כאשר בחלוף 12 חודשים ממועד אישור האסיפה יבשילו שליש מכתבי האופציה, בחלוף 24 חודשים יבשילו שליש מכתבי האופציה ובחלוף 36 חודשים יבשילו שליש מכתבי האופציה.

השווי הכלכלי של האופציות לדירקטורים כמפורט לעיל, ביחס לכל אחד מהדירקטורים, כאמור עומד על כ- 245 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 18 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

ביום 15 בנובמבר 2022, אישר דירקטוריון החברה, לאחר שנתקבלה לכך אישור ועדת התגמול מיום 10 בנובמבר 2022 בהתאם לתקנה 1ב(א)(3) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000 (להלן: "תקנות ההקלות") תשלום גמול שנתי וגמול השתתפות למר עומר דונרשטיין, בנם של בעלי השליטה בחברה²⁷, המכהן כדירקטור בדירקטוריון החברה²⁸.

מר עומר דונרשטיין יהיה זכאי לגמול דירקטורים בגובה הסכום הקבוע ביחס לגמול השנתי ובגובה הסכום המירבי ביחס לגמול השתתפות כמפורט בתוספת השנייה ובתוספת השלישית, בהתאמה, לתקנות הגמול על פי דרגתה של החברה בהתאם לתקנות הגמול, כפי שתהיה מעת לעת. סכומי הגמול השנתי וגמול ההשתתפות ישולמו למר עומר דונרשטיין בתנאים ובמועדים הקבועים בתקנות הגמול בעבור כהונתו כדירקטור בחברה.

בגין כהונתו בשנת 2023 והחל מיום 15 בנובמבר 2022 היה זכאי מר עומר דונרשטיין לגמול דירקטורים. מר עומר דונרשטיין הודיע לחברה כי הוא מוותר על זכאותו לתשלום בגין כהונתו כדירקטור.

ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה את כהונתו של מר גיורא בר-דעה כדירקטור בחברה, וכן אישרה הענקת כתבי פטור והתחייבות לשיפוי למר בר-דעה, בנוסחים שניתנו ליתר חברי הדירקטוריון ונושאי המשרה בחברה, בהתאם למדיניות התגמול של החברה.

עוד אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מחודש יולי 2023 הקצאה של 380,900 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה רגילה אחת של החברה בת 0.001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה (להלן בסעיף זה: "מניה רגילה") וסה"כ ל-380,900 מניות רגילות של החברה המהוות, נכון למועד האסיפה ולפני ההקצאה, כ-0.1% מהונה המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה (כ-0.09% בדילול מלא) (להלן בסעיף זה: "כתבי האופציה").

השווי הכלכלי של כתבי האופציה שהוקצו למר גיורא בר דעה כמפורט לעיל, עומד על כ- 151 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 18 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

לפרטים נוספים אודות תנאי הכהונה והעסקה של מר גיורא בר דעה ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.

27 לפרטים אודות בעלי השליטה בחברה, ראה תקנה 21א' לפרק ד' לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021, כפי שפורסם ביום 23 במרץ 2022 (אסמכתא מס': 2022-01-028569) (להלן: "הדוח התקופתי"). מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה.

28 יצוין כי מר עומר דונרשטיין זכאי גם להיכלל בפוליסת ביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, וכן לכתבי פטור ושיפוי בנוסחים המקובלים אצל החברה אשר אושרו בהתאם להוראות דין. לפרטים אודות הסדרי ביטוח, שיפוי ופטור של הדירקטורים ראה תקנה 29א' בפרק ד' לדוח התקופתי. מידע זה מהווה הכללה על דרך ההפניה.

לאחר תאריך המאזן אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה את תנאי הכהונה והעסקה של מר גיורא בר דעה כיו"ר דירקטוריון של החברה וכן אישרה הקצאה של עוד 380,900 כתבי אופציה לא רשומים למסחר, הניתנים למימוש כל אחד למניה רגילה אחת של החברה בת 0.001 ש"ח ערך נקוב כל אחת של החברה (להלן בסעיף זה: "מניה רגילה") וסה"כ ל-380,900 מניות רגילות של החברה המהוות, נכון למועד הדוח ולפני ההקצאה, כ-0.1% מהונה המונפק של החברה ומזכויות ההצבעה בה (כ-0.09% בדילול מלא) (להלן בסעיף זה: "כתבי האופציה").

לפרטים נוספים אודות תנאי הכהונה והעסקה של מר גיורא בר דעה כיו"ר הדירקטוריון של החברה ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה. לפרטים אודות תנאי הכהונה והעסקה של מר אמיר אשל שהחל לכהן כדירקטור בחברה ביום 1 בפברואר 2024 ראו דיווח מיידי מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) המובא על דרך ההכללה.

תקנה 21: השליטה בחברה

נכון למועד הדוח, בעלת השליטה בחברה הינה חברת דלתות (08) תעשיות בע"מ ("דלתות") המחזיקה בכ-56.23% מהון המניות המונפק של החברה. נכון למועד הדוח החברה רואה בשמואל דונרשטיין, המכהן כיו"ר דירקטוריון החברה ("שמואל") ובשלומית דונרשטיין ("שלומית") כבעלי השליטה בדלתות, מכוח הסכם נאמנות מיום 27 ביולי 2021, על פיו "הנהנים" מנכסי הנאמנות, אשר כוללים את מניות החברה המוחזקות על ידי דלתות הינם שמואל ושלומית, כאשר לשמואל ניתנו מלוא זכויות ההצבעה בגין מניות דלתות המוחזקות בנאמנות על ידו, עבורו ועבור שלומית בחלקים שווים (עובר למועד החתימה על הסכם הנאמנות מלוא מניות דלתות הוחזקו על ידי שלומית). שמואל כנאמן יפעיל את זכויות ההצבעה המוקנות ו/או שיוקנו בעתיד, בכל אופן שהוא, לרבות מכוח המניות בדלתות, ומכוח המניות בחברה על פי החלטתו ושיקול דעתו הבלעדי. במקרה בו נבצר משמואל מלשמש כנאמן, תמונה שלומית כנאמן באופן אוטומטי²⁹.

תקנה 22: עסקאות עם בעל שליטה

להלן פירוט, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה בחברה או עסקה שלבעל השליטה בחברה יש עניין אישי באישורה, אשר החברה, חברות בשליטתה וחברות קשורות שלה, התקשרו בה בשנת הדיווח או במועד מאוחר לסוף שנת הדיווח ועד למועד הגשת הדוח או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

עסקאות המניות בסעיף 270(4) לחוק החברות:

(א) הסכם למתן שירותי ניהול בין החברה לבין חברת דלתות (08) תעשיות בע"מ, בעלת השליטה בחברה ("דלתות" ו-"הסכם שירותי הניהול", בהתאמה)

בחודש אוגוסט 2021 אישרה החברה התקשרות בהסכם חדש למתן שירותי ניהול על ידי דלתות (בסעיף זה: "דלתות" או "חברת הניהול") אשר החליף את הסכם הניהול הקודם (לפרטים אודות תנאי הסכם הניהול הקודם ראו תקנה 22 לדוח התקופתי של החברה לשנת 2021) ונכנס לתוקפו בד בבד עם הפיכת החברה לציבורית, לפיו דלתות תעמיד לחברה, שירותי ניהול לחברה ולחברות בת של החברה באמצעות

²⁹ הנאמנות תסתיים בקרות אחד מן האירועים הבאים לפי המוקדם: (1) במועד בו הסכימו הצדדים בכתב לסיים את תקופת הנאמנות; (2) המועד בו שלומית ושמואל לא יוכלו לשמש כנאמן. (3) חלוף 25 שנים ממועד חתימת ההסכם.

שירותי הניהול כוללים בין היתר: שירותי יו"ר דירקטוריון; שירותי ייעוץ, ניהול ופיתוח עסקיה ולרבות ייעוץ ופיתוח עסקי בארץ ובח"ל ובכלל זה (א) בחינת השקעות ואיתור הזדמנויות עסקיות; (ב) ייעוץ בקביעת האסטרטגיה העסקית של החברה; (ג) ייעוץ בתחום היזמות העסקית, ניהול עסקאות ורכישת חברות; (ד) ייעוץ וסיוע בגיוס השקעות ומימון בנקאי, ניהול הקשר מול שוק ההון והובלת גיוסי ההון של החברה וכן; (ה) יעוץ בתחום הפיתוח והעיצוב (בסעיף זה ביחד: "שירותי הניהול"). שירותי הניהול יהיו בהיקף של משרה מלאה.

בתמורה לקבלת שירותי הניהול, משלמת החברה לדלתות, עבור כל חודש קלנדרי, סך של 195,000 ש"ח בתוספת מע"מ כדין, צמודים למדד המחירים לצרכן ובלבד שדמי הניהול לא יפחתו מהסך הנ"ל (בסעיף זה: "דמי הניהול") נכון למועד הדוח ולאחר הצמדה למדד המחירים לצרכן זכאית דלתות לסך של 212,370 ש"ח.

דלתות זכאית שלא לספק את השירותים לחברה במשך 25 ימי עסקים מדי שנה בגינם ישולמו דמי ניהול, עם אפשרות לצבירה לשנה הבאה ולא יותר מ- 60 ימים.

בנוסף, החברה נושאת בהוצאות דלתות בקשר עם מתן שירותי הניהול: (א) אחזקת רכב מלא או ליסינג הכולל אחזקה מלאה, לרכב בשווי של עד 1 מיליון ש"ח; (ב) הוצאות אש"ל, אירוח ונסיעות בחו"ל (כולל לינה) בסך נקוב וקבוע של 1,200 דולר ארה"ב ליום. החזר ההוצאות כאמור ייעשה כנגד הצגת קבלות מתאימות. על אף האמור, חברת הניהול זכאית לסכום נוסף של עד 1,000 דולר ארה"ב ליום בגין הוצאות כאמור זאת ללא חובה להציג קבלות בגינן ובלבד שיהיו בקשר עם מתן שירותי הניהול על פי ההסכם. מבקר הפנים יבדוק אחת לשנה את היקף הוצאות חברת הניהול בגין השנה שחלפה והחזר ההוצאות כאמור ויציג את מסקנותיו לוועדת התגמול של החברה במועד אישור הדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים; (ג) הוצאות אחרות בקשר עם מילוי תפקידו בהתאם ובכפוף לנהלי החברה, וכנגד הצגת אסמכתאות מתאימות.

בנוסף, החל משנת 2021 דלתות זכאית למענק שנתי משתנה של עד 12 חודשי דמי ניהול בשנה בגין "עמידה ברכיב המדיד". תנאי לתשלום המענק יהיה עמידה בתנאי הסף כמפורט להלן.

לעניין זה "עמידה ברכיב המדיד"-

- (1) בהגעה ל-EBITDA מתואם העולה על 4% לעומת ה-EBITDA המתואם בשנה הקודמת, אך פחות מ-8% לעומת EBITDA מתואם בשנה הקודמת - תהיה זכאית חברת הניהול ל-3 חודשי דמי ניהול;
- (2) בהגעה ל-EBITDA מתואם העולה על 8% לעומת ה-EBITDA המתואם בשנה הקודמת, אך פחות מ-12% לעומת EBITDA מתואם בשנה הקודמת - תהיה זכאית חברת הניהול ל-3 חודשי דמי ניהול נוספים, ובסה"כ 6 חודשי דמי ניהול;
- (3) בהגעה ל-EBITDA מתואם העולה על 12% לעומת ה-EBITDA המתואם בשנה הקודמת, אך פחות מ-18% לעומת EBITDA מתואם בשנה הקודמת - תהיה זכאית חברת הניהול ל-

³⁰ מובהר כי התמורה לחברת הניהול על פי הוראות ההסכם מהחברה הינה בגין קבלת שירותי ניהול לחברה בלבד. ככל וחברת הניהול לא תספק שירותי ניהול לחברות בת של החברה הרי שלא יהיה בכך בכדי לפגוע מתוקפו של ההסכם ובכלל זה לגרוע מהוראות ההסכם ביחס להיקף התמורה לחברת הניהול בגין מתן שירותי הניהול לחברה.

3 חודשי דמי ניהול נוספים, ובסה"כ 9 חודשי דמי ניהול;

(4) בהגעה ל-EBITDA מתואם העולה על 18% לעומת ה-EBITDA המתואם בשנה הקודמת - תהיה זכאית חברת הניהול ל-3 חודשי דמי ניהול נוספים, ובסה"כ 12 חודשי דמי ניהול. לעניין זה - "EBITDA מתואם" - רווח לפני הוצאות או הכנסות מימון והוצאות מיסים (בין מיסים שוטפים ובין שינויים במיסים נדחים), בנטרול פחת הפחתות או עליות ערך (לרבות הפחתת ערך או עליית ערך של נכסים, מלאי ומוניטין), תשלום מבוסס מניות, במהלך ארבעת הרבעונים הרצופים המסתיימים במועד הבדיקה. הנתונים החשבונאיים כאמור יקבעו בהתאם למפורט בדוחותיה הכספיים של החברה המאוחדים השנתיים והחציוניים או הרבעוניים, לפי העניין, של החברה (בסעיף זה: "הדוחות הכספיים המאוחדים"), וככל שאינם מפורטים בדוחות כספיים אלה, בהתאם לאישור נושא המשרה הבכיר בתחום הכספים בחברה בגין נתונים אלה. ה-EBITDA לא תכלול את הסעיפים הבאים: (א) רווחי/הפסדי הון; (ב) המענק השנתי לחברת הניהול והמענקים השנתיים לנושאי משרה.

תנאי סף לתשלום המענק: תשלום המענק השנתי בשנה מסוימת, לרבות בגין השנה בה תפסק ההתקשרות עם דלתות על פי ההסכם, מותנה בגידול של לפחות 4% ב-EBITDA מתואם בשנה ספציפית בהשוואה לשנה הקודמת. יצוין, כי במידה ובשנה מסוימת לא הייתה זכאות למענק, הזכאות למענק בשנה שלאחריה תיבחן אל מול הגבוה מבין: (1) ה-EBITDA המתואם בשנה הקודמת (בסעיף זה: "שנת הבסיס"); או (2) הגעה ל-70% מה-EBITDA המתואם בשנה שקדמה לעומת שנת הבסיס.

תנאים נוספים בקשר עם המענק השנתי: המענק השנתי ישולם לדלתות במועד שלאחר מועד אישור הדוחות הכספיים המאוחדים המבוקרים של החברה לשנה הרלוונטית, ולא יאוחר מיום 30 באפריל בשנה העוקבת; במקרה של סיום ההסכם, תהא זכאית דלתות לחלק היחסי של המענק השנתי בגין השנה בה הסתיים ההסכם (למעט בסיום ההסכם מחמת עילה כמפורט להלן שאז לא תהיה חברת הניהול זכאית למענק); היה ויחול שינוי בכללי החשבונאות המקובלים, אשר יש בו כדי לשנות בשיעור של 5% לפחות את סך המענק השנתי לו זכאית חברת הניהול, יותאם המענק השנתי באופן שישמר את נוסחת חישוב המענק השנתי וזאת בהתאם לאומד דעתם של הצדדים בעת חתימתם על ההסכם הניהול ולשם כך תערוך החברה "דוח פרופורמה" לצורך חישוב המענק השנתי בהתאם לכללי החשבונאות כפי שהיו במועד חתימת ההסכם הניהול, שיאושר על ידי ועדת התגמול של החברה; דלתות תשיב לחברה, בתוך 90 ימים ממשלוח דרישה בכתב מאת החברה, סכומים ששולמו לה בגין המענק, ככל ששולמו לה על בסיס נתונים שהתבררו כמוטעים והוצגו מחדש בדוחות הכספיים של החברה.³¹ הוראה כאמור תחול, בשינויים המחויבים, גם על החברה, ביחס לתשלומים מופחתים, ככל ששולמו לחברת הניהול בגין נתונים מוטעים כאמור.

אופציות:

בהתאם להסכם הניהול במועד השלמת ההנפקה על פי התשקיף וערב הרישום למסחר בבורסה של מניות החברה, הוקצו לדלתות של 5,347,000 אופציות הניתנות למימוש ל-5,347,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש שהינו המחיר שנקבע למניית החברה במסגרת ההנפקה על פי התשקיף, קרי 1.71 ש"ח למניה. האופציות יבשילו לאורך 5 שנים, ותהיינה ניתנות להמרה למניות רגילות של החברה, בכפוף לעמידה ביעדים כמפורט להלן: (א) ככל שהצמיחה בהכנסות החברה בשנה קלנדארית כלשהי ביחס לשנה

³¹ כאשר החובה להשיב את הסכומים כאמור לא תחול, ככל שהטעות בעניין הנתונים תתברר בתום תקופה העולה על 12 רבעונים (36 חודשים).



רב-ברוך

הקלנדארית שקדמה לה תהיה של 10% לפחות, ובכפוף לכך ששיעור הצמיחה ברווח הנקי של החברה באותה שנה קלנדארית ביחס לשנה הקלנדארית שקדמה לה לא יפחת מ-15%, יבשילו (ויהיו ניתנות להמרה למניות החברה) 20% מכמות האופציות המוענקות; (ב) בנוסף על האופציות שהבשילו על פי ס"ק (א), בגין צמיחה בהכנסות החברה העולה 10% בהכנסות החברה בשנה קלנדארית כלשהי ביחס לשנה שקדמה לה ועד לשיעור צמיחה בהכנסות של 20%, ובכפוף לכך ששיעור הצמיחה ברווח הנקי של החברה באותה שנה קלנדארית ביחס לשנה הקלנדארית שקדמה לה לא יפחת מ-20%, יבשילו (ויהיו ניתנות להמרה למניות החברה) עד 20% מכמות האופציות המוענקות, כאשר מספר האופציות שתבשלנה בפועל על פי ס"ק (ב) זה יחושב באופן ליניארי בהתאם לשיעור הצמיחה בהכנסות בין 10% - 20% ביחס לשנה הקלנדארית הקודמת (למען הסר ספק, הבשלת האופציות בהתאם לס"ק (ב) זה תהיה בנוסף להבשלת האופציות על פי ס"ק (א) לעיל). שיעור הצמיחה בהכנסות החברה ושיעור הצמיחה ברווח הנקי של החברה יחושבו בהתאם לדוחות הכספיים השנתיים המאוחדים והמבוקרים של החברה לכל שנה קלנדארית רלוונטית. זכאות דלתות לתגמול ההוני כאמור תהיה ביחס לשנים הקלנדאריות 2021-2025 (כולל).

האופציות מכל מנה שתבשיל תהיינה ניתנות למימוש החל ממועד הבשלתן ועד לתום חמש (5) שנים ממועד הבשלתן. דלתות תהיה רשאית לממש את האופציות במחיר מימוש שישולם לחברה במזומן או על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Cashless Exercise), כאמור בסעיף 3.8.5 (7) בפרק 3 לתשקיף, על פי שיקול דעתה הבלעדי.

השווי של האופציות לדלתות הינו בסך של כ- 2,361 אלפי ש"ח. לפרטים ראו ביאור 15 ג' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

ככל והחברה תפסיק את ההתקשרות עם דלתות, תואץ תקופת ההבשלה של האופציות וכל האופציות יהיו ניתנות למימוש עד חלוף 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות עם דלתות בהתאם לתנאי האופציות, אלא אם העסקתו של מר דונרשטיין הסתיימה מחמת אחד מאלה (בסעיף זה: "עילה"): דלתות ו/או מי מטעמה ו/או מי מעובדיה ו/או מר דונרשטיין הפרו הפרה יסודית את חובת שמירת הסודיות או חובת האמונים כלפי החברה; דלתות ו/או מי מטעמה ו/או מי מעובדיה ו/או מר דונרשטיין עברו עבירה שיש עמה קלון; דלתות הפרה תנאי יסודי בהסכם זה והפרה לא תוקנה תוך 15 ימים; נסיבות בהן לו היו דלתות ו/או מר דונרשטיין מתקשרים עם החברה במעמד של עובד בחברה, הייתה החברה רשאית לפטרם ללא פיצויי פיטורין, מלאים או חלקיים, או ללא מתן הודעה מוקדמת; נשללה מדלתות ו/או ממר דונרשטיין הכשרות לבצע פעולות משפטיות ו/או אם כשירותם הוגבלה על פי כל דין ו/או מונה לדלתות או למר דונרשטיין כונס נכסים, מפרק, נאמן או בעל תפקיד דומה והכול בין אם זמני ובין אם קבוע, ומינוי כאמור לא בוטל בתוך 45 ימים.

על תנאי האופציות יחולו ההתאמות האמורות בסעיף 3.8.5 (10) בפרק 3 לתשקיף (כאשר בכל הנוגע ל'אירוע מכירה' כהגדרתו בפסקה (ו) באותו סעיף, תחול ההתאמה בס"ק (ב) באותה פסקה). כל מס ו/או חיוב בתשלום חובה אחר בגין הענקת האופציות ו/או מימושן ו/או העברתן ו/או מכירתן של האופציות ו/או המניות שינבעו ממימושן ו/או מכל אירוע או פעולה אחרים הקשורים אליהן, יחולו על דלתות וישולמו על ידה. מובהר כי האופציות יהיו כפופות להוראות החסימה הקבועות בפקודת מס הכנסה, בתקנון הבורסה ובחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968.

מענק סיום הסכם: עם סיומו של הסכם הניהול מכל סיבה שהיא, למעט במקרה של עילה (כהגדרתה לעיל), תהיה חברת הניהול זכאית לתנאים הבאים (בסעיף זה יחדיו: "מענקי סיום הסכם") – (1) דמי הודעה מוקדמת כאמור להלן. במהלך תקופת 8 חודשי ההודעה המוקדמת תמשיך חברת הניהול לספק את שירותי הניהול לחברה. בהתאם, בתקופת ההודעה המוקדמת תהא חברת הניהול זכאית למלוא



רב-ברוך

הזכויות המעוגנות בהסכם הניהול ובכלל זאת לדמי ניהול, למענקים ולאופציות, וכן תימנה תקופת ההודעה המוקדמת לצורך הזכאות למענק שנתי ולצורך תקופת ההבשלה של האופציות כמפורט לעיל. יחד עם זאת, החברה תהיה רשאית, על פי שיקול דעתה הבלעדי, לוותר על מתן שירותי חברת הניהול בתקופת ההודעה המוקדמת, כולה או חלקה, ובלבד שתשלם לחברת הניהול תמורה של חלף הודעה מוקדמת בתשלום חד פעמי. במקרה כאמור, התשלום החד פעמי בגין חלף הודעה מוקדמת יחושב בהתבסס על דמי הניהול החודשיים במכפלה של תקופת חלף ההודעה המוקדמת, כולה או חלקה, וללא זכאויות נוספות. על אף האמור החברה תישא בתקופת ההודעה המוקדמת בהוצאות דלתות ובכלל זאת אחזקת רכב. אין באמור כדי לגרוע מזכאות חברת הניהול למענק שנתי ולהאצת תקופת ההבשלה כאמור לעיל. וכן; (2) מענק הסתגלות חד פעמי בסך השווה למכפלה של 12 חודשי מתן שירותים ב-100 אלפי ש"ח אשר ישולם לא יאוחר מ-30 ימים ממועד סיום הסכם הניהול בפועל; וכן- (3) היה ושווי השוק של מניות החברה בבורסה (כהגדרת מונח זה להלן) לא יפחת מסך של 1.5 מיליארד ש"ח וכן – ה- EBITDA המתואם (כהגדרתו לעיל) עמדה על לפחות 160 מיליון ש"ח – סך נוסף של 10 מיליון ש"ח בתוספת מע"מ. לעניין זה "שווי השוק של מניות החברה בבורסה" משמעו שער הנעילה של מניית החברה בבורסה ב-30 הימים שקדמו למועד סיום הסכם הניהול במכפלת הון המניות הרשום למסחר בבורסה באותה עת.

מענק הנפקה של חברה מוחזקת: מבלי לגרוע ממענק ההנפקה לחברת הניהול כאמור לעיל, חברת הניהול תהיה זכאית למענק בהתאם למנגנון מענק ההנפקה כפי שתואר לעיל וזאת ביחס להנפקה לראשונה של מניות "חברה מחברות הקבוצה" (כהגדרת המונח להלן) לציבור ורישומן למסחר. מענק זה יהיה בגין הנפקה של כל אחת מהחברות שהינה חברה מחברות הקבוצה (ככל ותהיה יותר מהנפקה אחת) וישולם לחברת הניהול במועד השלמת ההנפקה לראשונה של החברה מחברות הקבוצה כאמור. לעניין זה "חברה מחברות הקבוצה" משמעה חברה בשליטת החברה במישרין או בעקיפין; "שליטה" ו"החזקה", כהגדרת מונחים אלה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

דלתות התחייבה בין היתר, לשמירת סודיות, הגנת הפרטיות, ואי תחרות לתקופת הסכם הניהול ובמשך תקופה של 12 חודשים לאחר סיום הסכם הניהול³² וכי חלק מהתמורה על פי הסכם הניהול הינה בגין התחייבות לאי תחרות כאמור.

תקופת ההסכם: תקופת ההסכם היא לתקופה בלתי קצובה החל ממועד השלמת ההנפקה ועד לא יאוחר מחמש (5) שנים, והיא ניתנת לסיום בכתב על ידי כל אחד מהצדדים להסכם זה, בהודעה מוקדמת בכתב שתימסר לצד השני לפחות שמונה (8) חודשים מראש (בסעיף זה: "תקופת ההודעה המוקדמת") למעט במקרה של עילה (כהגדרתה לעיל) בו החברה תהא רשאית לסיים את הסכם הניהול לאלתר. בתקופת ההודעה המוקדמת, תמשיך חברת הניהול למלא את תפקידה בחברה ותהיה זכאית לתשלום התמורה. החברה תהיה רשאית, על פי שיקול דעתה הבלעדי, לוותר על קבלת שירותי הניהול בפועל בתקופת ההודעה המוקדמת, כולה או חלקה, ובלבד שתשלם לחברת הניהול את כל התמורה שהייתה מגיעה לה לו המשיכה להעניק את שירותי הניהול עד תום תקופת ההודעה המוקדמת.

32 כל עוד הסכם הניהול בתוקף, וכן במשך תקופה של 12 חודשים לאחר סיום הסכם הניהול מכל סיבה שהיא, התחייבה חברת הניהול /או מי מטעמה /או מר דונרשטיין לא להתחרות בחברה /או במיזמים /או פעילות כלשהי שבהם החברה שותפה, בין במישרין בין בעקיפין, בין בעצמה בין באמצעות מי מטעמה, בין כיועצת, שותפה, קבלנית, מפיצה, בעלת מניות, בין ביוזמתה ובין ביוזמת אדם אחר, ובין בכל דרך אחרת. בכלל זה התחייבה חברת הניהול שלא להתקשר, בתקופה האמורה, בין ביוזמתה ובין ביוזמת אדם אחר כלשהו, עם עובדי החברה, עובדים לשעבר, לקוחות, לקוחות לשעבר, ספקים וספקים לשעבר של החברה, בארץ ובמדינות שבהן החברה פועלת, על מנת להתחרות בחברה, במישרין /או בעקיפין, /או שלא לצורך ביצוע תפקידה על פי הסכם הניהול – בלא שקיבלה את הסכמת החברה לכך, מראש ובכתב.



רב-בריה

ביום 20 במרץ 2024, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה עדכון להסכם הניהול כך שדלתות תעמיד שירותי ניהול הנהלה בכירה במשרה מלאה (מנכ"ל או יושב ראש דירקטוריון פעיל, בהתאם להחלטת דירקטוריון החברה³³) לחברה וכנושא משרה בחברות מוחזקות של החברה באמצעות מר שמואל דונרשטיין בלבד (להלן: "שירותי הניהול")³⁴, לתקופה של שלוש שנים ממועד אישור האסיפה, וזאת ללא שינוי בתנאי התגמול הקיימים של דלתות במסגרת הסכם הניהול הנוכחי³⁵, למעט ביחס להעמדת נהג אישי למר שמואל דונרשטיין לצורך ביצוע תפקידו ולמעט הגבלת ההיקף המקסימלי של התגמול השנתי לו עשויה להיות זכאית דלתות כך שהיקף התגמול השנתי יוגבל לסך של 5 מיליון ש"ח (צמוד למדד בגין חודש יולי 2020, אשר משקף נכון למועד הדוח סכום כולל של 5,565 אלפי ש"ח) (להלן: "תקרת התשלום השנתית").

יובהר כי תשלום חד פעמי בגין הנפקה של חברה מוחזקת, אשר תבוצע במהלך תקופת ההסכם (3 שנים ממועד אישור האסיפה) ישולם לשיעורין בכפוף לתקרת התשלום השנתית³⁶.

לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ב) תנאי העסקה של ליאור דונרשטיין

מר ליאור דונרשטיין ("ליאור") הינו בנם של גבי שלומית דונרשטיין ומר שמואל דונרשטיין. ליאור עובד בחברה החל משנת 2014, ונכון למועד הדוח, ליאור מכהן כסמנכ"ל שרשרת האספקה של החברה (החל מיולי 2018), בהיקף של משרה מלאה. במסגרת תפקידו, יידרש בהתאם להוראות מנכ"ל החברה ובהתאם לשיקול דעת החברה להעניק שירותים גם לתאגידי קשורים לחברה³⁷. ליאור אף מכהן כדירקטור בחברת דלתות, בחברת נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ וכן ברב בריח נעילה, וכן מכהן כנציג מורשה של החברה בחברות הבנות Rav Bariach Colombia SAS וכן חברת ADoors s.l.r.

להלן יתוארו תנאי העסקה של ליאור:

שכר חודשי: ליאור זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 45,000 ש"ח. נכון למועד הדוח ולאחר הצמדה למדד משכורתו החודשית של ליאור (ברוטו) הינה 47,160 ש"ח. כמו כן, ליאור זכאי לעליה במשכורתו החודשית כדלקמן: בהגעה למחזור מכירות של החברה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המאוחדים והמבוקרים אשר עולה על 800 מיליון ש"ח – משכורתו של ליאור תעלה ותעמוד על סך חודשי של 50,000

33 קרי, הסכם שירותי הניהול הנוכחי יחול גם על כהונת מר דונרשטיין כמנכ"ל החברה.

34 יודגש כי עדכון הסכם הניהול המובא לאישור הינו בגין מתן שירותי ניהול לחברה ולחברות בשליטת החברה בלבד. ככל שדלתות לא תספק שירותי ניהול לחברות מוחזקות של החברה, לא יהיה בכך בכדי לפגוע בתקפות אישור עדכון הסכם הניהול, ככל שיאושר.

35 למען הסר ספק, יובהר כי ביטוח אחריות נושאי משרה, כתב שיפוי וכתב פטור נותרו בתוקף החל ממועד אישורם בעבר על ידי האורגנים בחברה.

36 היה ובשנה קלנדרית היקף התשלום בגין הנפקת חברה מוחזקת ביחד עם שאר רכיבי התגמול להם זכאית דלתות מכח הסכם הניהול יעלה על תקרת התשלום השנתית, תשלם החברה לדלתות את חלק התשלום עד לתקרת התשלום השנתית והיתרה שלא שולמה תשולם בשנה הקלנדרית העוקבת (בכפוף לעמידה בתקרת התשלום השנתית בשנה העוקבת ובהתאם למנגנון המתואר לעיל). בחינת תקרת התשלום השנתית תהיה ביחס לסכום התשלום בפועל ויתכן כי בהתאם לתקני חשבונאות מקובלים החברה תכיר בהוצאה גבוהה יותר מתקרת התשלום השנתית, בין היתר בגין מענק הנפקה לחברה מוחזקת.

37 מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לתאגידי קשורים לחברה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.



רב-ריח

ש"ח (ברוטו). העלאת השכר תתבצע החל ממשכורת החודש העוקב לאחר אישור הדוחות הכספיים הרלוונטיים.³⁸

כמו כן, ליאור זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד 220,000 ש"ח כמקובל בחברה, לפי שיקול דעת החברה והוצאות רכב (לא כולל גילום מס), טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי הבראה, דמי מחלה, תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת ליאור יהיה זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

גמול משתנה: ליאור זכאי לבונוס שנתי משתנה בגובה של עד 3 משכורות חודשיות, בגין עמידה ברכיב המדיד כמפורט להלן: בהגעה ל- (א) EBITDA מתואם³⁹ העולה ב- 3% לפחות על ה- EBITDA המתואם של החברה מאוחד בשנה הקודמת – יהיה זכאי ליאור למשכורת חודשית אחת; (ב) בהגעה ל- EBITDA מתואם העולה ב- 6% לפחות על ה- EBITDA מתואם של החברה מאוחד בשנה הקודמת – יהיה ליאור זכאי לשלוש (3) משכורות חודשיות. למען הסר ספק, אין המדובר בזכאות מצטברת. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק⁴⁰.

המענק המקסימלי השנתי לליאור לא יעלה על 3 משכורות חודשיות.

כמו כן, ליאור זכאי למענק חד פעמי בגובה 6 משכורות חודשיות (ברוטו), בגין תרומתו לחברה במשך שנים רבות אשר ישולם לו במשכורת החודשית העוקבת לאחר השלמת 10 שנות ותק בחברה. מועד תחילת העסקתו של ליאור לצורך חישוב שנות הותק בחברה הינו 1.2.2014. ליאור לא יהיה זכאי למענק התרומה המיוחד ככל שבשנת תשלום מענק התרומה המיוחד יסתיימו יחסי העבודה בין הצדדים ו/או תינתן הודעה מוקדמת לסיום יחסי העבודה נוכח התפטרותו או בנסיבות האמורות בהסכם.⁴¹

תקופת העסקה: תקופת ההסכם הינה לתקופה בת 5 שנים ממועד השלמת ההנפקה, וניתנת לסיום בהודעה מוקדמת בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של ליאור או לסיים את העסקתו לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם) ולמעט מענק התרומה המיוחד ככל שיהא זכאי לו בתקופת ההודעה המוקדמת.

בנוסף, התחייב ליאור כלפי החברה לסודיות, לאי תחרות⁴² וכן, הצהיר בהסכם העסקתו כי כל זכויות הקניין הרוחני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

ביטוח, שיפוי ופטור: ליאור זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה

38 העלאת השכר לא תבטל אף ככל ומחזור המכירות של החברה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המאוחדים והמבוקרים יפחת מהסכום הנקוב לעיל בתקופה מאוחרת יותר.

39 ראו הערת שוליים מס' 8 לעיל.

40 על המענק השנתי לליאור יחולו התנאים המפורטים בהערת שוליים מס' 9 לעיל.

41 על מענק ההתמדה לליאור יחול האמור בהערת שוליים מס' 18 לעיל.

42 ראו הערת שוליים מס' 10 לעיל.

בה.

במסגרת שינוי המבנה הארגוני בחברה החל מיום 1 בינואר 2024 חדל מר ליאור דונרשטיין כסמנכ"ל בחברה שכן החל מאותו מועד פעילות הרכש ושרשרת האספקה שבניהולו כפופה לאחריות סמנכ"ל התפעול של החברה ולפיכך נושא החל מיום 1 בינואר 2024 בהגדרת תפקיד של מנהל חטיבת הרכש ושרשרת האספקה.

ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה את הענקת כתבי הפטור והשיפוי הקיימים למר ליאור דונרשטיין וכן להכלילו בפוליסת ביטוח אחריות הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה בגין כהונתו כמנהל חטיבת הרכש ושרשרת האספקה בחברה. כתבי הפטור והשיפוי הקיימים יהיו בתוקף גם במקרה בו יכהן מר ליאור דונרשטיין בכל בתפקיד אחר בחברה או בקבוצה. לנוסח כתבי הפטור ותווסף החרגה כך שהחברה אינה פוטרת את ליאור דונרשטיין מאחריותו כלפי החברה, כולה או מקצתה, בשל החלטה או עסקה שלבעל השליטה בחברה או לנושא משרה בחברה יש בה עניין אישי. סכום השיפוי הכולל והמצטבר שבו תחוב החברה עלפי התחייבות מראש לשיפוי ביחס לחבות כספית למר ליאור דונרשטיין, לא יעלה על סכום השווה לשיעור של עשרים וחמישה אחוזים (25%) מהונה העצמי של החברה עלפי דוחותיה הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי.

לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ג) תנאי העסקה של מר עומר יתיר – מנכ"ל רב בריח נעילה

מר עומר יתיר ("מר יתיר"), הינו בן זוגה של מאיה דונרשטיין יתיר ועובד בחברה החל משנת 2008, כאשר עד לסוף שנת 2020 מר יתיר כיהן כסמנכ"ל פיתוח עסקי בינלאומי של החברה. החל מינואר 2021 מכהן מר יתיר כמנכ"ל חברת רב-בריח מוצרי נעילה בע"מ (חברה בבעלות מלאה של החברה) ("רב בריח נעילה"), בהיקף של משרה מלאה. כן, מכהן מר יתיר כדירקטור ברב-בריח נעילה. במסגרת תפקידו, יידרש מר יתיר להעניק שירותים גם לחברה ולתאגידים קשורים לחברה⁴³.

שכר חודשי: מר יתיר זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 45,000 ש"ח, צמוד למדד (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם) למועד הדוח עומד שכרו על ש"ח לאחר הצמדה למדד. כמו כן, מר יתיר זכאי לעליה במשכורת החודשית כדלקמן: בהגעה ל- EBITDA מתואם⁴⁴ של רב בריח נעילה (לפי דוחות כספיים שנתיים, מבוקרים ומאוחדים של רב בריח נעילה) ל- 10 מיליון ש"ח בשנה – משכורתו של מר יתיר תעמוד על סך חודשי של 50,000 ש"ח (ברוטו); בהגעה ל- EBITDA מתואם של רב בריח נעילה (לפי דוחות כספיים שנתיים, מבוקרים ומאוחדים של רב בריח נעילה) ל- 20 מיליון ש"ח בשנה – משכורתו של מר יתיר תעמוד על סך חודשי של 55,000 ש"ח (ברוטו); העלאת השכר תתבצע החל ממשכורת החודש העוקב לאחר אישור הדוחות הכספיים הרלוונטיים ולא תתבטל ככל וה- EBITDA המתואם יפחת לאחר מכן.

כמו כן, מר יתיר זכאי לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, העמדת רכב בשווי של עד

43 מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לחברה ולתאגידים קשורים לרב בריח נעילה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.

44 ראו הערת שוליים מס' 8 לעיל, בהתאמה ביחס לרב בריח נעילה.



רב-בריח

200,000 ש"ח כמקובל ברב בריח נעילה לפי שיקול דעתה והוצאות רכב (כולל גילום מס), טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, ימי חופשה (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי הבראה, דמי מחלה, תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידו בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מר יתיר יהיה זכאי לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

גמול משתנה: החל משנת 2021 ואילך מר יתיר זכאי לבונוס שנתי בגובה 5% מהרווח הנקי השנתי של רב בריח נעילה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המבוקרים והמאוחדים של רב בריח נעילה, כאשר בכל מקרה סך הבונוס השנתי לא יעלה על ארבע (4) משכורות חודשיות. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק⁴⁵.

המענק המקסימלי השנתי למר יתיר לא יעלה על 4 משכורות חודשיות.

כמו כן, מר יתיר היה זכאי למענק חד פעמי בגובה 6 משכורות חודשיות (ברוטו) בגין תרומתו לחברה במשך שנים רבות אשר שולם לו במשכורת החודשית העוקבת לאחר השלמת 14 שנות ותק.

גמול הוני: בחודש אוגוסט 2021 אישר דירקטוריון רב בריח נעילה תכנית אופציות לעובדים ולנושאי משרה של רב בריח נעילה (בסעיף זה: "תכנית אופציות נעילה"). בנוסף בחודש אוגוסט 2021 אשרה החברה ורב בריח נעילה העניקה למר יתיר של 5,263 אופציות הניתנות למימוש ל- 5,263 מניות רגילות של רב בריח נעילה, בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת. לאופציות כאמור נקבעה תקופת הבשלה מדורגת על פני חמש שנים (החל מסוף שנת 2022 כמות של 1,052 אופציות בתום כל שנה) והן ניתנות למימוש בתמורה למחיר מימוש של 1,500 ש"ח לכל מניית מימוש, הכל בהתאם ובכפוף לתכנית אופציות נעילה. מועד ההענקה של האופציות הינו יום 17 באוגוסט 2021. מובהר כי מימוש האופציות (ככל שיבוצע) יכול שיהיה, בהתאם לבחירת מר יתיר, על בסיס מנגנון מרכיב ההטבה (Cashless Exercise), במנגנון דומה לזה המתואר בסעיף 7.3.8.5 (7) בפרק 3 לתשקיף (כאשר לעניין שווי רב בריח נעילה הוא יחושב על פי הערכת שווי).

האופציות תהיינה ניתנות למימוש בכל אחד ממועדי ההבשלה שלעיל, בין היתר, בכפוף לעמידת הניצב בתנאי הסף המפורטים להלן (ביחס לכל מנה), כאשר תקופת המימוש תהיה מוגבלת לגבי כל מנה ל- 36 חודשים ממועד הבשלת האופציות באותה מנה: (א) ביחס למועד ההבשלה הראשון: ה-EBITDA בסך של 8 מיליוני ש"ח; (ב) ביחס למועד ההבשלה השני: ה-EBITDA בסך של 13 מיליוני ש"ח; (ג) ביחס למועד ההבשלה השלישי: ה-EBITDA בסך של 18 מיליוני ש"ח; (ד) ביחס למועד ההבשלה הרביעי: ה-EBITDA בסך של 24 מיליוני ש"ח; ו- (ה) ביחס למועד ההבשלה החמישי: ה-EBITDA בסך של 30 מיליוני ש"ח⁴⁶.

האופציות ניתנות למימוש למניות של רב בריח נעילה בתנאי שמר יתיר מועסק על ידי רב בריח נעילה ובמשך תקופה של 90 ימים לאחר סיום העסקתו, בכפוף לתנאי תכנית האופציות נעילה שהוראותיהן לעניין

⁴⁵ על המענק השנתי למר יתיר יחולו התנאים המפורטים בהערת שוליים מס' 9 לעיל.

⁴⁶ בסעיף זה - "EBITDA" – הסכום הכולל של הרווח התפעולי (מפעולות רגילות) של רב בריח נעילה, על פי הדוחות הכספיים השנתיים האחרונים שלה, לפני הוצאות מימון (ריבית, הפרשי הצמדה, הפרשי שער ומטבע ועמלות) ומיסים, בתוספת הוצאות פחת והפחחות שנרשמו באותה תקופה ובתוספת (נטרול) הוצאות בגין אופציות (תשלום מבוסס מניות) במהלך 4 הרבעונים העוקבים הקודמים למועד הבדיקה, אך בניכוי: (א) רווחי (הפסדי) שיערוך של נדל"ן להשקעה; (ב) רווחי (הפסדי) הון; (ג) רווחי (הפסדי) שיערוך השקעות; (ד) רווח ממחיקת מוניטין שלילי. מובהר כי ה-EBITDA לא יכלול את המענק השנתי לדלתות והמענקים השנתיים לנושאי משרה.



זה דומות להוראות תוכנית האופציות של החברה המפורטות בסעיף 3.8.5. (9) בפרק 3 לתשקיף.

על תנאי האופציות יחולו ההתאמות האמורות בסעיף 3.8.5. (10) בפרק 3 לתשקיף, בשינויים המחויבים בהתייחס לעובדה שרב בריח נעילה היא חברה פרטית, ובין היתר ניתן ייפוי כח ליו"ר הדירקטוריון של רב בריח נעילה, בגין מניות המימוש להצבעה בכל אסיפת בעלי מניות של רב בריח נעילה בשם מר יתיר.

השווי של האופציות למר יתיר מחושב על בסיס חלקו היחסי של סכום בר ההשבה של מגזר הנעילה ליום 31 בדצמבר 2022 אל מול סך הסכומים ברי ההשבה של כלל מגזרי הקבוצה מוכפל במחיר המניה על פי ההצעה בתשקיף זה עומד על כ- 562 אלפי ש"ח. לפרטים נוספים ראו באור 30ג(5) לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2022.

תקופת העסקה: תקופת ההסכם הינה לתקופה בת 5 שנים ממועד השלמת ההנפקה, וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 90 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתו של מר יתיר או לסיים את העסקתו לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתו (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם) ומלבד מענק התרומה המיוחד ככל שהוא זכאי לו בתקופת ההודעה המוקדמת.

כן, התחייב מר יתיר כלפי החברה לסודיות והצהיר כי כל זכויות הקניין הרוחני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה.

במסגרת הסכם ההעסקה מר יתיר התחייב לאי תחרות⁴⁷, במהלך העסקתו ובמשך 12 חודשים ממועד סיום תקופת ההסכם והעסקתו, מכל סיבה שהיא, ובגין כך תשולם לו עם סיום יחסי העבודה תמורה מיוחדת וחד פעמית, אשר סכומה יעמוד על מכפלה של 50% ממשכורתו החודשית האחרונה של מר יתיר ב-12 חודשים.

ביטוח, שיפוי ופטור: מר יתיר זכאי לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

בהתאם לשינוי המבנה הארגוני שבוצע בחברה, החל מיום 1 בינואר 2024, חדל מר יתיר מלכהן כמנכ"ל רב בריח נעילה והוא החל לכהן כ-CTO סמנכ"ל פיתוח אסטרטגי בינלאומי ברב בריח נעילה ובקבוצת רב בריח בכללותה.

ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה עדכון לתנאי הכהונה והעסקה של מר עומר יתיר כסמנכ"ל פיתוח אסטרטגי בינלאומי ברב בריח נעילה ובקבוצת רב בריח בכללותה לפיו תנאי הכהונה והעסקה של מר יתיר המפורטים לעיל ביחס לכהונתו כמנכ"ל חברת הנעילה יחולו החל מיום 1 בינואר 2024 גם בגין כהונתו בתפקידו כ-CTO מנהל פיתוח אסטרטגי בינלאומי ברב בריח נעילה ובקבוצת רב בריח בכללותה והחל מיום 1 ביולי 2024 שכרו החודשי יעודכן כך שמר עומר יתיר יהיה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 50,000 ש"ח צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם)⁴⁸ וכן יעודכן התגמול המשתנה לו זכאי מר יתיר כמפורט

⁴⁷ ראו הערת שוליים מס' 10 לעיל.

⁴⁸ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לחברה ולתאגידים קשורים לרב בריח נעילה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.

להלן:

בגין שנת 2024 - סך הזכאות מקסימלית ל-4 משכורות בונוס בהתקיים 4 היעדים המפורטים:

1. משכורת חודשית - עמידה של מעל ל-6% מיעדי המכירות השנתיים של רב בריח נעילה כפי שיאושר במסגרת התקציב של רב בריח נעילה ע"י דירקטוריון החברה בהתאם לדוח משלוחים של רב בריח נעילה מתוך מערכת ה-priority של החברה (להלן ובסעיף 2.8.2 זה: "דוח משלוחים"). יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.
 2. משכורת חודשית - עמידה ביעדי EBITDA של רב בריח נעילה כפי שיאושר במסגרת התקציב של חברת הנעילה ע"י דירקטוריון החברה. יעד ה-EBITDA יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.
 3. משכורת חודשית - עמידה בסך סכום המכירות בשנת 2024 ללקוח רב בריח נעילה באנגליה-אבוט בהתאם לתקציב 2024 כפי שיאושר ע"י דירקטוריון החברה. יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.
 4. עליה ב-10% ב-EBITDA של רב בריח נעילה ביחס לשנה קלנדרית קודמת.
- ביחס לשנים 2025-2026 - סך הזכאות מקסימלית ל-4 משכורות בונוס בהתקיים חלק או כל התנאים היעדים המפורטים:

1. משכורת חודשית - עליה של מעל ל-4% מיעדי המכירות השנתיים של רב בריח נעילה בהתאם לדוח משלוחים ביחס לשנה קלנדרית קודמת.
2. משכורת חודשית - גידול של 5% ב-EBITDA של רב בריח נעילה ביחס לשנה קלנדרית קודמת.
3. משכורת חודשית - גידול של מעל 5% בסכום המכירות לייצוא של רב בריח נעילה בהתאם לתקציב של אותה שנה ובהתאם לדוח משלוחים כפי שיאושר ע"י דירקטוריון החברה. יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.
4. משכורת חודשית - גידול של מעל 10% בסכום המכירות לייצוא של רב בריח נעילה בהתאם לתקציב של אותה שנה ובהתאם לדוח משלוחים כפי שיאושר ע"י דירקטוריון החברה ובהתאם לדוחות מערכת ה-priority. יעד המכירות יאושר על ידי ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, עובר למועד אישור הדוחות הכספיים של החברה.

בנוסף יהיה זכאי מר יתיר לכלל ההטבות הניתנות לנושאי משרה בדרגתו לרבות הוצאות טלפון וטלפון סלולארי, וכן זכאות להטבות מעבר לקבוע בדין ובכלל זאת, תשלום ימי מחלה החל מהיום הראשון להיעדרות, ימי חופשה שנתית (לרבות צבירה ופדיון ימי חופשה), מחשב נייד, שי לחגים, סקר רפואי, תשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, דמי הבראה, מתן הלוואות במסגרת נוהל מתן הלוואות לעובדי החברה, השתתפות בימי גיבוש וכנסים, שי בגין הצטיינות יתרה וכן כל הטבה אחרת הניתנת לכלל נושאי המשרה בדרגתו של מר יתיר בחברה.

עוד אישרה האסיפה ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה לאחר קבלת אישור ועדת התגמול של החברה את הענקת כתבי הפטור והשיפוי הקיימים למר עומר יתיר וכן להכלילו בפוליסת ביטוח אחריות הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה בגין כהונתו כמנהל חטיבת הרכש ושרשרת האספקה



רב-ברוך

בחברה. כתבי הפטור והשיפוי הקיימים יהיו בתוקף גם במקרה בו יכהן מר ליאור דונרשטיין בכל בתפקיד אחר בחברה או בקבוצה. לנוסח כתבי הפטור ותווסף החרגה כך שהחברה אינה פוטר את ליאור דונרשטיין מאחריותו כלפי החברה, כולה או מקצתה, בשל החלטה או עסקה שלבעל השליטה בחברה או לנושא משרה בחברה יש בה עניין אישי. סכום השיפוי הכולל והמצטבר שבו תחוב החברה עלפי התחייבות מראש לשיפוי ביחס לחבות כספית למר ליאור דונרשטיין, לא יעלה על סכום השווה לשיעור של עשרים וחמישה אחוזים (25%) מהונה העצמי של החברה עלפי דוחותיה הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי.

לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ד) תנאי העסקה של גב' מאיה דונרשטיין יתיר

מאיה דונרשטיין יתיר ("מאיה") הינה בתם של גב' שלומית דונרשטיין ומר שמואל דונרשטיין. מאיה מועסקת בחברה החל משנת 2009, ונכון למועד הדוח, מאיה מכהנת כסמנכ"לית השיווק של החברה בהיקף של משרה מלאה. במסגרת תפקידה, יידרש בהתאם להוראות מנכ"ל החברה ובהתאם לשיקול דעת החברה להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה⁴⁹. להלן יתוארו תנאי העסקת מאיה:

שכר חודשי: מאיה זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 38,000 ש"ח, צמוד למדד (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם). נכון למועד הדוח ולאחר הצמדה למדד משכורתו החודשית של מאיה (ברוטו) הינה 40,196 ש"ח. כמו כן, מאיה זכאית לעליה במשכורת החודשית כדלקמן: בהגעה למחזור מכירות של החברה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המאוחדים והמבוקרים אשר עולה על 800 מיליון ש"ח – משכורתה של מאיה תעמוד על סך חודשי של 42,000 ש"ח (ברוטו). העלאת השכר תתבצע החל ממשכורת החודש העוקב לאחר אישור הדוחות הכספיים הרלוונטיים.⁵⁰

כמו כן, מאיה זכאית לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, תשלום בגין אחזקת רכב בסך של 5,000 ש"ח (ברוטו) לחודש (כולל גילום מס) טלפון נייד, מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ביטוח מנהלים, קרן השתלמות וביטוח אובדן כושר עבודה, חופשה שנתית (הניתנים לצבירה עד למכסה כוללת של שנתיים), דמי מחלה, תשלום הוצאות בגין נסיעות לחו"ל וכן החזר ו/או תשלום הוצאות במסגרת תפקידה בהתאם לנהלי החברה (לרבות חניה, כבישי אגרה וארוחות עסקיות), בכלל זאת מאיה תהיה זכאית לתשלום בגין סקר תקופתי ותשלום חברה בארגונים הרלוונטיים, אלא אם החליטה הנהלת החברה אחרת.

⁴⁹ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן תידרש להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה ו/או ככל שתחדל מהענקת שירותים כאמור.

⁵⁰ העלאת השכר לא תתבטל אף ככל ומחזור המכירות של החברה על פי הדוחות הכספיים השנתיים, המאוחדים והמבוקרים יפחת מהסכום הנקוב לעיל בתקופה מאוחרת יותר.



רב-בריה

גמול משתנה: החל משנת 2021 ואילך מאיה תהיה זכאית לבונוס שנתי וזאת בהגעה ל- EBITDA מתואם⁵¹ העולה ב- 5% לפחות על ערך הבסיס⁵², בגובה שתי (2) משכורות חודשיות. בנוסף נקבעו תנאים נוספים בקשר עם תשלום המענק⁵³.

המענק המקסימלי השנתי למאיה לא יעלה על 2 משכורות חודשיות. תקופת העסקה: תקופת ההסכם הינה לתקופה בת 5 שנים ממועד השלמת ההנפקה, וניתנת לסיום בהודעה מוקדמת בכתב ומראש על ידי אחד הצדדים של 60 ימים (למעט במקרים שנקבעו בהסכם בהם החברה רשאית לסיימו לאלתר). החברה רשאית לוותר על עבודתה של מאיה או לסיים את העסקתה לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתה (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם).

כן, התחייבה מאיה כלפי החברה לסודיות ולאי תחרות⁵⁴. כן, הצהירה בהסכם העסקתה כי כל זכויות הקניין הרוחני לרבות, פטנטים וזכויות אחרות הנלוות למידע הקנייני יהיו בבעלותה של החברה. ביטוח, שיפוי ופטור: מאיה זכאית לביטוח נושאי משרה, שיפוי ופטור כמקובל בחברה לכל נושאי המשרה בה.

ביום 10 ביולי 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה, בהמשך לאישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה, מתן מענק ותק חד פעמי של 6 משכורות חודשיות לגב' דונרשטיין יתיר, וזאת בהתאם למדיניות התגמול של החברה.

לפרטים נוספים אודות המענק ואופן אישורו ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831), דו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.

החל מיום 1 בינואר 2024 מכהנת הגב' דונרשטיין -יתיר כסמנכ"ל שיווק וקמעונאות. נוכח האמור, ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות לאחר קבלת אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה עדכון לתנאי הכהונה והעסקה של הגב' דונרשטיין- יתיר לפיו תנאי כהונתה המפורטים לעיל יחולו מיום 1 בינואר 2024 גם בגין תפקידה כסמנכ"לית שיווק וקמעונאות, וכי החל מיום 1 ביולי 2024, יעודכן שכרה של הגב' דונרשטיין -יתיר כך שהיא תהיה זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 45,000 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן (בהתאם למנגנון שנקבע בהסכם). הגב' דונרשטיין יתיר תהיה זכאית לעליה במשכורת החודשית החל מיום 1 באפריל 2025, כך ששכרה החודשי של הגב' דונרשטיין יתיר יעמוד על סך חודשי של 47,000 ש"ח (ברוטו).

גב' דונרשטיין יתיר תהא זכאית בנוסף לעדכון השכר החודשי גם לכלל ההטבות הניתנים לנושאי משרה בדרגתה לרבות הוצאות טלפון וטלפון סלולארי, וכן זכאות להטבות מעבר לקבוע בדין ובכלל זאת, תשלום ימי מחלה החל מהיום הראשון להיעדרות, ימי חופשה שנתית (לרבות צבירה ופדיון ימי חופשה), מחשב נייד, שי לחגים, סקר רפואי, תשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, דמי הבראה, מתן הלוואות במסגרת נוהל מתן הלוואות לעובדי החברה, השתתפות בימי גיבוש וכנסים, שי בגין הצטיינות יתרה וכן כל הטבה אחרת

⁵¹ ראו הערת שוליים מס' 4 לעיל.

⁵² לעניין זה "ערך הבסיס" משמעו - הגובה מבין EBITDA מתואם לשנה הקלנדרית הקודמת או סכום השווה ל- 80% מה- EBITDA המתואם בשנה הקלנדרית שקדמה לה.

⁵³ על המענק השנתי למאיה יחולו התנאים המפורטים בהערת שוליים מס' 5 לעיל.

⁵⁴ ראו הערת שוליים 10 לעיל.



הניתנת לכלל נושאי המשרה בחברה בדרגתה של הגב' דונרשטיין יתיר.

לפרטים נוספים אודות תנאי הכהונה הנוכחיים של הגב' דונרשטיין – יתיר ואופן אישורם ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

(ה) תנאי העסקה של מר אלי שמיני

לעניין תנאי ההעסקה של מר אלי שמיני אשר הינו גיסה של גב' שלומית דונרשטיין, כסמנכ"ל חטיבת הבנייה הרוויה למגורים של החברה, נא ראו פירוט במסגרת תקנה 21 לעיל.

(ו) תנאי העסקה של גב' בר דונרשטיין

גב' בר דונרשטיין ("בר") הינה אשתו של ליאור דונרשטיין וכלתם של גב' ומר דונרשטיין ומועסקת בחברה החל מיום 20 באוקטובר 2019, כאשר נכון למועד הדוח, מועסקת בר כתקציבאית במחלקת השיווק של החברה בהיקף של משרה מלאה.⁵⁵

להלן יתוארו תנאי העסקת בר:

שכר חודשי: עד למשכורת חודש יולי 2023 היתה בר זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 10,000 ש"ח.

ביום 10 ביולי 2023 אישרה אסיפת בעלי המניות, לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה וועדת התגמול של החברה עדכון לתנאי העסקתה של גב' דונרשטיין כך ששכרה החל מחודש יולי 2023 עודכן לסך של 13,000 ש"ח.

בנוסף זכאית בר, בהתאם לשיקול דעתה, להעמדת רכב מהסוג המקובל בחברה לעובדים בדרגתה של בר (כולל גילום מס) או לתשלום חלף העמדת רכב כאמור ולתשלום הוצאות רכב (כולל גילום מס) בסכום של כ-5,200 ש"ח בחודש.

לפרטים נוספים אודות תנאי הכהונה והעסקה של הגב' בר דונרשטיין ראו דוח זימון אסיפה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.

כמו כן, בר זכאית לזכויות סוציאליות ותנאים נלווים נוספים, ובין היתר, רכב כמקובל בחברה, לפי שיקול דעת החברה והוצאות רכב (כולל גילום מס), מחשב נייד, הפרשות לביטוח פנסיוני (קיים סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963), ימי חופשה (שאינם ניתנים לצבירה), דמי הבראה וימי מחלה לפי דין.

תקופת העסקה: תקופת ההסכם הינה לתקופה בת 5 שנים ממועד הפיכת החברה לחברה ציבורית וניתנת לסיום בהודעה בכתב ומראש על ידי כל אחד מהצדדים של 30 ימים. החברה רשאית לוותר על עבודתה של בר או לסיים את העסקתה לאלתר, ולשלם חלף הודעה מוקדמת אשר יחושב על פי כל תנאי העסקתה (למעט במקרים שנקבעו אחרת בהסכם).

במסגרת הסכם ההעסקה עם בר, התחייבה בר כלפי החברה בסודיות.

החל מיום 1 בינואר 2024, גב' דונרשטיין מכהנת הגב' בר דונרשטיין כמנהלת הדיגיטל - מותג רב-בריח

⁵⁵ מובהר כי לא יחול שינוי במשכורת גם בנסיבות בהן יידרש להעניק שירותים גם לתאגידים קשורים לחברה ו/או ככל שיחדל מהענקת שירותים כאמור.



רב-בריה

נעילה ו-SMART במחלקת השיווק (חלף תפקידה כתקציבאית במחלקת השיווק בחברה). ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה כי תנאי הכהונה וההעסקה של גב' בר דונרשטיין המפורטים לעיל יחולו החל מיום 1 בינואר 2024 גם בגין העסקתה בתפקידה החדש כמנהלת הדיגיטל - מותג רב-בריה נעילה ו-SMART והחל מיום 1 באפריל 2024 שכרה החודשי (ברוטו) יעמוד על סך של 16,000 ש"ח.

בנוסף תהא זכאית הגב' בר דונרשטיין זכאית לכלל ההטבות הניתנים למנהלים בדרגתה לרבות הוצאות טלפון וטלפון סלולארי, וכן זכאות להטבות מעבר לקבוע בדיון ובכלל זאת, תשלום ימי מחלה החל מהיום הראשון להיעדרות, ימי חופשה שנתית (לרבות צבירה ופדיון ימי חופשה), מחשב נייד, שי לחגים, סקר רפואי, תשלום חבר בארגונים הרלוונטיים, דמי הבראה, מתן הלוואות במסגרת נוהל מתן הלוואות לעובדי החברה, השתתפות בימי גיבוש וכנסים, שי בגין הצטיינות יתרה וכן כל הטבה אחרת הניתנת לכלל המנהלים בדרגתה בחברה.

(ז) ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה

ראו תקנה 29א להלן.

(ח) פטור ושיפוי דירקטורים ונושאי משרה

ראו תקנה 29א להלן.

(ט) ערבויות מבעל השליטה

מר שמואל דונרשטיין העמיד ערבות אישית במסגרת הסכם קומבינציה, אשר הוסרה ביום 14 במרץ 2023 במסגרת השלמת עסקת הקומבינציה, כמפורט בסעיף 28.2 לדוח עסקי התאגיד.

(י) יתרות חו"ז של בעלת השליטה בחברה

יתרת חו"ז בעלת השליטה בדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 עמד על יתרת זכות בסך 2,786 אש"ח בין היתר בגין מענק עמידה ביעדים לשנת 2023 (אשר ישולם בסמוך לפרסום הדוח הכספי), דמי ניהול והוצאות אש"ל אשר נפרעו בהתאם להוראות הסכם הניהול בינואר 2024.

עסקאות אחרות:

(א) עסקאות זניחות

לפרטים אודות נוהל לסיווג עסקאות עם נושאי משרה, בעלי עניין או בעלי שליטה בחברה, כעסקאות זניחות, שאושר על ידי ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה כקבוע בתקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ראו ביאור 30 לדוחות הכספיים ליום 31 בדצמבר 2023.

(ב) התחייבות לתיחום פעילות

בין החברה לבין בעלי השליטה בחברה לא קיים הסדר תיחום פעילות. במסגרת הסכם הניהול בין החברה לבין דלתות נקבע סעיף של אי-תחרות כמפורט לעיל.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

ראו דיווח מיידי של החברה מיום 7 בינואר 2024 (מספר אסמכתא: 2024-01-003016), אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה.



תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים

לפירוט בדבר ההון הרשום, ההון המונפק וניירות הערך ההמירים של החברה ראו דיווח מיידי מיום 27 לאוגוסט 2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-079981) אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה. ראו גם באור 17 לדוחות הכספיים לשנת 2023.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות של החברה

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה ראו דיווח מיידי של החברה מיום 27 לאוגוסט 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-079981), אשר המידע הכלול בו מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

תקנה 25א: מען רשום ופרטיה של החברה

כתובת: החשמל 17 אזור תעשיה דרומי, אשקלון

טלפון: 08-6794914

פקס: 08-6794879

דואר אלקטרוני: riki_h@rav-bariach.com

תקנה 26: הדירקטורים של החברה :

| התעסקות עיקרית ב-5 השנים האחרונות וחברות בדירקטוריונים | פרטי הדירקטור |
|--|--|
| <p>20 במרץ 2024 - מנכ"ל ודירקטור של החברה, דירקטור בחברות בקבוצת רב בריח.</p> <p>2008 – 20 במרץ 2024 - יו"ר דירקטוריון החברה; דירקטור בחברות בקבוצת רב בריח.</p> <p>2016 – 2018 : מנכ"ל החברה.</p> | <p>שם: שמואל דונרשטיין ת.ז.: 051729473 תאריך לידה: 11.12.1952 מען: למרחב 46, רמת השרון 4721669 נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 24.7.2008 חברות בוועדות דירקטוריון: לא אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: לא אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: לא אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: כן. יו"ר דירקטוריון החברה ודירקטור בחברות הבת של החברה רב בריח מוצרי נעילה בע"מ, דלתות (08) תעשיות בע"מ ונוריאלי תעשיות בנייה בע"מ. השכלה: לימודי כלכלה, אוניברסיטת תל אביב. האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: כן, בן זוגה של שלומית דונרשטיין, אביו של ליאור דונרשטיין ומאיה דונרשטיין יתיר וכן חמו של עומר יתיר.</p> |
| <p>מנהל (MD) בחברת EnTrust Global Partners Offshore LP.</p> | <p>שם: עומר דונרשטיין ת.ז.: 034134098 תאריך לידה: 18.6.1977 מען: סיני 18, רמת השרון, 4722675 נתינות: ישראלית</p> |



רב-בריה

| התעסקות עיקרית ב-5 השנים האחרונות וחברות בדירקטוריונים | פרטי הדירקטור |
|--|--|
| | <p>תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 15.7.2021 חברות בוועדות דירקטוריון: לא אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: לא אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: לא אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא השכלה: L.L.B במשפטים וניהול, אוניברסיטת תל אביב; MBA במנהל עסקים- אוניברסיטת פנסילבניה. האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: כן, בנם של שלומית ושמואל דונרשטיין, בעלי השליטה בחברה, ואח של ליאור דונרשטיין ומאיה דונרשטיין יתיר, נושאי משרה בחברה.</p> |
| <p>2015 – 2020: מנכ"ל נשיאות הארגונים הכלכליים; יו"ר דירקטוריון בחברת שפיר הנדסה ותעשייה בע"מ; בעבר יו"ר דירקטוריון בחברת אברות תעשיות בע"מ.</p> | <p>שם: יהודה שגב ת.ז.: 076042738 תאריך לידה: 21.7.1951 מען: השונית 10, יבנה נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 22.8.2021 חברות בוועדות דירקטוריון: ועדת ביקורת, ועדת תגמול והועדה לבחינת הדוחות הכספיים. אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: לא אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: לא אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא השכלה: תואר ראשון במשפטים, מכללת קריית אונו; תואר ראשון במדעי הרוח, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני במדעי המדינה, אוניברסיטת חיפה, תואר שני במשפטים, אוניברסיטת בר אילן האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |
| <p>ינואר 2022- היום: יו"ר דירקטוריון דלק מערכות רכב בע"מ; 2004 – 2019: מנכ"ל קבוצת דלק בע"מ; 2014 – 2019: יו"ר דירקטוריון הפניקס חברה לביטוח בע"מ; 2014 – 2019: יו"ר דירקטוריון דלק קידוחים – שותפות מוגבלת.</p> | <p>שם: אסי ברטלפד ת.ז.: 065474108 תאריך לידה: 24.2.1952 מען: החשמל 17 אשקלון נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 18.11.2021 חברות בוועדות דירקטוריון: ועדת ביקורת, ועדת תגמול והועדה לבחינת הדוחות הכספיים. אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: דירקטור חיצוני אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: כן אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: כן</p> |



רב-בריח

| התעסקות עיקרית ב-5 השנים האחרונות וחברות בדירקטוריונים | פרטי הדירקטור |
|---|---|
| | <p>אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא השכלה: תואר ראשון בכלכלה, אוניברסיטת תל אביב האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |
| <p>היום: סמנכ"לית כספים דואר ישראל. 2019 – אוגוסט 2021: מנכ"לית סופרבוס ושות', שותפות מוגבלת; 2012 – 2018: סמנכ"לית כספים, רכבת ישראל בע"מ. מכהנת כדירקטורית חיצונית בתאגידים הבאים: חנן מור אחזקות בע"מ וחברת חוצה ישראל בע"מ. בעבר: כיהנה כדירקטורית חיצונית בתאגידים הבאים: בנק מסד בע"מ ואוריין ש.מ</p> | <p>שם: קרן אצאלן ת.ז: 013219506 תאריך לידה: 15.11.1966 מען: אלכסנדר פן 14, תל אביב נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 18.11.2021 חברות בוועדות דירקטוריון: ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים. אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: דירקטורית חיצונית אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: כן אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: כן אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא השכלה: תואר ראשון בכלכלה וניהול, אוניברסיטת תל אביב; תואר שני בכלכלה (התמחות במימון) אוניברסיטת תל אביב האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |
| <p>2003 – היום: יו"ר דירקטוריון חברת רון מילוא אחזקות בע"מ; 2003 – היום: יו"ר דירקטוריון חברת רון מילוא שירותי ניהול (2003) בע"מ. מכהן כיו"ר דירקטוריון בחברת חוצה ישראל בע"מ וכדירקטור בלתי תלוי בקבוצת דלק בע"מ.</p> | <p>שם: רוני מילוא⁵⁶ ת.ז: 007538408 תאריך לידה: 26.11.1949 מען: דוד המלך 26, תל אביב נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 18.11.2021 חברות בוועדות דירקטוריון: ועדת ביקורת, ועדת תגמול והוועדה לבחינת הדוחות הכספיים. אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: דירקטור בלתי תלוי אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: לא אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא השכלה: תואר ראשון במשפטים, אוניברסיטת תל אביב האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |
| <p>2020 – היום: יו"ר דירקטוריון בחברת מ.ל.רן פרויקטים ומסחר בע"מ; דירקטור בחברת בזק ובחברות בנות שלה; דירקטור בכלל אחזקות בע"מ; דירקטור באורמת טכנולוגיה; דירקטור בחברת סונול.</p> | <p>שם: דוד גרנות ת.ז: 45333739 תאריך לידה: 30.1.1947 מען: השומר 26, רעננה נתינות: ישראלית תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 18.11.2021</p> |

⁵⁶ ביום 10 ביולי 2023 סיים מר רוני מילוא את כהונתו בחברה.



רב-בריח

| התעסקות עיקרית ב-5 השנים האחרונות וחברות בדירקטוריונים | פרטי הדירקטור |
|---|---|
| <p>2009 – 2017 : יו"ר ועדת השקעות בחברת הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסיים בע"מ.</p> <p>בעבר: דירקטור בחברת PROTALIX BIO THERAPEUTICS, INC – במשך כ-4 שנים.</p> | <p>חברות בוועדות דירקטוריון: הועדה לבחינת הדוחות הכספיים.</p> <p>אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: לא</p> <p>אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: כן</p> <p>אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא</p> <p>אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא</p> <p>השכלה: תואר ראשון בכלכלה, האוניברסיטה העברית ירושלים, תואר שני במנהל עסקים, האוניברסיטה העברית בירושלים</p> <p>האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |
| <p>2024- היום - יו"ר חברת אינטל טק בע"מ</p> <p>2020-2023 - מנכ"ל משהב"ט,</p> <p>2020-2029 -דירקטור בחברת בירד אירוסיסטמס</p> | <p>שם: אמיר (שמעון) אשל</p> <p>ת.ז: 055652846</p> <p>תאריך לידה: 4 באפריל 1959</p> <p>מען: התפוח 78 קדרון נתינות: ישראלית</p> <p>תאריך תחילת כהונתו כדירקטור: 1 בפברואר 2024</p> <p>חברות בוועדות דירקטוריון: אין</p> <p>אם דירקטור חיצוני או בלתי תלוי: לא</p> <p>אם בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית: כן, כשירות מקצועית</p> <p>אם החברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי שקבע הדירקטוריון לפי סעיף 92(א)(12) לחוק החברות: לא</p> <p>אם עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או בעל ענין בחברה – התפקיד שממלא: לא</p> <p>השכלה: תואר ראשון- לימודים כללים A.U.M. אלבמה ארה"ב; תואר שני מדע המדינה – אוניברסיטת חיפה.</p> <p>האם בן משפחה של בעל ענין אחר בתאגיד: לא</p> |

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה נכון למועד אישור הדוח:

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|---|---|
| <p>2019 – היום: מנכ"ל החברה; דירקטור בחברות בקבוצת רב בריח.</p> <p>2006 – היום: יו"ר דירקטוריון עמותת השועל (ארגון ללא מטרות רווח);</p> <p>2009 – היום: דירקטור בעמותת רואים רחוק (ארגון ללא מטרות רווח);</p> <p>2017 – 2019: סמנכ"ל תפעול גלובלי בחברת סודהסטרים אינטרנשיונל בע"מ;</p> | <p>שם: עידן זו-ארץ⁵⁷</p> <p>ת.ז: 029711223</p> <p>תאריך לידה: 1.9.1972</p> <p>מען: יעל הגיבורה 10, מודיעין, 71729200</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 1.7.2019</p> <p>התפקיד שממלא: מנכ"ל</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא</p> |

⁵⁷כהונתו של מר עידן זו ארץ כמנכ"ל החברה הסתיימה ביום 20 במרץ 2024.



רב-ברוך

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|---|--|
| 2012 – 2016 : מנכ"ל מפעל הייצור FAB 28 20 ומנהל מרכז הייצור באינטל אלקטרוניקה בע"מ. | האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא השכלה: תואר ראשון B.A בהנדסה תעשייה וניהול מערכות מידע, אוניברסיטת בן גוריון; תואר שני M.B.A במנהל עסקים, אוניברסיטת בן גוריון. |
| יולי 2018 – סמנכ"ל רכש ושרשרת אספקה בחברה. 2015-2018- מנהל פיתוח עסקי בחברה. | שם: ליאור דונרשטיין ת.ז: 037074754 תאריך לידה: 21.09.1985 מען: צמרות 6/162, הרצליה תאריך תחילת כהונה: יולי 2018. התפקיד שממלא: סמנכ"ל רכש ושרשרת אספקה האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: דירקטור בחברת דלתות, בחברת נוריאלי תעשיות בנייה בע"מ וכן ברב בריח נעילה, וכן מכהן כנציג מורשה של החברה בחברות הבנות Rav Bariach Colombia SAS וכן חברת ADoors s.l.r. האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: כן, בנם של שמואל ושלומית דונרשטיין השכלה: BA כלכלה וחשבונאות- אוניברסיטת ת"א. רואה חשבון מוסמך. |
| 2012 – היום: סמנכ"לית שיווק בחברה. | שם: מאיה דונרשטיין יתיר ת.ז: 037296621 תאריך לידה: 7.5.1980 מען: יחיעם 14, רמת השרון, 4730120 תאריך תחילת כהונה: 23.2.2012 התפקיד שממלא: סמנכ"לית שיווק האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: כן, בתם של שמואל ושלומית דונרשטיין ונשואה לעומר יתיר השכלה: תואר ראשון B.A תקשורת וניהול, המכללה למנהל; תואר ראשון במשפטים L.L.B, המכללה למנהל; תואר שני במשפטים (ללא משפטים), אוניברסיטת בר אילן; עו"ד מוסמכת. |
| 2012 – 2020 : סמנכ"ל שיווק בינלאומי בחברה; דירקטור ברח בריח מוצרי נעילה בע"מ. | שם: עומר יתיר ת.ז: 034354464 תאריך לידה: 18.3.1978 מען: יחיעם 14, רמת השרון, 4730120 תאריך תחילת כהונה: 5.7.2018 התפקיד שממלא: מנכ"ל חברת הבת רב בריח מוצרי נעילה בע"מ האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: מנכ"ל חברת הבת רב בריח מוצרי נעילה בע"מ |

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|---|---|
| | <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: כן, חתנם של שמואל ושלומית דונרשטיין, נשוי למאיה דונרשטיין-יתיר.</p> <p>השכלה: תואר ראשון B.A בתקשורת וניהול, המכללה למנהל; תואר שני M.B.A במנהל עסקים, המכללה למנהל.</p> |
| <p>2013 – היום: סמנכ"ל כספים בחברה. מכהן כדירקטור בחברות בקבוצת רב בריח.</p> | <p>שם: אסף אבן-חיים ת.ז.: 034277509 תאריך לידה: 19.10.1977 מען: האגוז 5, קריית אונו תאריך תחילת כהונה: 1.6.2013 התפקיד שממלא: סמנכ"ל כספים</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: סמנכ"ל כספים של כלל החברות בקבוצה ודירקטור בחברות בנות של החברה.</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא</p> <p>השכלה: תואר ראשון B.A במנהל עסקים עם התמחות בחשבונאות, המסלול האקדמי המכללה למנהל ראשון לציון; רואה חשבון מוסמך.</p> |
| <p>2008 – היום: סמנכ"ל חטיבת בניה רוויה מגורים בחברה.</p> | <p>שם: אלי שמיני ת.ז.: 069410918 תאריך לידה: 1.1.1965 מען: נחמוני 9, ראשון לציון 7591410 תאריך תחילת כהונה: 1.9.2008 התפקיד שממלא: משנה למנכ"ל וסמנכ"ל חטיבת בניה רוויה למגורים</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: כן, גיס של שלומית דונרשטיין</p> <p>השכלה: תואר ראשון B.A במנהל עסקים, אוניברסיטת דרבי, אנגליה.</p> |
| <p>2019 – היום: דירקטור חיצוני בחברת תדיר-גן (מוצרים מדויקים) 1993 בע"מ; 2018 – 2020: מנכ"ל קבוצת איסכור מתכות ופלדות בע"מ; 2016 – 2018: מנכ"ל החברה.</p> | <p>שם: יגאל מורן ת.ז.: 053523619 תאריך לידה: 20.8.1955 מען: האילנות צ"י 21, כוכב יאיר 4486200 תאריך תחילת כהונה: 15.12.2020</p> <p>התפקיד שממלא בשנת 2023: מנכ"ל חברת הבת נוריאלי תעשיות בניה בע"מ. החל מיום 1 בינואר 2024 מכהן מר יגאל מורן כסמנכ"ל תפעול כלל פעילויות הקבוצה וכמשנה למנכ"ל החברה.</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: מנכ"ל חברת הבת נוריאלי תעשיות בניה בע"מ</p> |

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|--|---|
| | <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא השכלה: בוגר מדעי החקלאות האוניברסיטה העברית בירושלים. מוסמך במנהל עסקים עם התמחות בניהול אסטרטגי האוניברסיטה העברית בירושלים.</p> |
| <p>2017 – היום: סמנכ"ל השוק הפרטי בחברה. 2008 – 2016: סמנכ"ל מרלו"גים בחברה.</p> | <p>שם: גז אברג'ל ת.ז: 022506646 תאריך לידה: 16.10.1966 מען: הקוקיה 44, ראשון לציון, 7554843 תאריך תחילת כהונה: 27.7.2008 התפקיד שממלא: סמנכ"ל השוק הפרטי האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא. האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא השכלה: סוכן ביטוח, המכללה לביטוח תל אביב</p> |
| <p>2022 – היום: סמנכ"ל תפעול בחברה; 2018 – 2022: סמנכ"ל השוק המוסדי בחברה; 2011 – 2018: עו"ד במשרד פירט, וילנסקי, מזרחי כנעני.</p> | <p>שם: ניר לב ת.ז: 026621961 תאריך לידה: 16.7.1980 מען: פלמחים 214, 76890000 תאריך תחילת כהונה: 1.7.2019 התפקיד שממלא: סמנכ"ל תפעול האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא השכלה: תואר ראשון במשפטים L.LB, המסלול האקדמי המכללה למנהל ראשון לציון; מוסמך לעריכת דין.</p> |
| <p>2021 – היום: סמנכ"ל חטיבת השירות וההתקנות בחברה; 2019 – 2020: מנהל שירות תחום הפעילות המוסדי בחברה; 2016 – 2019: מנהל אזור צפון בחברה; 2015 – 2016: מנהל פרויקטים בחברה.</p> | <p>שם: עדי ברנשטיין ת.ז: 309476604 תאריך לידה: 4.4.1986 מען: שאול חרנס 2, פתח תקווה, 4077394 תאריך תחילת כהונה: 1.1.2021 התפקיד שממלא: מנהל חטיבת השירות וההתקנות האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא השכלה: תיכונית.</p> |
| <p>2021 – היום: מנכ"ל חברת הבת רב בריח אנרגיה בע"מ; 2018 – 2012: סמנכ"ל תפעול בחברה; 2017 – 2018: סמנכ"ל פיתוח, רכש וטכנולוגיה בחברה; 2015 – 2017: סמנכ"ל תפעול בחברה.</p> | <p>שם: אביחי רז ת.ז: 052329497 תאריך לידה: 7.11.1981 מען: יוני נתניהו 10, גבעת שמואל, 5442305 תאריך תחילת כהונה: 1.1.2021</p> |

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|---|---|
| | <p>התפקיד שממלא: מנכ"ל חברת הבת רב בריח אנרגיה בע"מ</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: מנכ"ל חברת הבת רב בריח אנרגיה בע"מ</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא</p> <p>השכלה: תואר ראשון L.L.B במשפטים, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני L.L.M במשפטים, אוניברסיטת בר אילן; תואר ראשון במתמטיקה, אוניברסיטת בר אילן; תואר שני MSC במתמטיקה, אוניברסיטת בר אילן.</p> |
| <p>מרץ 2022- היום: יועצת משפטית ראשית ומזכירת החברה.</p> <p>מאי 2021-מרץ 2022 – יועצת משפטית ומזכירת חברה של תומר תמלוגי אנרגיה בע"מ (חברה ציבורית).</p> <p>2018- מרץ 2022- יועצת משפטית בתאגידים ציבוריים בשליטת הפניקס ווליו השקעות מתקדמות בע"מ) לשעבר הלמן-אלדובי קרנות השקעה בע"מ).</p> <p>2017- 2021- ממונה על הציות והאכיפה בהלמן-אלדובי בית השקעות בע"מ (חברה ציבורית).</p> <p>2017-2010 –רשות ניירות ערך- רפרנטית בכירה ואחראית תחום אכיפה במחלקת תאגידים.</p> | <p>שם: יונית סלע- גזלה</p> <p>ת.ז: 040183097</p> <p>תאריך לידה: 27 בפברואר 1980</p> <p>מען להמצאת כתבי בית דין: החשמל 17 אשקלון</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 1 במרץ 2022.</p> <p>התפקיד שממלא: יועצת משפטית ראשית ומזכירת החברה.</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: יועצת משפטית בכל חברות הקבוצה.</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא.</p> <p>השכלה: תואר ראשון (בהצטיינות) במשפטים במסלול האקדמי המכללה למנהל. חברה בלשכת עורכי הדין בישראל. בוגרת קורס קציני ציות ואכיפה - אוניברסיטת בר אילן.</p> |
| <p>1 במאי 2022- היום: סמנכ"לית משאבי אנוש של קבוצת רב בריח.</p> <p>דצמבר 2019-מאי 2019- מנהלת משאבי אנוש קבוצת רב בריח.</p> | <p>שם: ענת ורניק</p> <p>ת.ז: 307403568</p> <p>תאריך לידה: 2 באוגוסט 1989</p> <p>מען: המלך רחבעם 20/9, אשדוד</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 1.5.2022</p> <p>התפקיד שממלא: סמנכ"לית משאבי אנוש</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: סמנכ"לית משאבי אנוש בכל חברות בקבוצת רב בריח.</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא.</p> <p>השכלה: תואר ראשון (רב תחומי) (B.A) – אוניברסיטת בר אילן.</p> |
| <p>בעל משרד לראיית חשבון. מבקר פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחו"ל.</p> | <p>שם: דניאל שפירא</p> <p>ת.ז: 052755998</p> <p>תאריך לידה: 21.07.1954</p> <p>מען: אשכנזי 8 תל אביב</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 21.11.2021</p> <p>התפקיד שממלא: מבקר פנימי</p> |

| תפקיד וניסיון עסקי עיקרי ב-5 השנים האחרונות | פרטי נושא המשרה |
|---|---|
| | <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: בתו של מבקר הפנים מכהנת כמבקרת פנים ב רייל ויזון בע"מ, חברה שבה מכהן מר שמואל דונרשטיין כדירקטור.</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא</p> <p>השכלה: רואה חשבון B.A בכלכלה חשבונאות – אוניברסיטת בר אילן</p> |
| <p>1 בפברואר 2022- היום – סמנכ"ל מערכות מידע בחברה.</p> <p>2020 – 2022 סמנכ"ל מערכות מידע ודיגיטל בקבוצת ISWM.</p> <p>2012-2020 מנהל טכנולוגיות עסקיות ודיגיטל בקבוצת אלקטרה בע"מ</p> | <p>שם: אלכס סלקובסקי ת.ז: 309753556</p> <p>תאריך לידה: 21.10.1977</p> <p>מען: יוני נתניהו 12 פי"ת</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 01.02.2023</p> <p>התפקיד שממלא: סמנכ"ל מערכות מידע</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא</p> <p>השכלה: MBA from Bar Ilan University, BSc Information Systems from Technion,</p> |
| <p>מנהל פרויקטים בחברה.</p> | <p>שם: שפיר שרף ת.ז: 035736685</p> <p>תאריך לידה: 27 בספטמבר 1978.</p> <p>מען: המייסדים 258 מושב יד נתן.</p> <p>תאריך תחילת כהונה: 1 בינואר 2024.</p> <p>התפקיד שממלא: סמנכ"ל פרויקטים</p> <p>האם ממלא תפקיד בחברה בת של החברה, בחברה קשורה שלה או בבעל עניין בה: לא</p> <p>האם בעל עניין בחברה או בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או של בעל עניין: לא</p> <p>השכלה: תואר ראשון בהנדסת תעשייה וניהול ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון.</p> |

תקנה 26: מורשה חתימה של החברה

נכון למועד הדוח, אין בחברה מורשה חתימה עצמאי, בהתאם לחוק ניירות ערך.

תקנה 27: רואה-החשבון המבקר של החברה

משרד רואי החשבון זיו האפט (BDO), דרך מנחם בגין 48, תל-אביב 6618003.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים והחלטות אסיפה כללית מיוחדת

(א) לעניין החלטות אסיפה בנושא עסקאות בעלי עניין ראו תקנה 21 ותקנה 22 לעיל וכן תקנה 29א להלן.



תקנה 29א: החלטות החברה:

1. לפרטים אודות אסיפת בעלי מניות החברה מיום 10 ביולי 2023 ותוצאותיה ראו דיווח מיידי על זימון אסיפת בעלי המניות של החברה מיום 4 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-060831) ודו"ח משלים מיום 7 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0064342) ודו"ח תוצאות אסיפה מיום 11 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-0656332) המובאים על דרך ההכללה.
2. לפרטים אודות אסיפת בעלי המניות של החברה מיום 20 במרץ 2024 ראו דוח זימון אסיפה משלים מיום 14 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-022243) ודוח תוצאות אסיפה מיום 21 במרץ 2024 (אסמכתא: 2024-01-024631) אשר המידע הכלול בהם מובא בדוח זה בדרך של הפניה.

פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי לנושאי משרה

תקנון החברה מאפשר מתן שיפוי וביטוח לנושאי משרה בה (לרבות דירקטורים) על-פי דין. בהתאם לכך, קבעה החברה מדיניות שיפוי והחליטה לבטח את אחריותם של נושאי משרה, הכל בהתאם ובכפוף להוראות הדין.

(א) ביום 17 באוגוסט 2021 אישרו דירקטוריין החברה והאסיפה הכללית של החברה מתן פטור והתחייבות לשיפוי כמפורט להלן:

פטור

בכפוף להוראות ולסייגים שנקבעו בדין בקשר למתן פטור לנושאי המשרה, החברה פוטרת את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות אלו הנמנים על בעלי השליטה בה בהיקף המרבי המותר על-פי דין, מאחריות, כולה או מקצתה, בשל נזק, במישרין או בעקיפין, שנגרם או שייגרם עקב הפרת חובת הזהירות של אותם נושאי המשרה כלפיה, בפעולה שנעשתה על נושא המשרה בתוקף היותו נושא משרה בחברה או בחברה בת או ממלא תפקיד אחר בחברה בת או בחברה אחרת (כהגדרת המונח בכתב הפטור והתחייבות לשיפוי).

פטור זה לא יחול בשל כל אחד מאלה: הפרת חובת אמונים; הפרת חובת זהירות בחלוקה; הפרת חובת זהירות שנעשתה בכוונה או בפזיזות, למעט אם נעשתה ברשלנות בלבד; פעולה מתוך כוונה להפיק רווח אישי שלא כדין; קנס, קנס אזרחי, עיצום כספי או כופר שיוטל על נושאי המשרה.

שיפוי

החברה התחייבה לשפות מראש, בהתאם למותר בתקנון החברה, את נושאי המשרה בה (כולל דירקטורים), לרבות נושאי משרה שהינם בעלי שליטה בה, בגין כל חבות והוצאה כמפורט בכתב הפטור והשיפוי, לרבות הוצאות התדיינות סבירות, חבות כספית שהוטלה על נושאי משרה לטובת אדם אחר על-פי פסק דין, פסק דין שניתן בפשרה או פסק בורר שאושר בידי בית משפט ולרבות שיפוי לפי חוק ניירות ערך ובכפוף להוראותיו.

הסכום הכולל והמצטבר אשר ישולם על ידי החברה על פי כתב הפטור והתחייבות לשיפוי לכל נושאי המשרה במצטבר ביחס לחבות הכספית האמורה כמפורט בכתב הפטור והתחייבות לשיפוי, לא יעלה על סכום כולל השווה לגבוה מבין: (א) סכום השווה ל- 25% מההון העצמי של החברה (כפי שיהיה בדוחות



רב-בריה

הכספיים האחרונים המאוחדים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי ; או (ב) סך של 25 מיליון ש"ח.

ביום 20 במרץ 2024 אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה עדכון למדיניות התגמול של החברה לפיו מובהר כי, סכום השיפוי הכולל והמצטבר שבו תחוב החברה על-פי התחייבות מראש לשיפוי ביחס לחבות כספית לכל נושאי המשרה בחברה, לא יעלה על סכום השווה לשיעור של עשרים וחמישה אחוזים (25%) מהונה העצמי של החברה על-פי דוחותיה הכספיים המאוחדים האחרונים של החברה שקדמו לתשלום סכום השיפוי.

עוד מובהר כי החברה לא תפטור נושא משרה מאחריותו כלפי החברה, כולה או מקצתה, בשל החלטה או עסקה שלבעל השליטה בחברה או לנושא משרה בחברה יש בה עניין אישי.

ביטוח :

ביום 27 ביולי 2023, אישרה ועדת התגמול של החברה את התקשרות החברה בפוליסות ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה (לרבות דירקטורים אשר נמנים על בעל השליטה או קרובו), כפי שיהיו מעת לעת, לתקופה בת 12 חודשים החל מיום 14 ביולי 2023 ועד ליום 13 ביולי 2024 בהתאם לתנאים הבאים :

(1) גבול כיסוי האחריות הינו בסך של עד 10 מיליון דולר ארה"ב (בשתי שכבות בסך של 5 מיליון דולר כל אחת) למקרה ובמצטבר בתקופת הביטוח.

(2) ההשתתפות העצמית של החברה בלבד הינה בסך של כ- 50 אלפי דולר ארה"ב למעט לגבי תביעות בארה"ב וקנדה לגביהן ההשתתפות העצמית הינה בסך של כ- 100 אלפי דולר ארה"ב ולמעט תביעות ניירות ערך כנגד החברה בהן ההשתתפות הינה בסך של כ- 180 אלפי דולר ארה"ב. אין השתתפות עצמית לנושאי משרה (להלן: "פוליסות הביטוח").

היות וההתקשרות בפוליסות הביטוח הינה בתנאים זהים ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה בחברה, נעשית בתנאי שוק ואינה עשויה להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה, אושרה התקשרות החברה בפוליסות הביטוח בהתאם לתקנה 1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), תש"ס-2000.

(ב) בנוסף ביום 17 באוגוסט 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של החברה התקשרות בפוליסת ביטוח ייעודית להנפקה (POSI-Public Insurance Securities of Offering) וזאת לתקופה של שבע שנים, לדירקטורים ולנושאי משרה בחברה, כפי שיהיו מעת לרבות בעלי שליטה בחברה, בהתאם לתנאים העיקריים כדלקמן : גבול כיסוי האחריות הינו בסך של 10 מיליון דולר (בשתי שכבות בסך של 5 מיליון דולר כל אחת) למקרה ובמצטבר בתקופת הביטוח. הפרמיה הינה בסך של כ- 308 אלף דולר, וההשתתפות העצמית הינה בסך של כ- 50 אלפי דולר, למעט בגין תביעות בארה"ב וקנדה לגביהן ההשתתפות העצמית הינה בסך של כ- 100 אלפי דולר ובגין תביעות שעניינן הפרת דיני ניירות ערך כנגד החברה בסך של כ- 180 אלפי דולר.

בברכה,

רב-בריה (08) תעשיות בע"מ

תאריך : 27 במרץ 2023

תפקידם :

יו"ר הדירקטוריון

מנכ"ל ודירקטור

שמות החותמים :

גיורא בר דעה

שמואל דונרשטיין



**הצהרות מנהלים לפי תקנה 9(ב) לתקנות ניירות ערך
(דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970**

הצהרות מנהלים

הצהרת מנהל כללי לפי תקנה 9(בד)1

אני, שמואל דונרשטיין, מצהיר כי:

- 1) בחנתי את הדוח התקופתי של רב-בריה (08) תעשיות בע"מ ("החברה") לשנת 2023 ("הדוחות");
- 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;
- 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;
- 4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון, ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של החברה, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:
 - א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד, לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן -
 - ב. כל תרמית בין מהותית ובין שאינה מהותית שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- 5) אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה:
 - א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן -
 - ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
 - ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים לפי תקנה 9ב(ד)(2)

אני, אסף אבן חיים, מצהיר כי:

- 1) בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של רב-בריה (08) תעשיות בע"מ ("החברה") לשנת 2023 ("הדוחות");
- 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;
- 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;
- 4) גיליתי לרואה החשבון המבקר של החברה, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת והדוחות הכספיים של החברה, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

- א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתה של החברה לאסוף, לעבד לסכם או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן -
 - ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;
- 5) אני, לבד או יחד עם אחרים בחברה:

- א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לחברה, לרבות חברות מאוחדות שלה כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בחברה ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן -
- ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;
- ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון וההנהלה ומשולבות בדוח זה.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.