



water.io

ווטר אי או בע"מ
(**"החברה"**)

דוח תקופתי לשנת 2023

פרק א' - תיאור עסקי החברה

פרק ב' - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני החברה

פרק ג' - דוחות כספיים ליום 31 בדצמבר 2023

פרק ד' - פרטים נוספים על החברה

פרק ה' - הצהרות הנהלה בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית

מופנית בזאת תשומת לב הקורא לכך שהחברה הינה "תאגיד קטן", כמשמעות מונח זה בתקנה 5 לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים) התש"ל-1970 ("**התקנות**"), ודירקטוריון החברה החליט לאמץ את כל ההקלות שאושרו לתאגידים קטנים כמפורט בתקנות, ככל שהן (או שתהיינה) רלבנטיות לחברה, ובכלל זה:

- ביטול החובה לפרסם דוח על הבקרה הפנימית ודוח רואה החשבון המבקר על הבקרה הפנימית;
- העלאת סף המהותיות בקשר עם צירוף הערכות שווי ל-20% לעניין המבחן המאזני והתוצאתי ו-10% לעניין מבחן ההון העצמי המינימלי;
- העלאת סף הצירוף של דוחות חברות כלולות מהותיות לדוחות ביניים ל-40%;
- דיווח על בסיס מתכונת דיווח של תאגיד קטן פטור (מתכונת דיווח חצי שנתית).

תוכן עניינים

	תיאור התפתחות הכללית של עסקי החברה	חלק ראשון
4	פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה	.1
6	תרשים אחזקות של החברה	.2
6	השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה	.3
6	חלוקת דיבידנדים	.4
	מידע אחר	חלק שני
7	מידע כספי לגבי תחומי פעילות החברה	.5
7	סביבה כללית והשפעות גורמים חיצוניים על פעילות החברה	.6
	תיאור עסקי החברה	חלק שלישי
13	מידע כללי על תחום הפעילות	.7
17	מוצרים ושירותים	.8
20	פילוח הכנסות ורווחיות מוצרים ושירותים	.9
21	מוצרים ושירותים חדשים	.10
21	לקוחות	.11
23	שיווק והפצה	.12
23	צבר הזמנות	.13
23	תחרות	.14
27	עונתיות	.15
27	כושר ייצור	.16
27	רכוש קבוע ומקרקעין	.17
27	מחקר ופיתוח	.18
28	נכסים לא מוחשיים	.19
32	הון אנושי	.20
33	חומרי גלם וספקים	.21
35	הון חוזר	.22
35	השקעות	.23
35	מימון	.24
36	מיסוי	.25
36	מגבלות ופיקוח על תחום הפעילות	.26
39	הסכמים מהותיים	.27
39	הליכים משפטיים	.28
39	יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה	.29
41	דיון בגורמי סיכון	.30

פרק א' תיאור עסקי החברה

פרק זה כולל או עשוי לכלול מידע צופה פני עתיד, לרבות תחזיות, הערכות, אומדנים, ציפיות או מידע אחר, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה בלבד, או בכלל. מידע צופה פני עתיד הוא מידע בלתי וודאי לגבי העתיד, המבוסס על מידע הקיים בקבוצה בתאריך הדוח, וכולל הערכות, אומדנים או כוונות של החברה נכון למועד הדוח. התוצאות בפועל עלולות להיות שונות באופן מהותי מן התוצאות המוערכות או צפויות על ידי החברה או משתמעות ממידע זה, והתממשותן מושפעת, בין היתר, מאי-ודאויות וגורמים אחרים שאינם בשליטת החברה. במקרים מסוימים, ניתן לזהות קטעים המכילים מידע צופה פני עתיד על ידי הופעת מילים, כגון: "להערכת החברה", "בכוונת החברה", "החברה סבורה", "החברה צופה" וכד', אך יתכן כי מידע זה יופיע גם בניסוחים אחרים.

בפרק זה מובא להלן תיאור עסקי ווטר אי או בע"מ (להלן: "החברה") והתפתחות עסקיה כפי שחלו בשנת 2023 בהתאם לתוספת הראשונה בתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיטות התשקיף - מבנה וצורה), תשכ"ט-1969.

הדוח נערך בהתאם להוראת תקנה 8א' לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1971. נתונים המופיעים בדוח הינם נכונים למועד הדוח התקופתי. עם זאת, במקרים מסוימים בדוח מובאים פרטים הסוקרים אירועים בחיי התאגיד אשר התרחשו לאחר מועד הדוח וסמוך למועד אישורו על-ידי דירקטוריון החברה ("מועד פרסום הדוח"). במקרים שכאלו יצוין הדבר במפורש באמירה, כי אלו נמסרים נכון למועד פרסום הדוח.

1. מונחים

בפרק זה תהיה למונחים הבאים המשמעות המופיעה לצדם:

"הבורסה" -	הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ.
"החברה" -	ווטר אי או בע"מ (ובשמה הקודם: אימפקס ווטר אי או בע"מ).
"התשקיף" -	תשקיף להשלמה של החברה אשר פורסם ביום 30 באוגוסט 2021 (מס' אסמכתא: 073894-01-2021) וההודעה המשלימה שפורסמה מכוחו ביום 2 בספטמבר 2021 אשר מכוחם נרשמו מניותיה של החברה לראשונה למסחר בישראל.
"דולר" -	דולר ארה"ב.
"חוק החברות" -	חוק החברות, התשנ"ט-1999.
"חוק המו"פ" -	חוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, התשמ"ד-1984, כפי שיהיה בתוקף מעת לעת.
"חוק ניירות ערך" -	חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968.

- “מותג מוצרי הצריכה” - מותגי ויצרני מוצרי צריכה כגון מזון, משקאות, קוסמטיקה, תרופות, תוספי תזונה.
- “רשות החדשנות” - הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגיה (בשמה הקודם: המדען הראשי).
- “Big Data” - טכנולוגיות ניהול של כמויות מאסיביות של מידע המצטבר במאגרי נתונים ענקיים, תוך ניסיון למצוא בו דפוסים ותבניות שיכולות לסייע בהפקת תועלת.
- “B2B” - מודל Business to Business – מכירה על ידי חברה עסקית לחברה עסקית אחרת.
- “B2C” - מודל Business to Consumer – מכירה על ידי חברה עסקית לצרכן או מכירה ישירה על ידי חברה עסקית לצרכן ללא ערוצי הפצה.
- “SaaS” - תוכנה המסופקת למשתמש בתור שירות. התוכנה ממוקמת על שרתי הענן.

חלק א' – תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

2. פעילות החברה ותיאור התפתחות עסקיה
- 2.1 כללי
- 2.1.1 החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 14 ביוני 2015 תחת השם ווטר אי או בע"מ. ביום 1 במרץ 2021 שינתה החברה את שמה לשם "אימפקס אי או בע"מ", וביום 25 באוקטובר 2023 שינתה החברה את שמה לשמה הנוכחי.
- 2.1.2 בחודש אוגוסט 2021 פרסמה החברה תשקיף על פיו נמכרו והונפקו לציבור מניות רגילות של החברה, ללא ערך נקוב אשר נרשמו למסחר בבורסה והחברה הפכה להיות חברה ציבורית כמשמעותה מונח זה בחוק החברות.
- 2.2 תחום הפעילות
- 2.2.1 נכון למועד הדוח החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פלטפורמה טכנולוגית המיועדת לבקבוקי מים חכמים. במסגרת פעילות זו מתמקדת החברה במוצרים המיועדים לשוק מוצרי ה-Wellness, במישרין באמצעות שיווק בקבוק השתייה החכם פרי פיתוחה תחת המותג Water.io ובאמצעות שילוב הפלטפורמה הטכנולוגית במוצרים של צדדי ג'. החברה פועלת לפיתוח מוצרים מבוססי טכנולוגיה המהווים אמצעי בידי הלקוחות לשינוי ושמירה על איכות חיים ובריאות, על ידי שינוי תודעתי ובריאותי.
- בשוק הישראלי מוכרת את מוצרי Water.io באתר ה e-commerce של החברה il.water.io ובחנויות באמצעות ערוצי הפצה ושיתופי פעולה שלה עם מותגים מובילים בארץ.
- בשוק האמריקאי החברה מוכרת את מוצרי Water.io במכירה ישירה לצרכנים באתר האינטרנט us.water.io, ובפלטפורמת Amazon. כמו כן, החברה מוכרת את מוצריה כמפורט בסעיף 12.6 להלן,

לחברת פפסיקו, המשלבת את טכנולוגיית החברה בבקבוקי שתיה חכמים המשווקים תחת מותג משקאות הספורט Gatorade (לפרטים אודות water.io ר' סעיף 9.1 להלן).

2.2.2 הפלטפורמה הטכנולוגית כוללת אריזות חכמות (בקבוקים חכמים), יישומון (אפליקציה) וכן שירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה-IoP (האינטרנט של האריזות – Internet of Packaging)¹.

החברה פיתחה פלטפורמה לניטור שתייה שכוללת:

א. מערכות חישה המותקנות בתוך בקבוק חכם אשר מנטרות באופן שוטף את השימוש שנעשה בבקבוק.

ב. יישומון ייעודי שפיתחה החברה המיועד לטלפון החכם של צרכן הקצה (אפליקציה), הקולט את הנתונים שנאספים על ידי מערכות החישה באמצעות תקשורת Bluetooth ומשדר אותם לשרתי החברה ב"ענן". היישומון נועד לשפר בצורה קלה, מדידה ועקבית את הרגלי השתיה ויוכל לשמש בעתיד כפלטפורמה המאפשרת למשתמש מעקב אחר מגוון היבטי Wellness שלו (Wellness Hub).
ג. שירותי תוכנה במודל SaaS עבור לקוחות B2B2C: להצגה ולניתוח הנתונים שנאספו במערכת החישה ושודרו לשרתי החברה באמצעות טכנולוגיית Big Data המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה.

2.2.3 הפלטפורמה של החברה נועדה לשמש אמצעי לשינוי אורח חיים ובריאות לקוחותיה ו/או לקוחות הקצה של מותג מוצרי הצריכה (כגון חברת משקאות), באמצעות שיפור הרגלי השתיה וחוויית הצריכה של משתמשיה, בהתבסס על המידע שנאסף באמצעות יישומון ייעודי שפיתחה החברה, המתחבר למוצרים בהם מוטמעת מערכת החישה של החברה, דוגמת בקבוק Water.io המשווק על ידי החברה.

2.2.4 הפלטפורמה של החברה אוספת נתונים בדבר הרגלי השימוש במוצרים על ידי משתמשיה "בזמן אמת", באופן המאפשר לחברה לעבד ולנתח את הנתונים, ולשתף במידע את המשתמש וכן את לקוחותיה, בין אם אלו צרכני הקצה ובין אם מותגי מוצרי הצריכה, והכל בהתאם לכללי השמירה על הפרטיות המחייבים. המידע שנאסף מאפשר לחברה לקבל מידע ייחודי על צרכני הקצה של מוצריה, או של לקוחותיה (מותגי מוצרי צריכה של חברות משקאות) אודות אופן ותדירות השימוש של צרכני הקצה במוצר.

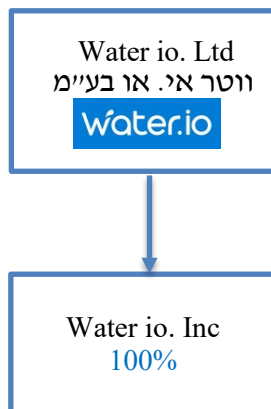
להערכת החברה, המידע שנאסף הינו בעל חשיבות מסחרית רבה הן עבור החברה עצמה כשהיא מייצרת קשר ישיר עם צרכני הקצה שלה במודל ה-B2B, ומספקת להם פתרונות מעולם ה-Wellness כגון פתרונות שתייה מותאמים במוצר Water.io. והן עבור מותגי מוצרי הצריכה (חברות משקאות) אשר יאפשר לה להתאים את מוצריה להעדפות צרכני הקצה, לפתח מוצרים חדשים, וכפועל יוצא להגדיל את המכירות ואת היתרון התחרותי שלה בשוק.

2.2.5 בהתאם למגמות השוק ודרישות צרכני הקצה, החברה מתכננת את מוצריה כך שיהיו בני קיימא. מכיוון שמדובר במוצרי אלקטרוניקה, השאיפה היא שהמוצרים יהיו במארז המאפשר שימוש רב פעמי, נטען, וכך יהיה ניתן להמשיך ולהשתמש במוצרים לאורך זמן. לדוגמא, בקבוק המים החכם Water.io הוא בקבוק רב פעמי נטען כך שניתן להשתמש בו לאורך זמן ועל ידי כך לצמצם שימוש בבקבוקי מים חד פעמיים ואף להפסיקו לחלוטין.

¹ החברה קיבלה את אישור הרשות לחדשנות ונרשמה על פי חלופת מו"פ. החברה התחייבה בתשקף כי התחום העיקרי בו עוסקת החברה ומתכוונת להמשיך ולעסוק בו, בתקופה שלאחר הרישום למסחר, הינו מחקר ופיתוח, כמפורט בתשקף החברה, או ייצור ושיווק של פירות המחקר והפיתוח שבוצע על-ידיה.

3. **תרשים אחזקות של החברה**
 ביום 24.1.2024 ייסדה החברה חברת בת בבעלות מלאה המאוגדת ופועלת בארה"ב, Water io. Inc (להלן: "ווטר אי. או. אינק").

להלן תרשים מבנה האחזקות של החברה וחברת הבת:



4. **השקעות בהון החברה ועסקאות במניותיה**
 בשנתיים שקדמו למועד פרסום דוח זה, לא בוצעו השקעות בהון החברה וכן עסקאות מהותיות על-ידי בעלי עניין במניות החברה מחוץ לבורסה.
5. **חלוקת דיבידנדים**
 5.1 החל מיום 1 בינואר 2022 ועד סמוך למועד פרסום הדוח, החברה לא חילקה דיבידנדים לבעלי מניותיה.
 5.2 נכון ליום 31 בדצמבר, 2023, לחברה גירעון בעודפים.
 5.3 למועד הדוח לא קיימת כל מגבלה על חלוקת דיבידנדים על ידי החברה, למעט מכוח הדין.
 5.4 נכון למועד הדוח, לא אימץ דירקטוריון החברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

חלק שני – מידע אחר

6. מידע כספי לגבי תחום פעילות החברה

להלן נתונים כספיים בדבר הכנסות ותוצאות פעילותה (באלפי דולר) של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2022 (באלפי דולר)	לשנה שהסתיימה ביום 31.12.2023 (באלפי דולר)	
2,101	5,205	הכנסות
100%	100%	שיעור הכנסות תחום הפעילות
1,464	2,973	עלות ההכנסות
637	2,232	רווח גולמי
2,794	1,948	הוצאות מחקר ופיתוח
1,712	1,737	הוצאות שיווק ומכירה
1,292	1,161	הוצאות הנהלה וכלליות
-	237	הכנסות אחרות
5,161	2,516	הפסד מפעולות רגילות
5,942	3,646	סך הנכסים המיוחסים לתחום הפעילות
2,568	2,641	סך ההתחייבויות המיוחסות לתחום הפעילות

להסברים בדבר התפתחויות שחלו בנתונים הכספיים שלעיל, ר' הסברי הדירקטוריון בדוח הדירקטוריון המצורף לדוח זה.

7. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

להלן תיאור המגמות, האירועים וההתפתחויות העיקריות להלן, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה, יש להם או צפויה להיות להם השפעה מהותית על התוצאות העסקיות של החברה:

7.1 שינויים ומגמות צרכניות²

7.1.1 שינויים בהעדפות צרכנים

בשנים האחרונות ניתן לזהות מגמות צרכניות של צריכת מוצרים בריאים וטבעיים יותר ועלייה במודעות הציבורית לשמירה על אורח חיים בריא, כחלק ממגמת ה-Wellness קרי, מגמה השמה דגש על רווחה ואיכות חיים בהיבטים גופניים, נפשיים וחברתיים. שוק ה-Wellness על היבטיו השונים, הוערך בכ- 5.6 טריליון דולר בשנת 2022.³

היקף שוק מוצרי מעקב כושר (Fitness trackers) עשוי להגיע להיקף שנתי של 74.61 מיליארד דולר בשנת 2024⁴, עם קצב צמיחה שנתי צפוי של 8.47% עד לשנת 2028 ושווי שוק צפוי של 103.3 מיליארד

² כל הנתונים בסעיף זה לקוחים מתוך: 2019 Global Food & Beverages Digital Transformation Benefit Report. <https://globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/>.

⁴ <https://www.statista.com/outlook/hmo/digital-health/digital-fitness-well-being/fitness-trackers/worldwide>

דולר עד לאותה השנה. לצד זאת, קיימת עלייה בביקוש למוצרים מותאמים אישית ללקוח (Personalization), בעלי איכות גבוהה וערך מוסף לצרכן וכן לשקיפות ושיתוף מידע, לרבות באשר לתהליכי ייצור ובטיחות המוצר.

7.1.2 התחזקות השפעת שיקולי הקיימות (sustainability)

ניכרת עליה במודעות הצרכנים לנזקים הסביבתיים הנלווים לתעשיית מוצרי הצריכה הארוזים (כגון, חומרי הגלם של האריזות וקצב התפרקותם, פליטת גזי חממה בכמות גדולה והזיהום בתהליכי הייצור). מתחזקת חשיבות הקיימות (sustainability) וישנה עליה בביקוש למוצרים בעלי אריזות רב פעמיות וידידותיות יותר לסביבה.

כמו כן, בעולם ישנה התפתחות של מגמות רגולטוריות לצמצום השימוש בפלסטיק למוצרי צריכה, ביניהם גיבוש אמנה של האו"ם למניעת זיהום פלסטיק⁵. זו גם אחת הסיבות לשימוש הגובר בבקבוקי שתייה רב פעמיים על פני בקבוקי שתייה חד פעמיים, בעיקר בקרב לקוחות המודעים לשיקולי קיימות ובקרב צעירים נכון לשנת 2024. שוק בקבוקי המים הרב פעמיים מוערך בכ-8.8 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי של כ-2.8% בין השנים 2023 ל-2034⁶.

7.1.3 שינויים בשרשרת הערך וצמיחה של ערוצי מכירה ושיווק מקוונים במודל של D2C

תעשיית הקמעונאות בארץ ובעולם עוברת שינויים המשפיעים גם הם על תעשיית מוצרי הצריכה הארוזים – ובפרט הצמיחה המואצת של ערוצי המכירה והשיווק הישירים/דיגיטליים והמסחר המקוון, המעניקים חווית קניה מהירה ונוחה.

מחקרים הראו כי 55% מהצרכנים מעדיפים לרכוש ישירות מהיצרן (על פני רכישה מקמעונאים). כמו כן, צרכנים מעדיפים קמעונאים מקוונים שמציעים מודל צריכה מידי של "לחץ ואסוף", שבו משלוח המוצר מתבצע בסמוך לאחר הרכישה, למקום ובמועד שנוח לצרכן.

בשנת 2022 מכירות המסחר האלקטרוני הקמעונאי בעולם הגיעו לכ-5.5 טריליון דולר. רק בארה"ב לבדה, הקניות המקוונות כבר מהוות 10% מהמכירות הקמעונאיות וצפויות לגדול משנה לשנה בשיעור של 15%. להערכת החברה, קמעונאים נוספים יכנסו לערוץ המכירות המקוונות אשר ימשיך בצמיחה מואצת גם בעתיד.

בהתאם, מותגים רבים שהינם חברות B2C החלו ליישם אסטרטגיה של D2C מכירה ושיווק ישירות לצרכן הקצה באמצעות אתר היצרן (מסחר מקוון). בכך, מקצרים היצרנים את שרשרת הערך המסורתית, שבה סחורות היצרן עברו מהיצרן, לסיטונאי, למפיץ ולקמעונאי לפני שנמכרו לצרכן הקצה.

מודל של D2C מאפשר למותג מוצרי הצריכה לקבל שליטה מלאה יותר על פעילותו ומוצרו, החל מאריזתם וכלה בשיווקם. כתוצאה, מודל זה מעניק למותג מוצרי הצריכה שליטה מלאה על חוויית צרכן הקצה ממוצרו, על טיפוח ושמירה של המוניטין שלו וכן בשל הקשר הישיר שנוצר עם הצרכן, הוא מאפשר למותג מוצרי הצריכה באמת להכיר את הצרכנים שלו והעדפותיהם. נכון לשנת 2022

⁵ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_22_1466

⁶ <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-reusable-water-bottle-market-to-exceed-us-11-5-billion-by-2034-industry-growth-and-influencing-factors--future-market-insights-inc-302075660.html>

⁷ Direct Business to Customer - מכירה ישירה ללקוח ללא ערוצי הפצה.

שוק D2C מוערך בכ-200.1 מיליארד דולר, עם קצב צמיחה שנתי צפוי של כ-6.1% בין השנים 2022 ל-2028.

7.1.4 התפתחויות בתחום ה-IoT (Internet of Things)

ה-IoT – ה"אינטרנט של הדברים" מאפשר למוצרים בהם מוטמעים חיישנים, תוכנה ורכיבי טכנולוגיה נוספים לתקשר ולהעביר מידע בינם לבין עצמם ו/או בינם לבין אנשים או מערכות באמצעות רשת האינטרנט.

תחום ה-IoT התפתח מאד בשנים האחרונות כתוצאה משילוב בין מספר טכנולוגיות ביניהן חיישנים חדישים, הגדלת אמינות וקיבולת של רשתות תקשורת, יכולת קליטה, עיבוד וניתוח של מספר רב של נתונים (Big Data) להפקת מידע בעל ערך, הוזלה משמעותית בעלות ייצור רכיבים אלקטרוניים, התפתחויות בתחום החומרה והמחשוב והתפתחות טכנולוגיית ענן. כיום נראה כי מגמות אלו ממשיכות להתפתח עם המעבר לרשתות תקשורת דור 4 ו-5 (4G CAT-M & NB-IoT 5G) ופיתוחים נוספים בתחומים המפורטים לעיל. אחד האתגרים המשמעותיים בתחום זה הינו אבטחת המידע הנדרשת על מנת להגן על המידע ועל שימוש לרעה ברשת.

7.2 שינויים בחסמי כניסה בתחום ה-Wellness ככלל ותחום פתרונות שתיה חכמים בפרט

כניסת חברות קטנות לתחום

תחום ה-Wellness ואיתו גם תחום פתרונות שתיה חכמים, נמצא בצמיחה משמעותית בשנים האחרונות, עקב הדגש המשמעותי על תחום הבריאות, ירידה בחסמי הכניסה, התפתחות הסחר המקוון וירידה בעלויות הייצור מאפשרים לחברות קטנות וחדשות להתחרות ביצרנים הגדולים והוותיקים.

גורמים מרכזיים:

- ירידה בחסמי כניסה: בעבר, ייצור ושיווק של פתרונות שתיה חכמים, כגון בקבוקי מים חכמים דרשו השקעות גדולות ופיתוח טכנולוגי מורכב. כיום, טכנולוגיות חדשות לפלטפורמות ייצור זמינות בהשקעה נמוכה יותר וחברות המספקות שירותי OEM (ייצור מקורי) מאפשרות לחברות קטנות להיכנס לשוק בקלות יחסית.
- התפתחות הסחר המקוון: פלטפורמות סחר מקוון כמו אמזון מאפשרות לחברות קטנות למכור את מוצריהן ישירות לצרכנים, ללא צורך במתווכים או מפיצים, המקנה להן גישה לקהל רחב יותר ומאפשר להן להתחרות בצורה יעילה יותר.
- ירידה בעלויות הייצור: התקדמות טכנולוגית וייצור המוני גרמו לירידה משמעותית בעלויות ייצור של רכיבים אלקטרוניים וחומרים אחרים המשמשים לייצור פתרונות שתיה חכמים, המאפשר לחברות קטנות לייצר מוצרים איכותיים במחירים תחרותיים.

האתגרים של חברות קטנות:

- למרות היתרונות הרבים, חברות קטנות בתחום ה-Wellness ופתרונות שתיה חכמים מתמודדות עם מספר אתגרים:
- פיתוח יכולות מולטידיסציפלינריות – פיתוח של מוצר צריכה פיזי (בקבוק חכם) המשלב חיישנים, תקשורת, אפליקציה יעודית, ומערכת SaaS לעיבוד הנתונים, דורש צוותים יעודיים מתחומים שונים.

- ייצור ועמידה בתקנים – יכולות יצור מתקדמות של מוצרי צריכה, תוך שמירה על עלויות ייצור נמוכות ויעילות תפעולית.
- מימון: גיוס הון להשקעה בפיתוח מוצרים, שיווק ומכירות יכול להיות קשה עבור חברות קטנות.
- מודעות למותג: חברות קטנות מתקשות להתחרות בביסוס מודעות למותג של חברות גדולות וותיקות.
- חדשנות: חברות קטנות צריכות להיות חדשניות ומתקדמות טכנולוגית כדי להתבלט בשוק תחרותי.

הזמנויות לחברות קטנות:

- חברות קטנות יכולות לנצל מספר הזדמנויות כדי להתחרות בשוק בקבוקי המים החכמים:
- התמקדות בקטגוריה והובלתה: חברות קטנות יכולות להתמקד בנישות ספציפיות בשוק, כמו בקבוקי מים חכמים לתחום הספורט, לתוכניות בריאות, ספורטאים או אנשים עם צרכים בריאותיים מיוחדים, להתאים את המוצר שלהם לקטגוריה זו, ולהוביל אותה.
- שיווק דיגיטלי: חברות קטנות יכולות להשתמש באמצעי שיווק דיגיטלי חדשני כדי להגיע לקהל היעד שלהן בצורה יעילה וזולה.
- שיתופי פעולה: חברות קטנות יכולות לשתף פעולה עם חברות אחרות בתחום כדי לפתח מוצרים חדשים, להרחיב את נתח השוק שלהן ולחסוך בעלויות.

7.3

שינויים בחסמי כניסה, מוצרי צריכה ארוזים

מכירה באמצעות אמזון וקמעונאים מקוונים אחרים

כיום אמזון הינה אחת המשווקות הגדולות ביותר בארה"ב של מוצרי צריכה. לאמזון יש מבחר גדול, מחירים אטרקטיביים ומשלוח יעיל ומהיר. עם התחזקות הסחר המקוון, קמעונאים מקוונים, כמו אמזון, עושים ניטור מידע רחב באתר שלהם ומשתמשים במידע שהם אוספים מהצרכנים שרכשו אצלם מותגים אחרים, כדי לייצר מותגים פרטיים מתחרים דומים ואף זהים, במחירים נמוכים יותר מאשר מוצרי הצריכה הממותגים. אמזון אינה משתפת את המידע שנאסף על ידה עם בעלי המותגים שמפרסמים אצלה את מוצריהם.

הניטור והגישה למידע בנוגע להרגלי הרכישה, תדירות הגלישה והרכישה והעדפותיהם, מעניקה יתרון עצום שמאפשר לקמעונאים המקוונים לקבל החלטה מושכלת יותר בנוגע לכניסה לסגמנטים חדשים ופיתוח מותגים פרטיים מתחרים המתמקדים בפלחי שוק רווחיים יותר, בנוגע לתמחור המוצרים ואילו תכונות נדרשות למותג הפרטי כדי לתת מענה לפער הקיים בשוק בין המותג המתחרה לבין המותג אותו היא מייצרת. כך למשל, כאשר עולה בניטור מוצר רווחי במיוחד, מתחילה אמזון לייצר מוצרים דומים בעצמה, נותנת למוצרים מטעמה עדיפות ומשתלטת למעשה על נתח הרווחים של המוצר הקודם בחנות המקוונת של אמזון. תחקיר של ארגון פרופבליקה מצא שב-75% מהמקרים אמזון ממקמת בראש רשימת תוצאות החיפוש שלה מוצרים שלה עצמה, או מוצרים של חברות שמשלמות לה עבור השירותים הלוגיסטיים שלה, כמו אחסון ומשלוח, וזאת גם כאשר ישנן אפשרויות זולות שמדורגות גבוה יותר וגם מעניקה להם סמליל "הבחירה של אמזון". תופעה זו תורמת להגברת התחרות בקרב חברות מוצרי הצריכה הארוזים גם מול המוצרים מתוצרת אמזון עצמה בדומה לאמזון, קמעונאים מקוונים יכולים לבצע ניטור וניתוח של הרגלי החיפוש של צרכנים ולאחר מוצרים

חסרים בשוק שיש להם דרישה. כך, קמעונאים מקוונים יכולים לפתח מותגים פרטיים שנותנים מענה למוצרים שחסרים בשוק ושיש להם דרישה רבה.

7.4 החמרה ברגולציה

החברה פועלת בכפוף לדיני המדינות בהן היא משווקת את מוצריה. בעת האחרונה ניכרת מגמה של החמרת הרגולציה בתחום ההגנה על הפרטיות ועל המידע של לקוחות, דוגמת רגולציית ההגנה על הפרטיות האירופאית (GDPR) והרגולציה שנכנסה לתוקף בינואר 2020 במדינת קליפורניה בארה"ב (California Consumer Privacy Act (CCPA)). הסוכנות האירופאית והאמריקאית לבטיחות במזון ובתרופות, מאחר והם כוללים רכיבים אלקטרוניים שנמצאים בקרבת מוצרי מזון ומשקאות או תוספי המזון.

שינוי בסביבה הרגולטורית בארץ ובעולם, לרבות הוספת דרישות רגולטוריות עתידיות, ייתכן וישפיעו על אפיון השירותים והמוצרים המוצעים על ידי החברה ועל תוצאותיה העסקיות.

7.5 השפעות אינפלציה ועליית ריבית

בתקופת הדוח חלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם, כאשר בישראל עלה מדד המחירים לצרכן במהלך שנת 2023, בשיעור של כ-3%.

בתגובה לעליית המחירים ולהעלאות הריבית של הבנקים המרכזיים באירופה ובארה"ב, החל מחודש אפריל 2022 העלה בנק ישראל את הריבית במספר פעימות משיעור אפסי (עליו עמדה בשנים האחרונות) עד לשיעור של 4.5% נכון לחודש מרץ 2024. בחודש ינואר 2024 החליט בנק ישראל על הורדת שיעור הריבית ל-4.5% הפחתת הריבית הראשונה מאז משבר הקורונה בשנת 2020 ובחודש פברואר 2024 החליט בנק ישראל להותיר את שיעור הריבית ללא שינוי. זאת, לאחר שבחודש ינואר 2024 הודיעה חברת הדירוג הבינלאומית Moody's על הורדת דירוג האשראי של מדינת ישראל מ-A-1 ל-A-2 עם תחזית שלילית, אשר עלול לגרום לעליה בשיעורי הריבית, להקשות על יכולת תאגידים לגייס כספים, ולהשפיע לרעה על תנאי הגיוסים כאמור.

על פי התחזית המקרו כלכלית של חטיבת המחקר מחודש ינואר 2024⁸, התוצר צפוי לצמוח בשיעור של 2% בכל אחת מהשנים 2023 – 2024 ושיעור האינפלציה במהלך שנת 2024, צפוי לעמוד על 2.4% ואילו במהלך שנת 2025 הוא צפוי לעמוד על 2%. ברבעון הרביעי צפויה לעמוד על 3.75%/4.0%.

בארה"ב, עלה מדד המחירים לצרכן במהלך שנת 2023 ועמד על שיעור של כ-0.4% למועד פרסום הדוח⁹. בתגובה למגמת האינפלציה המשיך הבנק הפדרלי האמריקאי במדיניות העלאת הריבית והעלה את הריבית המוניטרית במהלך שנת 2022 במספר פעימות, לרמה של 5.5% למועד פרסום הדוח¹⁰.

לפרטים אודות השפעות האינפלציה ועליית הריבית על החברה ר' סעיף 3 לדוח הדירקטוריון.

7.6 תנודות בשערי מטבע

הכנסות החברה ממוצריה וחלק מהוצאותיה באזורי הפעילות השונים או מול קבלני משנה שונים, צמודות למטבעות שונים, בעיקר דולר, אירו וכד' בהתאם למדינות השונות בהן היא פועלת. שינויים

⁸ <https://boi.org.il/publications/pressreleases/b01-01-24>

⁹ <https://il.investing.com/economic-calendar/cpi-69>

¹⁰ <https://il.investing.com/economic-calendar/interest-rate-decision-168>

בשערי המטבעות השונים מול דולר, עלולים להשפיע על הכנסות החברה כפי שמשתקפות בדוחותיה הכספיים. לפרטים בדבר הכנסותיה של החברה בתחום פעילות זה ראה ביאור 15 לדוחות הכספיים.

7.7. מחסור עולמי בשבבים¹¹

החל משנת 2020 חוו תעשיות רבות ברחבי העולם מחסור בשבבים אשר הוביל לתקלות ייצור במפעלים, עיכוב באספקת מוצרים ללקוחות ואף לדחיית השקות של מוצרי אלקטרוניקה חדשים, שגרמו במצטבר לאובדן הכנסות של מילארדי דולרים. מגבלות הייצור הגורמות להיצע מוגבל והביקושים הגבוהים צפויים להתגלגל לצרכן הסופי. בין הסיבות העיקריות למשבר העולמי בשבבים ניתן למנות בראשונה את משבר הקורונה, אך גם את הריכוזיות הגבוהה בשוק וההסתמכות על מספר מועט של מפעלי ייצור, התנודתיות בחריפה בביקושים, ההשקעות הגבוהות מאוד הנדרשות, תהליכי הייצור הארוכים, מלחמות הסחר בין ארה"ב וסין ומשברי טבע שפקדו את כדור הארץ בשנת 2020.

במהלך השנים 2022 – 2023 החברה עשתה מאמצים רבים להשיג רכיבים בשווקים משניים, ומציאה של רכיבים תחליפיים. החברה פועלת במקביל להתקשרות בהסכמי מסגרת רב שנתיים עם ספקים על מנת לחזור לאספקות סדירות מיצרני המקור של הרכיבים.

7.8. השפעת מלחמת 'חרבות ברזל' בישראל

ביום 7 באוקטובר 2023, פתח ארגון הטרור חמאס במתקפת טרור רצחנית על מדינת ישראל, אשר הובילה לפתיחתה של מלחמת "חרבות ברזל" ולגיוס מילואים המוני. במקביל, לאור מתקפות טילים על מדינת ישראל, ננקטו פעולות לשם שמירה על בטחון הציבור, ביניהן פינוי יישובי עוטף עזה וישובים הסמוכים לגבול הצפוני והטלת מגבלות על התקהלויות, מקומות עבודה ומערכת החינוך, בהתאם לתנאי המיגון השוררים בהם וקרבתם לאזורי הלחימה. נכון למועד זה, הכרזת המלחמה עדיין בתוקף וקיימת אי וודאות באשר למשכה, אופיה והיקפה של המלחמה. באופן כללי מורגשת ירידה ברכישות צרכנים בשל ההתייקרויות הקיימות במשק. מלחמת חרבות ברזל הובילה לצמצום משמעותי בהיקף הפעילות העסקית של החברה כך שהכנסות החברה משמעותית נמוכות יותר מהצפוי. לפרטים נוספים אודות השפעת המלחמה על פעילות החברה, ראו סעיף 2 לדוח הדירקטוריון.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיף 7 לעיל בדבר הגורמים המשפיעים על הסביבה הכללית בה פועלת החברה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות החברה, בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהעריכה החברה, וזאת בין היתר בשל שינויים במצב הכלכלי בישראל ובמדינות נוספות בהן החברה פועלת בתחומי פעילותה.

לפרטים נוספים ר' גם סעיף 31 בנוגע לגורמי הסיכון רלוונטיים לפעילות החברה.

¹¹ <https://www.yl-invest.co.il/?CategoryID=673&ArticleID=859>

חלק שלישי – תיאור עסקי החברה

8. מידע כללי על תחום הפעילות

8.1. מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

8.1.1. נכון למועד הדוח החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פלטפורמה טכנולוגית המיועדת לבקבוקי שתייה חכמים ושירותי תוכנה נלווים. החברה פועלת לפיתוח מוצרים מבוססי טכנולוגיה המאופיינים בתחום ה-Digital Monitoring of Health and Wellnes, המהווים אמצעי בידי הלקוחות לשינוי ושמירה על איכות חיים ובריאות, על ידי שינוי תודעתי.

8.1.2. החברה פועלת כיום בשני מתווים:

8.1.2.1. מתווה של B2C – במסגרתו משווקת ומוכרת החברה בקבוק השתייה החכם פרי פיתוחה

של החברה תחת המותג Water.io (לפרטים ר' סעיף 9.1 לפרק א' לדוח זה) בישראל וכן בישראל בחנויות ובאמצעות ערוצי הפצה שונים ושיתופי עם מותגים מובילים ומועדוני רכישה, כגון רשת iDigital ישראל, רשת באג, BuyMe, DutyFree highteczone ובאמצעות שיתופי פעולה בתחומי הספורט (שיווק תחת מיתוג משותף של Garmin ו-Water.io החל מחודש מרץ 2023). והחל מרבעון 4 בשנת 2024 החלה החברה בשיווק ומכירה של המוצר בארה"ב, הן באופן עצמאי ישירות ללקוח הקצה דרך אתר ה-e-commerce של החברה ובארה"ב גם דרך אמזון במתווה של B2C.

8.1.2.2. מתווה של B2B2C – קרי, בין לקוחות החברה, חברות B2C אשר משווקות לצרכן הסופי

את מוצריהן ושירותיהן בשילוב עם מוצרי החברה, באופן מקוון (Online). נכון למועד הדוח, לחברה התקשרות עם תאגיד בין לאומי מוביל בעל מותג, בתחום המשקאות והספורט. לפרטים ר' התקשרות עם פפסיקו בסעיף 12.6 להלן. נכון למועד פרסום הדוח, עיקר הפעילות של החברה בתחום פעילות זה מתרכז בישראל ובארה"ב.

8.1.3. החברה זיהתה מספר מגמות בתחום ה-Digital Monitoring Health and Wellness בנוסף למגמות המפורטות בסעיף 7 לעיל.

- עליה במודעות לבריאות: צרכנים רבים יותר מודעים לחשיבות של תזונה בריאה ומאוזנת, ומחפשים מוצרי מזון ומשקה בריאים יותר.
- עליה בביקוש למוצרים דיגיטאליים מותאמים אישית: צרכנים מחפשים מוצרים המותאמים לצרכים ולפרופיל האישי שלהם.
- עליה במודעות לחשיבות של בריאות גופנית ונפשית: צרכנים רבים יותר משקיעים בבריאותם וברוחותם, ומחפשים מוצרים ושירותים שיעזרו להם לשפר את איכות חייהם.
- עליה בביקוש למוצרים הוליסטיים: צרכנים מחפשים מוצרים ושירותים המשלבים גישות טיפוליות שונות, הן גופניות והן נפשיות.
- עליה בביקוש למוצרים נוחים: צרכנים מחפשים מוצרים נוחים וקלים לשימוש, שמתאימים לאורח החיים העמוס שלהם.
- עליה בשימוש בטכנולוגיה: צרכנים רבים משתמשים בטכנולוגיה כדי לעקוב אחר בריאותם ורווחתם, ולחפש מידע על מוצרים ושירותים בתחום ה-Wellness.
- עליה בפופולריות של הרשתות החברתיות: צרכנים רבים משתמשים ברשתות חברתיות כדי לקבל המלצות על מוצרים ושירותים בתחום ה-Wellness.

- עליה בחשיבות של קיימות: צרכנים רבים יותר מודעים לחשיבות של הגנה על הסביבה, ומחפשים מוצרים ושירותים ידידותיים לסביבה.
- צרכנים רבים כיום, ובתחומים רבים, מחפשים אחר מוצרים מותאמים אישית המספקים חוויית משתמש אישית (פרסונאלית) שתפורה למידותיהם וצרכיהם. במקרים רבים, צרכנים היום מוכנים לוותר במידה מסוימת על פרטיותם, כדי לקבל חוויית משתמש מספקת, מלאה ומותאמת יותר לצרכיהם. כך הדבר ברוב השירותים הדיגיטליים שצרכנים צורכים כיום – הם מוכנים לוותר על חלק מן הפרטיות שלהם כדי לקבל שירות טוב יותר, אישי, ובזמן אמת. זו הסיבה גם לכך שצרכנים היום מחפשים ומעדיפים תכונות במוצר שמטרתן פרסונליזציה, להנחות בנוגע לאופן השימוש ולספק להם מידע; גם מהצד השני יצרנים ומותגים מעודדים יצירת קשר עמוק יותר בין הצרכן לבין המוצר והמותג.
- מגמה נוספת בשוק היא צמיחה של צריכת מוצרים בריאים ו"תוויות נקיות" (מיעוט רכיבים וחומרים משמרים).
- ישנה עליה בחשיבות מוצרים ידידותיים לסביבה ומקום בו קיימת לצרכן אפשרות לבחור בין שני מוצרים, סביר שאחד השיקולים המשמעותיים בבחירתו יהיו שיקולים סביבתיים.
- מוצרי החברה מספקים מענה לקשיים לעיל ונותנים מענה מלא בשני מישורים – במישור של הצרכן הסופי ובמישור מותג מוצרי הצריכה.

8.1.4. במודל B2B2C ובהתבסס על המידע שנאסף מהפלטפורמה של החברה, באמצעות טכנולוגיית ענן, החברה יוצרת מסד נתונים עבור הלקוח הרלוונטי ומספקת על בסיסו שירותי הצגה, ניתוח ועיבוד מידע, הכולל, בין היתר, מידע מרמת המשתמש הבודד עד לניתוחים ופילוחים מבוססי מיקום או מאפיינים אחרים לפי דרישת מותג מוצרי הצריכה, באמצעות Dashboard יעודי. להלן תמונה של ה-Dashboard והאופן שבו מוצג המידע ללקוחות החברה :



מסד הנתונים אודות מאפייני השימוש במוצר על ידי הצרכנים המשתמשים מאוכסן, מנוהל ומגובה בשרת הענן בטכנולוגיה מתקדמת, וכן כולל מערכות הגנה למניעת חדירות סייבר למערכת מקצה לקצה (מהחיישן במוצר החברה ועד למידע המאוכסן בענן) שמותאם לפרוטוקולים שמירת הפרטיות המחמירים כגון GDPR.

8.2 התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני לקוחותיו
לפרטים בנוגע להתפתחויות בשווקים של תחום הפעילות, ר' סעיף 7 לדוח.

8.3 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- א. יכולת לפתח מוצרים ייחודיים אשר עונים על צורך שקיים בשוק ללא מענה מספק ויכולת זיהוי מגמות וצרכים בשווקים בהם פועלים לקוחות החברה.
- ב. שיפור הצעת הערך של מוצר Water.io בקבוק המים החכם, במישרין ובאמצעות פתרונות נוספים שיתנו ערך מצטבר ללקוחות קצה לשמירה ושיפור הבריאות וה- Wellness.
- ג. שימוש במוצר על ידי הלקוחות למשך זמן ארוך (Customers retention) שביעות רצון מהמוצר, ומדד נאמנות לקוח (Net Promoter Score) NPS גבוה.
- ד. פיתוח מוצר אשר יוכל לייצר ערך מוסף משמעותי ללקוח החברה ולצרכן הקצה כאחד.
- ה. הגנה על קניין רוחני באמצעות הסכמי סודיות ואי תחרות וכן רישום פטנטים ורישום סימני מסחר.
- ו. עמידה בתקני איכות, רגולציה ובטיחות בכל הטריטוריות שבהן פועלת החברה. שליטה מקצועית עמוקה במוצר ובתעשייה של מוצרי הצריכה.

- ז. יצירת שותפויות עסקיות ויחסים ארוכי טווח עם מובילי שוק עולמיים.
- ח. בנייה וטיפוח של אפיקי שיווק, הפצה ומכירות של מוצרי החברה באזורים גיאוגרפיים שונים.
- ט. מערך תמיכה, שירות ותחזוקה המספק מענה ברמה גבוהה ללקוחות החברה.
- י. יכולות ייצור ואספקה לוגיסטית מהירה, תוך שמירה על איכויות מוצר גבוהות.

8.4 מחסומי הכניסה והיציאה

מחסומי הכניסה

- 8.4.1 **זכויות בקניין רוחני וידע (know how)** – פיתוח מוצרים דומים למוצרי החברה מצריך ידע ומומחיות מקצועית ושימוש בכלים וטכנולוגיה מתקדמת.
- 8.4.2 **כוח אדם מיומן וידע מצטבר** – פעילות החברה דורשת צוות מקצועי עם הבנה וניסיון נרחבים בתחומים טכנולוגיים, כתיבת אלגוריתמים ובתחומי הניהול והפיתוח העסקי של חדשנות לעולם האריזות החכמות.
- 8.4.3 **חוזים ארוכי טווח עם חברות גלובליות** – התקשרויות עם חברות גלובליות שהינן מסוג הלקוחות של החברה, מחייבים מערך קשרים רלוונטי הן בארץ והן בעולם עם מובילי דעה בתחום מוצרי הצריכה הארוזים. תהליכי התקשרות בחוזים ארוכי טווח עם חברות גלובליות גדולות הינם לרוב מורכבים ומסובכים, והם יכולים להתמשך זמן רב, ודורשים ידע ומומחיות מקצועית בתחום.
- 8.4.4 **ביסוס שרשרת אספקה יציבה** – התקשרויות עם ספקי חומרי גלם, יצרנים ולוגיסטיקה המאפשרים את ייצור ואספקת המוצרים באופן רציף ובאיכות הנדרשת, או הקמת מערך ייצור ולוגיסטיקה עצמאיים.
- 8.4.5 **עמידה בתקני איכות ורגולציה וכן מגבלות רגולטוריות** – מוצרי החברה כפופים לסטנדרטים מחמירים של איכות ורגולציה, ולפיכך נדרשים היצרנים לעמוד באותם סטנדרטים מחמירים, אשר לעיתים דורשים השקות הוניות לא מבוטלות.

מחסומי יציאה –

להערכת החברה, חסמי היציאה העיקריים בתחום הפעילות הינם בעיקר עלויות הכרוכות בהשתחררות מהסכמי ייצור ואספקה ללקוחות B2B של החברה והסכמי אספקה למפיצים בישראל ועלויות הכרוכות באחריות למוצרים והתחייבויות לשירות לאחר מכירה.

8.5 תחליפים למוצרי תחום הפעילות

החברה מעריכה בהתבסס על מידע פומבי, כי נכון למועד הדוח אין תחליפים למוצרים שמספקת החברה תחת מודל B2B2C המאפשרים לשלב בין העצמת חווית המשתמש של הצרכן במעקב אחר צריכת שתייה ועידודה, לבין השירות של איסוף המידע עבור לקוח הקצה וכן יצירת מסד נתונים בנוגע להרגלי הצריכה של הצרכנים ועיבודו עבור מותג מוצרי הצריכה. בתחום בקבוקי המים החכמים ישנם מספר שחקנים בשוק העולמי אשר מספקים פתרונות שונים בתחום. להערכת החברה הפתרון הטכנולוגי והמוצרי של החברה עדיף על הפתרונות הקיימים בשל הטכנולוגיה המתקדמת, הדיוק במדידה וההתאמה האישית עבור הלקוחות ו/או משתמש הקצה, וחיבוריות וסנכרון אל מול מוצרי ניטור חיצוניים (כגון שעוני ספורט, צימידי מעקב וכד').

לפרטים בדבר מתחרים שלהם מוצרים שמספקים פתרונות שנותנים מענה חלקי לדרישות השוק במודל B2B2C ובמודל B2C, ר' סעיף 15 לדוח.

9. מוצרים ושירותים

נכון למועד הדוח, החברה מספקת ללקוחותיה מוצר אחד עיקרי שהוא בקבוק חכם המחובר ליישומון, ובמקרה של מכירה לחברת פפסיקו גם שירותי תכנה נלווים, כמפורט להלן. עיקר מוצרי החברה מתחרים את עולם מוצרי הצריכה הבסיסיים בשוק ה-Wellness, לעולם הטכנולוגיה, על ידי ציודם בטכנולוגיה מתקדמת. בכך, המוצרים של החברה יוצרים ערך מוסף רב למשתמשים וכן ללקוחות החברה.

9.1 Water.io

9.1.1 החברה פיתחה בקבוק חכם, רב פעמי, נטען ואישי המורכב ממערכת אלקטרונית ומערכות חישה בפקק הבקבוק, אשר מנטרות ומודדות את כמות הצריכה היומית של מים (או נוזל שתיה) אחר ששותה הצרכן מהבקבוק, וזאת באמצעות מדידת נפח הנוזל שבתוך הבקבוק החכם והמאפשרת לייצר תזכורות למשתמש לשתות. הבקבוק מחובר באמצעות תקשורת בלוטות' לאפליקציה ייעודית המציגה ללקוח הקצה את יעדי השתייה שלו ומעודדת אותו גם לפגוש את היעד האישי המותאם. במקביל האפליקציה מאפשרת גם חיבור לאפליקציות ספורט ואיזרי כושר נוספים הפופולריים בשוק, וכן מתפקדת כרשת חברתית בה הצרכנים משתפים את חוויותיהם והשגיהם בתחום, משבחים את המוצר ומפרסמים תמונות של הבקבוק החכם. בנוסף, במסגרת מודל B2B2C החברה משווקת את הפלטפורמה לבקבוק החכם למותגי מוצרי הצריכה לצורך שילובם במסגרת מוצריהם.

9.1.2 החל מחודש ספטמבר 2022, החברה משווקת את בקבוק השתייה החכם של החברה תחת המותג Water.io, באמצעות מכירה ישירה לצרכני הקצה דרך אתר אינטרנט ייעודי.

במקביל, החלה החברה לפעול לפיתוח פעילות מכירה בארץ ברשתות שיווק. לשם כך, התקשרה בהסכמי הפצה עם רשת iDigital ישראל להפצת מוצרי Water.io הסכם לשיווק הבקבוק החכם של החברה תחת מיתוג משותף של Garmin ו Water.io וכן התקשרה בהסכם מסגרת עם חברת מובמנט וולנס בע"מ, המתפעלת אפליקציות לקידום אורח חיים בריא.

כמו כן, במהלך שנת 2023, החלה מכירה קמעונאית של מוצרי Water.io ב-DutyFree של שקם אלקטריק דיזיטל פרי בע"מ, בנתב"ג וברשת החנויות באג (Bug).

בנוסף, השיקה החברה שיתופי פעולה במסגרתם נמכרים מוצריה גם בערוצי הפצה ושיווק שונים כגון באמצעות מועדוני לקוחות כגון הייטק זון, שיתופי פעולה עם קופות חולים באמצעות אפליקציות בריאות וכושר כגון "כללית אקטיב" ועוד, וכן

פועלת החברה להשקת אביזרים עבור הבקבוק כגון ידיות נשיאה שהושקו במהלך 2023 ושיפורים רציפים ברמת היישומון.

9.1.3 לפני השימוש הראשון, הצרכן מתבקש להוריד יישומון ייעודי אותו פיתחה החברה. המשתמש יוצר פרופיל משתמש על ידי מילוי פרטים אישיים, כגון: גיל, משקל, עיסוק בספורט, גובה וכיו"ב.

9.1.4 החיישנים המותקנים בפקק החכם מנטרים ומודדים את נפח הנוזל שבתוך בקבוק השתייה ומשדרים את הנתונים ליישומון.

- 9.1.5. בהתבסס על המידע בנוגע לצריכת המים המתקבל מהחיישנים ובהתבסס על המידע האישי המוזן על ידי הלקוח ביישומון, היישומון לומר את הרגלי השתייה הייחודיים למשתמש ויוצר עבור המשתמש חוויה אינטראקטיבית ואישית על ידי התאמת המלצות למשתמש בנוגע לצריכת המים המומלצת עבורו, הצגת נתונים אודות כמות המים/הנוזל ששתה במהלך היום ומידת עמידתו ביעדים המומלצים, כמות המים/הנוזל שנותרה בבקבוק וכיו"ב.
- 9.1.6. היישומון מאפשר להתאים את צריכת המים המומלצת עבור כל משתמש בהתבסס על מזג האוויר ופעילות ספורט הנרשמת בשעוני ספורט חכמים (נכון למועד הדוח, באמצעות שעונים חכמים כגון גרמין, צמידים חכמים כגון Whoop, טבעות חכמות כגון Ring Oura ועוד וביישומון ספורט (נכון למועד הדוח באמצעות אפליקציות Strava). בנוסף, היישומון מאפשר לצרכן לבחור תוכניות שתייה מותאמות לאורח החיים שלו/ה כגון: ספורט, הריון, הורדה במשקל וכיו"ב.
- 9.1.7. הצרכן מקבל התראות (באור וברטט) מהפקק החכם וכן מהיישומון המתזכרות אותו לשתות מהבקבוק, והכל בהתאם למאפיינים הספציפיים שהוגדרו על ידי הצרכן מראש ביישומון.
- 9.1.8. היישומון והמידע המופק ממנו מייצרים ערך מוסף למשתמשים בכך שהוא מסייע להם ומעודד אותם להגדיל את צריכת המים שלהם באמצעות חוויה אפקטיבית, נעימה ומדידה וכתוצאה מכך, לשפר את אורך חייהם ובריאותם.
- 9.1.9. בנוסף, היישומון כולל קהילת משתמשים אשר יכולים לשתף את הקהילה בחווית האישית שלהם מהמוצר וכן לייצר עולם תוכן (UGC).
- 9.1.10. החברה משווקת במסגרת הבקבוק החכם, אביזרים כגון ידיות נשיאה שהושקו במהלך שנת 2023 וכן מבצעת שיפורים ועדכונים רציפים ברמת היישומון.
- 9.1.11. בחודש דצמבר 2023, הודיעה החברה על הצלחה במחקר של מכון וינגייט – במרכז לרפואת ספורט ומצויינות, בשימוש בבקבוק החכם, לפיה, על פי תוצאות שהתקבלו במחקר בהובלת ד"ר דליה נבות, הושגה הצלחה בהדגמת יעילות בקבוק המים החכם.
- המחקר בוצע בשיתוף פעולה, עם מחלקת תזונת הספורט בווינגייט, במטרה לבחון את:
- אפקטיביות השימוש בבקבוק מים החכם אשר מנטר את צריכת המים היומית ומעודד להגביר את כמויות הנוזלים הנצרכות במהלך היום.
 - מצב ההידרציה (התייבשות) של ספורטאי עלית מאקדמיית הספורט של מכון וינגייט.

מסקנות המחקר:

- השימוש בבקבוק החכם Water.io ובאפליקציה הייעודית **הביא להכפלה (פי 2)** של כמות השתייה היומית בקרב הנבדקים הספורטאים.
- המדדים הביולוגיים שנמדדו בבדיקות שתן, הראו שיפור משמעותי במדדי ההידרציה (התייבשות) של הספורטאים.

פרטי המחקר:

- כמות נבדקים: 37 ספורטאים (18 נשים, 19 גברים).
- ממוצע גילאים: 15 שנה.
- משך הבדיקה: 3 שבועות.

- תחומי הספורט: טריאתלון, כדורעף, כדורעף חופים.

את המחקר הובילה ד"ר דליה נבות מינצר MD MSc, מומחית ברפואת ספורט, בטיפול ומניעה של גיעות ספורט, שינה בספורטאים, ופעילות גופנית בתנאי היפוקסיה ובגובה.

9.1.12. בנוסף להשקת הבקבוק החכם Water.io בישראל, לחברה התקשרויות עם פפסיקו, בין היתר, לאספקת יחידות אלקטרוניות המבוססות על פלטפורמה Water.io להספקת שירותי תוכנה וענן המחוברים לבקבוק, לפיתוח בקבוקים חכמים ותמיכה בסביבת הפיתוח SDK ובפלטפורמת הבקבוק החכם. לפרטים אודות הסכמים עם פפסיקו ר' סעיף 12.712.6 להלן.

9.2. Vitamins.io החברה פיתחה את פלטפורמה Vitamins.io המותאמת לבקבוקי ויטמינים ותוספי תזונה חד פעמיים. בשנת 2022, החברה השתתפה את מאמצי הפיתוח של Vitamins.io.

9.3. SaaS בנוסף למכירת מוצרי החברה, עבור מוצרי החברה המשולבים במוצרי מותג מוצרי הצריכה (חברות משקאות), החברה מספקת למוטגי חברות משקאות גם שירותי תוכנה, המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה אודות השימוש בפועל של הצרכנים במוצרי ספקי מוצרי הצריכה. שירותים אלו ניתנים על ידי החברה במודל של SaaS (Software as a Service) במסגרת הסכמי שירות המניבים לחברה הכנסה שוטפת מעבר להכנסה ממכירת המוצרים. שירותי התכנה המוצעים כוללים:

א. גישה למערכת אשר מותקנת בשרתי ענן. במסגרת מערכת זו מספקת החברה שירותי הצגה, עיבוד וניתוח הנתונים שנאספו על ידי מוצרי החברה בזמן אמת. המערכת אוגרת מידע היסטורי ברמת המוצר והמשתמש הבודד, במטרה לזהות מי אלו הצרכנים שמשתמשים במוצר הצריכה, באיזו תדירות, ואף את הצרכנים שהתחילו לצרוך את המוצר ולאחר מכן הפסיקו להשתמש בו זמנית או נטשו אותו כליל.

ב. מסך העבודה של הלקוח (Dashboard). באמצעות שירות זה, מותג מוצרי הצריכה (חברות משקאות), יכול לעקוב אחר סטטוס תוצרי המידע שנאסף מהצרכנים המשתמשים במוצרים שלו. במסך העבודה של מותג מוצרי הצריכה, לקוח החברה, מוצגים אירועים בזמן אמת, כמו גם ניתוחים ונתונים היסטוריים של צרכנים ושימושים במוצריהם. כמו כן, מסך העבודה מאפשר לספק, למשל, לתקשר ישירות עם פלח מסוים של צרכנים, באמצעות התראות, מבצעים או מידע אחר רלוונטי אשר נשלח דרך היישומון הייעודי, ובכך להגדיל את נאמנות הצרכן למותג ואת המכירות.

יתרונם של מוצרי החברה ללקוחות B2B2C של החברה

מוצרי החברה כוללים מגוון יתרונות עבור לקוחות החברה במודל B2B2C, כמפורט להלן:

א. יצירת חיבור בין צרכן הקצה לבין מותג מוצרי הצריכה - מוצרי החברה פותחים בפני לקוחות החברה אפשרויות רבות ומגוונות, לרבות אפשרות ליצור חיבור (engagement) עם צרכן הקצה שלהם על ידי קידום מכירות והצעת מוצרים נלווים או חדשים והמלצות בהתאם לדפוסי הצריכה והשימוש של הצרכן, בכל זמן נתון, וללא תלות במקום שבו נרכש המוצר (בין אם ישירות ממותג מוצרי הצריכה ובין אם מצד שלישי).

- ב. **איסוף וניתוח נתוני שימוש במוצרים המאפשרים שיפור המוצר וסיוע בשיווקו** – ניטור ואיסוף המידע בנוגע להרגלי הצריכה והשימוש במוצרי מותג מוצרי הצריכה בזמן באמת יסייעו לו לשפר את התאמת המוצרים לטעמים ולהעדפות של צרכנים ואת ערוצי השיווק וההפצה.
- ג. **שימור לקוחות** - המידע יאפשר למותגי המוצרים לאתר בזמן אמת משתמשים שנוטשים את השימוש במוצר ולנסות לשמר אותם. מוצר החברה מאפשר למותג מוצרי הצריכה להפוך את חווית צרכן הקצה שלו לחוויה אינטראקטיבית המותאמת לצרכיו.
- ד. **ביסוס נאמנות של הצרכן כלפי מוצרי הספק וחיזוק מוניטין מותג מוצרי הצריכה** – פלטפורמת הבקבוק החכם של החברה מאפשרת שליחת הודעות מעודדות להשתמש במוצר כשהשימוש בו פוחת על ידי צרכן הקצה. הגברת השימוש במוצר על ידי צרכן הקצה תיצור הגדלה בצריכת המוצר, וכתוצאה מכך, תבסס את נאמנותם כלפי מוצרי מותג מוצרי הצריכה ותחזק את המוניטין של הספק בקרבם.
- ה. **יתרון אל מול מתחרים שאינם בעלי גישה למידע** – מוצרי החברה מייצרים ערך רב לקוחות החברה כתוצאה מהמידע האישי והקולקטיבי שייאסף, יבססו את מעמדם התחרותי של לקוחות החברה לעומת ספקים אחרים באותו תחום ויתנו להם יתרון משמעותי.

יתרונם של מוצרי החברה ללקוחות B2C של החברה

מוצרי החברה מציעים לקוחות הקצה טכנולוגיה המיועדת לשיפור הבריאות וה- Wellness אישיים, מדידה והגעה ליעדים פרסונליים. לקוחות הקצה הרוכשים את בקבוק השתייה החכם של החברה Water.io נהנים מנגישות ליישומון החברה, הכולל מעקב וניתור אחר הרגלי השתייה שלהם במטרה להקנות הרגלים נכונים לשתייה, התאמה אישית עבור המשתמש של פרופיל השתייה ומערך התזכורות, נגישות לקהילה פעילה וצמצום השימוש בפלסטיק.

10. פילוח הכנסות קבוצת מוצרים ושירותים

להלן יובא פירוט קבוצות המוצרים והשירותים בתחום הפעילות, ששיעור ההכנסות מהם היה 10% או יותר מסך הכנסות החברה בשנים 2022-2023:

2022		2023		קבוצת המוצרים / שירותים
שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר ארה"ב)	שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר ארה"ב)	
60%	1,252	67%	3,514	Water.io (1)
35%	727	18%	957	הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר
5%	122	15%	734	הכנסות ממתן שירותי ענן, מסך עבודה ויישומון
100%	2,101	100%	5,205	סה"כ

(1) בקבוק חכם או היחידה האלקטרונית של בקבוק חכם המשולבת בבקבוק רב פעמי של חברת המשקאות)

המודל העסקי של החברה מושתת על תשלום חד פעמי עבור הבקבוק החכם ולאחר מכן (ביחס ללקוחות שהינם חברות משקאות), הכנסה מתחדשת עבור השימוש בשירותי התכנה וה-Big Data- הנלווים שהחברה מספקת.

11. מוצרים ושירותים חדשים

לפרטים בדבר מוצרים ושירותים חדשים, ר' סעיף 19.6 לדוח.

12. לקוחות

- 12.1 החל מחודש ספטמבר 2022 מוכרת החברה בישראל את בקבוק השתייה החכם שלה תחת המותג Water.io ישירות לצרכני הקצה באמצעות אתר אינטרנט ייעודי. כמו כן, לחברה לקוחות שהינם חברות, B2C, המשווקות מוצרים לצרכני קצה, מתחום המשקאות.
- 12.2 התקשרות החברה עם לקוחותיה במודל B2B2C, אשר נכון למועד הדוח הינם לקוח אחד – פפסיקו הינה כמפורט להלן.
ההתקשרות עם הלקוחות מבוססת על מודל תמחורי הכולל:

- (1) תשלום לפי יחידה של בקבוק חכם או של הטכנולוגיה המוטמעת בבקבוק והופכת אותו לחכם;
(2) ביחס למודל B2B2C תשלום שנתי עבור השימוש בבלטפורמה ובכלל זה בנתונים, Dashboard, יישומון וכו';
(3) ביחס למודל B2B2C במקרים מסויימים גם תשלום חד פעמי בגין פיתוח, התאמה, תמיכה בבקבוק ובסביבת הפיתוח שלו והוצאות פרויקט או התאמות נדרשות בבקבוק החכם או בתוכנה (NRE).

- 12.3 החברה אחראית כלפי הלקוחות לנזקים, הפסדים, תביעות וטענות הנובעות מהשימוש בקניין הרוחני של החברה או קשורות אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחריות מוגבלת בסכום כגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות במהלך חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. האחריות חלה גם על הפרת חובת סודיות וכן על מקרים של מעשה מכוון, או רשלנות רבתי מצד החברה.
- 12.4 נכון למועד הדוח, לחברה תלות בפפסיקו (ר' פרטים בסעיף 12.6 להלן), אשר אובדן ההתקשרות עימה ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות. לרבות בשל אובדן לקוח אסטרטגי לחברה.
- 12.5 להלן פירוט אודות הכנסותיה של החברה מלקוחותיה המהותיים בתחום הפעילות ומסך הכנסותיה בדוחות הכספיים:

2022		2023		סוג לקוח
שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר ארה"ב)	שיעור מהכנסות	הכנסות (אלפי דולר ארה"ב)	
91%	1,911	86%	4,455	פפסיקו

להלן פירוט תנאי ההתקשרות עם הלקוחות המהותיים נכון למועד פרסום הדוח:

12.6 פפסיקו –

- 12.6.1 ביום 19 בפברואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי לשנתיים (עד ליום 31 בדצמבר 2023) עם תאגיד PepsiCo העולמי¹² ("פפסיקו"), לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות אשר ישולבו בבקבוקי משקאות חכמים שישווקו על ידי פפסיקו תחת מותג משקאות הספורט המוביל בעולם Gatorade (בסעיף זה: "המוצר" ו-"ההסכם", בהתאמה).

¹² ההתקשרות באמצעות חברה בת בבעלות מלאה של פפסיקו וכן עבור חברות בנות בקבוצת פפסיקו.

עד לסוף שנת 2022 סופקו כרבע מהיחידות האמורות ובמהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 השלימה החברה את האספקה לפפסיקו של היחידות האלקטרוניות אליהן התחייבה במסגרת ההסכם כאמור.

לפרטים נוספים אודות ההסכם ר' סעיף 12.7 לדוח השנתי של החברה לשנת 2022.

12.6.2. ביום 10 ביוני 2022 התקשרה החברה עם פפסיקו בהסכם מסחרי לתשלום דמי מנוי ושירותי ענן SaaS (בסעיף זה- "ההסכם"). ההסכם כולל תשלום דמי מנוי שנתיים במודל Subscription; במסגרת ההסכם תשלם פפסיקו לחברה תשלום שנתי בעבור כל בקבוק משקאות חכם שתמכור בו משולבת טכנולוגיית החברה שישווק וימכר על ידי פפסיקו ללקוחותיה. בנוסף, החברה תספק לפפסיקו גישה לשירותי פלטפורמת השתיה החכמה Water.io אשר מנוהלת בענן במודל SaaS והמאפשרת עיבוד, אחסון וניהול המידע הנאסף מקבוקי המשקאות החכמים. במסגרת ההסכם מוסדר גם השימוש במידע המופק מהבקבוקים החכמים שמכרה החברה לפפסיקו.

12.6.3. ביום 28 ביוני 2023, התקשרה החברה בהסכם עם פפסיקו, בהיקף כספי כולל של כ- 442 אלפי דולר, לתקופה שהסתיימה בחודש ספטמבר 2023. ההסכם הינו לפיתוח, הרחבות ושיפורים במוצר בקבוק המשקאות החכם אותו פיתחה החברה וכן פיתוחים לאפליקציה (יישומון) המשמשת את משתמשי הבקבוק, עבור מותג Gatorade, המיוצר ומשווק על ידי פפסיקו. הסכם זה מרחיב את הסכם הפיתוח של החברה עם פפסיקו שהסתיים והושלם כמפורט בסעיף 6.11.4 לדוח השנתי של החברה ליום 31.12.2021. נכון למועד הדוח הפיתוחים הושלמו.

12.6.4. ביום 23 ביולי 2023, נחתם הסכם נוסף לדמי מנוי ותמיכה עם פפסיקו, בהיקף כספי כולל של כ- 2.6 מיליון ש"ח בגין דמי מנוי ושירותים לשנת 2023. נכון למועד הדוח החברה סיפקה את השירות ללקוח וההסכם הסתיים.
ההסכם כולל:

- דמי מנוי במודל Subscription בעבור כל בקבוק משקאות חכם בו משולבת טכנולוגיית החברה.

- - תמיכה בפלטפורמת Water.io (ערכת פיתוח התוכנה SDK, הבקבוק החכם וממשק הנתונים Dashboard, אשר בשימוש פפסיקו).

12.6.5. ביום 8 בנובמבר 2023, נחתמו עם תאגיד פפסיקו, שני הסכמי פיתוח נוספים, הרחיבים את הסכם הפיתוח, לפיתוח בקבוק משקאות חכם, דור-2, בסך כולל של כ- 515 אלפי דולר, לשנת 2023, כמפורט להלן:

- פיתוח בקבוק משקאות חכם "Smart Gx Bottle 2" דור - 2, המבוסס על הטכנולוגיה אותה פיתחה החברה עבור מותג Gatorade (במוצר דור - 1), המיוצר והמשווק על ידי פפסיקו, בסך כולל של כ- 313 אלפי דולר. נכון למועד הדוח, הושלם הפיתוח של

הבקבוק בהתאם להסכם הפיתוח כאמור והחברה מחכה להנחיית הלקוח להמשך הפיתוח של השלבים הבאים.

- פיתוח ובדיקת ישימות טכנולוגיות ליכולות מדידה מתקדמות עבור בקבוק המשקאות החכם "Smart Gx Bottle" דור - 2, בסך כולל של כ- 202 אלפי דולר. פעולות הפיתוח והבדיקות הסתיימו.

הסכמים אלו מרחיבים את הסכם הפיתוח של החברה עם פפסיקו שהסתיים והושלם כמפורט בסעיף 6.11.4 לדוח השנתי של החברה ליום 31.12.2021.

13. שיווק והפצה

החברה משתמשת במגוון ערוצי שיווק, כגון שיווק מקוון, בין היתר באמצעות אתר ייעודי של החברה למכירת בקבוק השתייה החכם תחת המותג Water.io, תערוכות ופרסומים מקצועיים. להפצת מוצרי החברה, החברה מתבססת בעיקר על הפצה ישירה ולפרקים גם בהפצה באמצעות שותפים/מפיצים מקומיים.

למועד פרסום הדוח, לחברה סמנכ"ל בכיר ללקוחות אסטרטגיים פיתוח עסקי, מנהלת מכירות ישראל וכן שני עובדי מכירות, אשר פועלים באמצעות פנייה ישירה ויזומה ללקוחות פוטנציאליים וכן באמצעות שלל אמצעים דיגיטליים, לרבות באמצעות רשתות חברתיות ועסקיות. כמו כן, החברה מבצעת שיווק דיגיטלי, הן באמצעות אתר האינטרנט של החברה ומנועי חיפוש דיגיטליים והן בדרך של הכללת תוכן איכותי אודות הפלטפורמה של החברה ועל פרסום תכנים שיווקיים בבלוג של החברה.

14. צבר הזמנות

נכון ליום 31.12.2022, צבר ההזמנות למוצר Water.io עמד על סך של 2,750 אלפי דולר. צבר ההזמנות של החברה כאמור התממש במלואו. למועד הדוח וסמוך לתאריך פרסום הדוח אין לחברה צבר הזמנות.

15. תחרות

15.1. כללי

החברה פועלת בשני מודלים עסקיים:

(1) מודל – B2B2C (Business to Business to Consumer) החברה מוכרת את מוצריה למותגי מוצרי הצריכה (חברות משקאות) המציעים אותם למכירה, או משלבים אותם במוצריהם הנמכרים לצרכנים.

(2) מודל – B2C (Business to Client) החל מחודש ספטמבר 2022 החלה החברה בשיווק ומכירת מוצר Water.io בישראל והחל מרבעון 4 2023 גם בארה"ב, באופן עצמאי ישירות ללקוח הקצה ודרך ערוצי הפצה ושיתופי פעולה שונים.

Water.io

15.2. הפלטפורמה במודל B2B2C

נכון למועד הדוח, למיטב ידיעת החברה ישנן מספר חברות המייצרות בקבוקי שתייה חכמים, המתחרים במוצר החברה Water.io בצורה מוגבלת.

החברה מספקת פיתרון מודולרי המאפשר למותגי מוצרי הצריכה (חברות משקאות) לבחור אחת מבין שתי חלופות, כדלקמן:

(1) בקבוק חכם (פקק חכם ביחד עם בקבוק רב פעמי לצד הפלטפורמה של החברה);

(2) רכיב חכם ("המח") שמוטמע לתוך בקבוק של מותג מוצרי הצריכה ביחד עם סביבת פיתוח לאפליקציות (SDK) ושירות ענן, שירותי פיתוח, תמיכה ועדכונים.

למיטב ידיעת החברה, קיימות כיום מספר חברות בעלות מוצר דומה למוצרי מודל B2B2C של החברה, אשר מספקות מוצר המנטר שתייה ומתזכר את לקוח הקצה לשתות, אולם אין כיום בשוק פתרון טכנולוגי מלא למותגי מוצרי הצריכה, הכולל גם שיפור בחוויית המשתמש של הצרכנים הסופיים וגם איסוף מידע בנוגע להרגלי צריכת המשתמשים החל מרגע רכישת המוצר עיבודו, ניתוחו והנגשתו ללקוחות החברה דרך הענן ובאמצעות ה-Dashboard-למיטב ידיעת החברה, החברות האחרות שמייצרות בקבוקי שתייה חכמים מציעות פתרון חלקי בלבד: (א) הן מוכרות רק את הבקבוק החכם וללא אפשרות להציע חלופות; (ב) הטכנולוגיות שבהן משתמשות אותן חברות אינן כוללות יכולות לאיסוף, עיבוד וניתוח המידע בנוגע להרגלי השימוש והצריכה של הצרכנים; (ג) החברות האחרות מספקות רק מוצר שהוא B2C וזאת לעומת החברה, שפועלת באמצעות שני מודלים עסקיים.

15.3 הפלטפורמה במודל B2C

במודל זה החברה - על הקשר הישיר עם הלקוח – משלב שיווק המוצר ומכירתו, חיבורו לשירותי החברה באפליקציה, בניית פרופיל השימוש האישי והצפת הערך למשתמש.

15.4. למיטב ידיעת החברה, כל החברות פועלות באזורים גיאוגרפיים דומים או זהים לאזורי הפעילות של החברה.

15.5. להערכת החברה, נכון למועד הדוח חלקה בשוק אינו מהותי.

15.6. להלן טבלה הכוללת פרטים נכון למועד הדוח ולמיטב ידיעת החברה, באשר ליתרונות והחסרונות של המוצרים של חברות מתחרות ביחס למוצר החברה Water.io, אשר להערכתה של החברה, הינן המתחרות העיקריות, ואשר קיים מידע פומבי לגביהן (בין אם הן מצויות בשלבי פיתוח וקיים מידע פומבי ביחס למאפייניהן ויעילותן ובין אם הן משווקות בפועל במדינות או בטרטוריות שבהן בכוונת החברה לפעול):

Water.io

שם המתחרה	שם ותיאור המוצר	אזורי פעילות	B2B/B2C	יישומון ייעודי	פקק חכם מודולרי	יכולת איסוף מידע על הרגלי צריכת הצרכן בזמן אמת	תזכורות והתראות לצרכן להשתמש במוצר	חיבור בין הצרכן לבין הספק (Engagem (ent	יכולת הצגה, עיבוד וניתוח באמצעות Big Data	גישה של הלקוח ל-Dashboar d ולמסד הנתונים (במודל B2B2C)	מחיר המוצר לצרכן הקצה ¹³
Water.io	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	ישראל (במודל B2C), ארה"ב (במודל B2B2C)	+B2B2C B2C	יש	יש	יש	יש	יש	יש	יש	לחברה שני מודלים עסקיים – במודל B2B2C מוצרי החברה הינם חלק אינטגרלי ממוצר הצריכה שנמכר לצרכן הסופי על ידי מותג מוצרי הצריכה, לקוח החברה. לכן, ישנה שונות במחירי המוצרים לצרכן הקצה בהתאם למחירים הנקבעים על ידי ספקי מוצרי הצריכה השונים. במודל B2C נמכר הבקבוק במחיר לצרכן של כ-289 ש"ח.
HidrateSpark	בקבוק חכם עם יישומון	בעיקר ארה"ב	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (HidrateS)	אין מידע	אין מידע	80 דולר

¹³ המחירים המצוינים הינם למיטב ידיעת החברה ובהתבסס על מידע פומבי שפורסם על ידי חברות אלה.

שם המתחרה	שם ותיאור המוצר	אזורי פעילות	B2B/B2C	יישומון ייעודי	פקק חכם מודולרי	יכולת איסוף מידע על הרגלי הצרכן בזמן אמת	תזכורות והתראות לצרכן להשתמש במוצר	חיבור הצרכן לבין הספק (Engagem ent)	יכולת הצגה, עיבוד וניתוח מידע באמצעות Big Data	גישה של הלקוח ל-Dashboar d ולמסד הנתונים (במודל B2B2C)	מחיר המוצר לצרכן הקצה ¹³
	שמזכיר לשתות							park הינה (הספק)			
Equa	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	אין מידע	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (Equa הינה הספק)	אין מידע	אין מידע	89 דולר
Rebo	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	ארה"ב ואיטליה	B2C	יש	אין	יש	יש	יש (Rebo הינה הספק) אין מידע	אין מידע	אין מידע	95.5 דולר
Lucy	בקבוק חכם עם יישומון שמזכיר לשתות	אירופה	B2C	יש	יש	יש	יש	יש (Lucy הינה הספק) אין מידע	אין מידע	אין מידע	110 דולר

15.7. נכון למועד הדוח ובשים לב לוותק של מוצרי החברה הקיימים, לשירותים המוצעים על ידי החברה ולתמהיל שלהם, אין ביכולת החברה להעריך את חלקה בשוק.

החברה הסתמכה על מידע פומבי שפורסם בנוגע למאפייני המוצרים המתחרים במוצרי החברה, יתרונותיהם וחסרונותיהם. בהתחשב באופיו של המידע האמור, החברה לא בחנה ו/או וידאה את נכונותו של המידע וגם אין באפשרותה לבחון ו/או לוודא את אמיתות או נכונות המידע.

16. **עונתיות**
תחום הפעילות של החברה אינו מאופיין בעונתיות משמעותית.
17. **כושר ייצור**
החברה מייצרת את מוצריה במיקור חוץ באמצעות ספקים בסין, בכמות הנדרשת לפי הזמנה וכן הקימה קו ייצור בסין של עשרות אלפי יחידות אלקטרוניות עבור מוצריה, באמצעות קבלן משנה. החברה או ספקיה כאמור אינם מחזיקים מלאים של מוצרים מוגמרים. לעתים, החברה רוכשת רכיבים הנדרשים לצורך הייצור אצל הספקים. ספקי החברה אחראים להרכבה של המוצר ולהספקת המוצר המוגמר לחברה, כאשר חלק מהרכיבים מיוצרים על ידם ישירות וחלקם נרכשים או מיוצרים על ידי קבלני משנה שלהם.
- החברה מעריכה כי השימוש בספקים לצורך ייצור מוצריה מאפשר לה גמישות בהגדלת כושר הייצור של מוצריה בפרקי זמן קצרים יחסית וללא צורך בהשקעה משמעותית.
- לפרטים נוספים, ראו סעיף 22 להלן.
18. **רכוש קבוע ומקרעין**
- 18.1. **מקרעין**. החל מחודש מאי 2022 שוכרת החברה את משרדיה הראשיים בשטח כולל של כ- 655 מ"ר, המצויים בפארק המדע ברחובות, בתמורה לדמי שכירות חודשיים של כ-67 אלפי ש"ח ובתוספת דמי ניהול חודשיים בסך של כ-10 אלפי ש"ח. תקופת השכירות הינה עד ליום 31.3.2027 (עם אפשרות לקיצור החל מתום שלוש שנים כנגד תשלום עבור יתרת עבודות ההתאמה).
- 18.2. **ציוד ורכוש קבוע מהותי**. יתרת הרכוש הקבוע, נטו לימים 31 בדצמבר 2023 ו-31 בדצמבר 2022 הינה כ-182 אלפי דולר וכ-257 אלפי דולר, בהתאמה, והוא כולל בעיקר ציוד מעבדה, מחשבים, תוכנות וריהוט וציוד משרדי. לפרטים נוספים ולפירוט העלות המופחתת של הרכוש הקבוע של החברה ר' ביאור 7 לדוחות הכספיים.
19. **מחקר ופיתוח**
- 19.1. החברה הינה חברת מחקר ופיתוח אשר מקבלת, מעת לעת, מענקים מהרשות לחדשנות ומחזיקה באישור רשות החדשנות להיותה חברת מו"פ.
- 19.2. מוצרי החברה הינם פרי פיתוחים טכנולוגיים של החברה וחלקם מוגנים בפטנטים הרשומים ברחבי העולם. החברה משקיעה רבות בהמשך פיתוח מוצריה, תוך התאמתם לשינויים טכנולוגיים ולצרכי שוק משתנים.
- 19.3. למועד הדוח, עיקר פעילות המחקר והפיתוח של החברה מתבססת על המשך תחזוקה שוטפת של המוצרים הקיימים, הוספה של קישוריות של הבקבוק החכם לשעוני ספורט, פיתוח גדלים שונים של בקבוקים, הקטנת עלויות ופיתוח דור חדש של המוצרים הקיימים של החברה עם יכולות מתקדמות.
- 19.4. סך כל הוצאות המחקר ופיתוח נטו (בניכוי מענקים כמפורט בסעיף 19.7 להלן) של החברה בשנת 2023 ובשנת 2022 עמדו על סך של כ-1,948 אלפי דולר, וכ-2,794 אלפי דולר, בהתאמה. לפרטים בדבר היוון הוצאות המחקר והפיתוח של החברה, ר' ביאור 2' בדוחות הכספיים של החברה, אשר האמור בו נכלל להלן על דרך ההפניה.
- 19.5. נכון למועד הדוח השלימה החברה את עיקר הפיתוח של הבקבוק החכם והטכנולוגיה הנדרשת להפעלתו. החברה ממקדת את מאמציה בשלב זה בפעילות חדירה לשוק האמריקאי ושיווק הבקבוק

פרי פיתוחה בארץ ובאמריקה. בד בבד, ממשיכה החברה בפיתוחים נקודתיים לצורך שיפור המוצר ותיקון באגים.

לפרטים נוספים אודות הוצאות המחקר והפיתוח של החברה ר' באור 17 לדוחות הכספיים של החברה.

19.6. תמיכת רשות החדשנות בפעילות המחקר והפיתוח של החברה

נכון למועד הדוח, סך המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות הסתכמו בכ-618 אלפי דולר בתמורה למענקים כאמור התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% ממכירות המוצרים פי המחקר והפיתוח, עד לתקרת המענקים שנתקבלה על ידי החברה, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה הריבית שנקבעה בהסכם.

למועד הדוח לא שילמה החברה תמלוגים בגין התכניות הקשורות במוצר ה-Water.io. לפרטים נוספים ר' ביאור 11 לדוחות הכספיים של החברה.

להערכת החברה, נכון למועד הדוח היא עומדת בכל התנאים הקבועים באישורים, לרבות ביצוע חלק מתהליך הייצור של החברה מחוץ לישראל. לפרטים נוספים ר' סעיף 27.3 להלן.

ביום 13 בפברואר 2024 התקבל אישור מהרשות לחדשנות לתכנית מו"פ בתקציב כולל של 4.3 מיליון ש"ח. התכנית כוללת קבלת מענק בסך של 2.15 מיליון ש"ח להמשך פיתוח תוכניות מו"פ הקשורות למוצרי Water.io. התוכנית המאושרת הינה לתקופה של 9 חודשים (אשר נספרת רטרואקטיבית מיום 1 לנובמבר 2023). אישור תוכנית הפיתוח והמענק בגינה כפופים לעמידה בהתחייבויות, מגבלות ותנאים נוספים המקובלים באישורים מסוג זה, לרבות העמדת חלקה של החברה בתקציב. מענק בסך של 1.07 מיליון ש"ח התקבל בחברה ביום 14 לפברואר 2024.

19.7. תכנית "כסף חכם" של משרד הכלכלה והתעשייה

במסגרת תכנית כסף חכם, אשר הסתיימה ביום 30 בספטמבר 2022, החברה הייתה זכאית לקבלת סיוע בקשר עם פעילות החברה בארה"ב בשיעור של 50% מההוצאות המוכרות של החברה במסגרת התקציב שאושר לה, קרי סיוע של כ-404 אלפי ש"ח, מתוך תקציב מאושר של כ-808 אלפי ש"ח. סך המענק שהתקבל עד סוף שנת 2023 הינו כ-119 אלפי דולר (כ-404 אלפי ש"ח) מתוך המימון שאושר.

20. נכסים לא מוחשיים

לרישום פטנטים חשיבות ראשונה במעלה בקשר עם הגנה קניינית, ביחס לטכנולוגיה אשר בפיתוח החברה. להלן הפרטים אודות הפטנטים המהותיים הרשומים והבקשות לפטנטים מהותיים בקשר עם מוצרי החברה, כפי שהינם בתוקף במועד הדוח.

20.1. פטנטים וסימני מסחר

להלן פרטים אודות פטנטים ובקשות לרישום פטנטים וסימני מסחר, אשר להערכתה של החברה הינם מהותיים לפעילותה נכון למועד הדוח. כל הפטנטים, הבקשות וסימני המסחר המפורטים להלן, הינם בבעלותה של החברה:

מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הבקשה אושרה	תיאור הפטנט/סימן המסחר	סטטוס	מועד קדימות	שם הפטנט/סימן המסחר	מס' הפטנט/סימן המסחר		
פטנטים									
	1 בדצמבר 2035	ארה"ב	מכשיר המתזכר משתמש לשתות ממכל.	נרשם ביום 19 במרץ 2019	2 בדצמבר 2015	a device for reminding a user to drink from a container	US 10,232,996 PCT/IL2016/051288		
סין, דרום קוריאה, ברזיל, סינגפור, ניו זילנד, דרום אפריקה, הודו, קנדה	1 בדצמבר 2035	האיחוד האירופי		נרשם ביום ה-1	2 בדצמבר 2015				
	1 בדצמבר 2036	אינדונזיה		לדצמבר 2016					
	1 בדצמבר 2036	יפן		נרשם ביום 14 במאי 2021	1 בדצמבר 2016				
	1 בדצמבר 2036	מקסיקו				1 בדצמבר 2016			
	1 בדצמבר 2036	אוסטרליה				1 בדצמבר 2016			
	1 בדצמבר 2036	רוסיה				1 בדצמבר 2016			
	1 בדצמבר 2036	ישראל			1 בדצמבר 2016				
דרום קוריאה, ניו זילנד, דרום אפריקה, קנדה	30 בדצמבר 2035	ארה"ב	מערכת אספקת מרכיבים לחלוקת מרכיבים במיכל.	נרשם ביום 11 ביוני 2019	31 בדצמבר 2015	ingredient supply system for dispensing an ingredient into a container	US 10,315,815 PCT/IL2016/051395		
	28 בדצמבר 2035	האיחוד האירופי							
	28 בדצמבר 2035	ברזיל							
	28 בדצמבר 2035	יפן							
	28 בדצמבר 2035	מקסיקו							
	28 בדצמבר 2035	אינדונזיה							
	28 בדצמבר 2035	רוסיה							
	28 בדצמבר 2035	אוסטרליה							
	28 בדצמבר 2035	האיחוד האירופי							
	28 בדצמבר 2035	הודו							
	28 בדצמבר 2035	ישראל							
	28 בדצמבר 2036	סין							
	28 בדצמבר 2036	סינגפור		נרשם ביום 17 באוגוסט 2021					
יפן, דרום קוריאה, ברזיל, ניו זילנד, הודו	16 בדצמבר 2035	ארה"ב	מכשיר שמתזכר להשתמש במוצר, וגם	12 במאי 2020	17 בדצמבר 2015	device for reminding and measuring	US 10,647,484 PCT/IL2016/051322		
	9 בדצמבר 2035	האיחוד האירופי							

מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)	מועד פקיעה של הפטנט/סימן המסחר שנרשם	מדינות בהן הבקשה אושרה	תיאור הפטנט/סימן המסחר	סטטוס	מועד קדימות	שם הפטנט/סימן המסחר	מס' הפטנט/סימן המסחר
אינדונזיה, קנדה.	9 בדצמבר 2036	אוסטרליה	מוודד את גובה/רמת החומר שנמצא בתוך מיכל.	12 באוגוסט 2021		material level inside a material container	
	9 בדצמבר 2036	סין					
	9 בדצמבר 2036	סינגפור					
	9 בדצמבר 2036	ישראל					
	9 בדצמבר 2036	דרום אפריקה					
	9 בדצמבר 2036	מקסיקו					
	9 בדצמבר 2036	רוסיה					
	30 ביולי 2038	ארה"ב,					
31 בינואר, 2037	רוסיה						
14 במרץ 2037	רוסיה	שיטה ומערכת שמודיעה למשתמש אודות הזמן המוערך לצריכת המוצר	נרשם בתאריך 30 ספטמבר 2018	14 מרץ 2016	a method and a system for notifying a user about an estimated time of consumption of a product	PCT/IL2017/050324	
16 במאי 2037	ארה"ב	מכסה חכם לאחסון תרופות	נרשם בתאריך 29 לדצמבר 2020	17 במאי 2017	smart caps for medication containers	US 10,874,587 PCT/IL2017/050554	
31 אוקטובר 2031	ארה"ב	פקק לבקבוק	נרשם בתאריך 31	26 נובמבר 2014	BOTTLE CAP	US D801,172 S Design Patent (מדגם)	

מדינות בהן הפטנט ממתין לאישור (Pending)	מועד פקיעה של הפטנט/סימן שנרשם	מדינות בהן הבקשה אושרה	תיאור הפטנט/סימן המסחר	סטטוס	מועד קדימות	שם הפטנט/סימן המסחר	מס' הפטנט/סימן המסחר
				אוקטובר 2017			
	4 אפריל 2031	ארה"ב	פקק לבקבוק מורחב עם קפסולה	נרשם בתאריך 4 אפריל 2017	18 דצמבר 2014	Capsule bottle cap	US D782,908 S Design Patent (מדגם)
בקשות לרישום פטנטים							
האיחוד האירופי, ארה"ב, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, אינדונזיה, דרום קוריאה, הודו, סין, יפן, קנדה, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, אוסטרליה			פקק לכלי אחסון, עם אינדיקציה מותנית ומנגנון נעילה.	בהמתנה	25 באוקטובר 2017	container cap with conditional indication and locking mechanism	PCT/US17/58354
ארה"ב, סין, יפן, מקסיקו, ברזיל, סינגפור, ישראל, צפון קוריאה, אוסטרליה, ניו זילנד, דרום אפריקה, רוסיה, הודו, אינדונזיה, האיחוד האירופי			מערכת ושיטה לפיקוח על חלוקה	בהמתנה	16 במאי 2018	Dispensing monitoring system & method	PCT/IB2019/054078
סימני מסחר							
		ישראל		מאושר	16 באוגוסט 2016	Water.IO	IL-287240
	15 בפברואר 2027	האיחוד האירופי		מאושר	15 בפברואר 2017	Water.IO	EU-1345376
	15 בפברואר 2027	ארה"ב		מאושר	15 בפברואר 2017	Water.IO	US-1345376
	27 אוקטובר 2027	האיחוד האירופי		מאושר	27 באוקטובר 2020	impacX	018617352
בקשות לרישום סימני מסחר							
		ארה"ב	שם החברה הקודם	בהמתנה	27 באוקטובר 2020	impacX	90280705

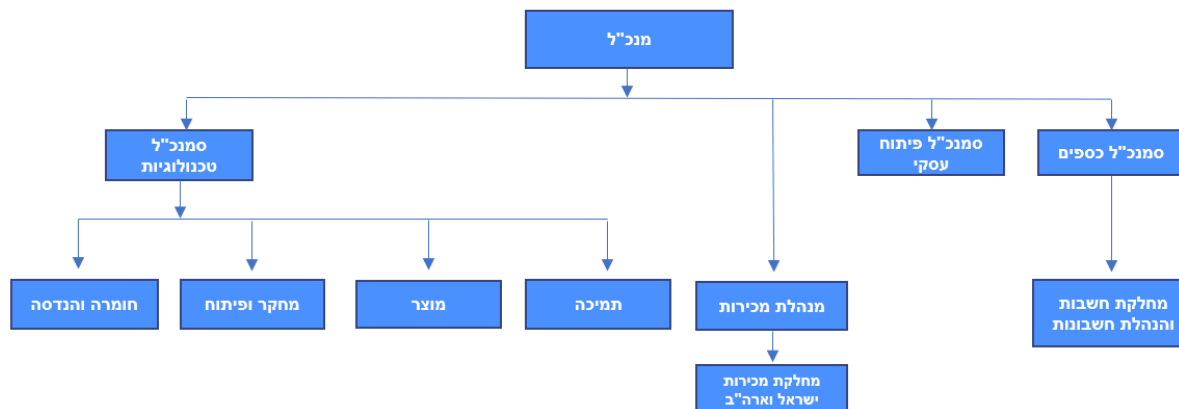
20.2 רישיונות

לרוב, החברה נוהגת להעניק רישיון שימוש לא בלעדי ללקוחותיה בקניין הרוחני הרלוונטי בו נעשה שימוש לצורך המוצר שנמכר ללקוח החברה, אשר פוקע עם פקיעתו של ההסכם בין הצדדים.

כמו כן, החברה נוהגת להעניק רישיון שימוש לא בלעדי בקניין הרוחני לקבלני המשנה המייצרים לחברה את המוצרים, אשר פוקע עם פקיעת ההסכם בין הצדדים.

הון אנושי

20.3. תרשים המבנה הארגוני של החברה:



20.4. מצבת עובדים:

נכון לסמוך לפני מועד פרסום הדוח, מועסקים בחברה 22 עובדים.

להלן מצבת העובדים:

31.12.2022	31.12.2023	סמוך למועד פרסום הדוח	
1	1	1	הנהלה
1	1	1	פיתוח עסקי
3	3	3	מחלקת מכירות
12	12	8	מחלקת מחקר ופיתוח
2	1	1	מחלקת חומרה והנדסה
5	2	1	מחלקת תמיכה
3	3	3	מחלקת מוצר
1	2	1	שיווק
1	1	1	מנהלת אדמיניסטרציה
2	2	2	כספים
31	28	22	סה"כ

להערכת החברה, לחברה אין תלות מהותית בעובד מסוים.

הסכמי עבודה ותגמול עובדים

20.4.1. הסכמי עבודה

כל עובדי החברה מועסקים על ידי החברה באמצעות הסכמי עבודה אישיים סטנדרטיים אשר ככלל כוללים, הוראות לעניין שכר העובד (בין שכר חודשי, שכר גלובלי ושכר שעתי, לרבות שעות נוספות), שעות העבודה, תנאים סוציאליים כגון ביטוח מנהלים ו/או קרן פנסיה, קרן השתלמות, זכאות לחופשה, דמי הבראה, ימי מחלה, נסיעות, מכשיר טלפון סלולארי (לחלק מהעובדים), תקופת הודעה מוקדמת להתפטרות ולפיטורים, התחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות והמחאה מלאה לחברה של זכויות על קניין רוחני שנוצר במסגרת ההעסקה. בהקשר זה, ככלל, הסכמי ההעסקה עם העובדים מחילים את ההסדר הקבוע בסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, התשכ"ג – 1963.

20.4.2. הדרכות והכשרות

החברה עורכת מעת לעת הדרכות לעובדים בנושאים שונים כגון, אבטחת מידע, בטיחות, הכשרות מקצועיות וריענון נהלים.

20.4.3. תכנית תגמול לעובדים

למידע אודות תכנית האופציות לעובדים, דירקטורים, נושאי משרה ויועצים בחברה ר' פרק ד' לדוח זה.

20.4.4. הנהלה ונושאי משרה בכירה

מייסדי החברה הנם קובי (יעקב) בנטקובסקי, מנכ"ל החברה, נמרוד קפלן, סמנכ"ל טכנולוגיות ויואב חושן, סמנכ"ל בכיר לפיתוח עסקי ולקוחות אסטרטגיים.

נכון למועד הדוח מייסדי החברה הינם גם דירקטורים ונושאי המשרה בה. לפרטים אודות נושאי המשרה הבכירה בחברה, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים בדבר פטור, התחייבות לשיפוי וביטוח דירקטורים ונושאי משרה של החברה, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים בנוגע למדיניות התגמול של החברה לנושאי משרה בכירה ולדירקטורים והענקת תגמול הוני, ר' פרק ד' לדוח זה.

לפרטים אודות עיקרי פרטי ההתקשרויות עם נושאי משרה בכירה המכהנים נכון למועד הדוח, ר' פרק ד' לדוח זה.

21. חומרי גלם וספקים

21.1. חומרי הגלם העיקריים בהם עושה החברה שימוש בתחום הפעילות (לרבות לצרכי מחקר ופיתוח) הינם רכיבים אלקטרוניים, שבבים, חלקי פלסטיק ומעגלים אלקטרוניים. לרוב, חומרי גלם בהם עושה החברה שימוש, הינם בעלי זמינות גבוהה בעולם וניתנים לרכישה ממגוון רחב של ספקים. לפרטים אודות מחסור עולמי בשבבים ר' סעיף 7.2.5 לעיל.

21.2. בשנים האחרונות חווה שוק מוצרי הצריכה עליית מחירים. מרבית הספקים הגדולים העלו מחירים לאור עליית חומרי הגלם המרכזיים ועלייה בהוצאות נוספות. כך למשל, קיים מחסור גובר בשבבים, שהינם מרכיב בסיסי במוצרים אלקטרוניים, וכן קיימת עליה עקבית בעלויות הייצור שלהם. יחד עם זאת, החברה אינה מתבססת על ספק יחיד לעניין זה. כמו כן, עלות רכיב זה הינה זניחה ביחס ליתר רכיבי המוצר (רכיבי התכנה, שירותי התכנה והדאטה), אשר תופסים נפח גדול יותר ככל שחולף הזמן.

- 21.3. החברה מייצרת את מוצריה באמצעות קבלנים. לפרטים נוספים ר' סעיף 17 לדוח זה.
- 21.4. הספקים העיקריים של החברה הינם ספקי תשתיות ענן וספקי שירותים שונים, כגון: חברות שירותי פיתוח, חברות הרכבות אלקטרוניות, יצרני אלקטרוניקה ומכניקה ויצרני תבניות וחלקי פלסטיקה.
- 21.5. החברה נוהגת לבזר את התקשרויותיה עם ספקים והיא נוהגת להתקשר עם ספקים בשיטת work for hire - התקשרויות חד פעמיות, לרוב באמצעות טופס הזמנה סטנדרטי, בגין פרויקטים נקודתיים ובנוגע לחלקים שונים מהחומרה במוצר החברה. בעת ייצור החלקים השונים במוצרי החברה וככל שחלקים אלו כפופים לחובות עמידה בתקני איכות או ברגולציות שונות, נדרשים גם ספקי החברה לעמוד בתקנים זהים בעת ייצור מוצרי החברה. החברה דורשת אישורים מספקיה ולעתים היא אף נוהגת לשלוח גוף חיצוני מוכר שישמש בודק בלתי תלוי טרום ייצור מוצרי החברה אצל הספק, שיוודא את עמידת הספק בדרישות התקינה והאיכות הנדרשות לייצור המוצר. לעתים, ספקי החברה מתקשרים עם קבלני משנה כדי לייצר חלקים מסוימים מתוך חלק מהמוצר שאותו נדרש ספק החברה לספק לחברה.
- כמו כן, החברה נוהגת להתקשר עם ספקים המעניקים שירותי פיתוח בהסכם למתן שירותים, במסגרתו מוסדרת תמורת השירותים והיקפם, הוראות הגנה על הקניין הרוחני, חובת סודיות, התחייבות מוגבלת בזמן לאי תחרות וביצוע עבודות או פיתוח מוצרים שעלולים להתחרות במוצרי החברה.
- 21.6. נכון למועד הדוח, לחברה תלות בספק אונלייטקס המעניק לחברה שירותי הרכבה של החלקים אלקטרוניים במוצר והרכבה סופית ואריזה של המוצר כולו המבוצע בסין, ואשר אובדן ההתקשרות עמו עלול להשפיע באופן מהותי על יכולת החברה לייצר את מוצריה ולספקם בזמן. ההתקשרות מתבצעת באמצעות הזמנות רכש מעת לעת.
- כמו כן, החברה התקשרה עם שני ספקי שירותי ענן. החברה סבורה כי אין תלות באיזה מספקי תשתיות הענן שנותנים לה שירותים, שכן הם ניתנים להחלפה, בדומה ליתר הספקים עימם עובדת החברה. אולם, להערכת החברה, שיבושים בפעילות ספק שירותי ענן או כשלים טכניים בשרתים עלולים להשפיע על יכולת החברה להעביר את המידע ללקוחותיה. החברה צמצמה את חשיפה בהקשר זה, על ידי עבודה עם שני ספקי שירותי הענן כאמור ובשני אזורים גיאוגרפיים, כדי שהחברה תוכל להמשיך לספק שירותיה ללקוחותיה, ככל שאחד מהאזורים ייפגע.
- 21.7. שיעור רכישות החברה מספקיה העיקריים הינו כדלקמן:

ספקים עיקריים	שיעור רכישות החברה מהספקים העיקריים של החברה		המוצרים/השירותים הנרכשים
	2022	2023	
ספק	3%	7%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.
ספק	5%	0%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.
ספק	22%	0%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.
אונלייטקס	15%	38%	שירותי Full turn key לייצור והרכבה אלקטרונית
ספק	12%	1%	אספקת רכיבים אלקטרוניים שהחברה רוכשת ומעבירה לקבלני משנה לייצור.

הון חוזר .22**הרכב ההון החוזר** .22.1

נכון ליום 31.12.2023 וליום 31.12.2022 לחברה הון חוזר חיובי (באלפי דולר) כדלקמן:

31.12.2022	31.12.2023
2,881	563

^(*) תמצית הרכב ההון החוזר כפי שמוצג בטבלה שלעיל כולל בעיקר את הסעיפים הבאים בדוחות הכספיים: בצד הנכסים, בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, נכס בגין עלויות לקיום חוזה עם לקוחות, חייבים ויתרות חובה ומלאי. בצד ההתחייבויות, כולל ההון החוזר של החברה הלוואות מתאגידים בנקאיים, חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירה, ספקים ונותני שירותים וזכאים ויתרות זכות.

אשראי לקוחות¹⁴ .22.2

31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר)	31 בדצמבר 2023 (באלפי דולר)	
772	1,184	היקף אשראי
107	60	ממוצע ימי אשראי

בהתאם לתנאי ההתקשרות של החברה עם לקוחותיה, גובה החברה את התשלומים המגיעים לה במהלך התקופה של שוטף + 60 בממוצע, ממועד משלוח החשבונית על פי תנאי ההתקשרות.

אשראי ספקים .22.3

31 בדצמבר 2022 (באלפי דולר)	31 בדצמבר 2023 (באלפי דולר)	
1,140	954	היקף אשראי
79	81	ממוצע ימי אשראי

לחברה אשראי שוטף מספקים העומד נכון ליום 31.12.2023 על כשוטף 90-30+.

השקעות .23

נכון למועד פרסום הדוח, החברה אינה משקיעה בחברות מוחזקות, שותפויות ומיזמים.

מימון .24

.24.1 החברה מממנת את פעילותה באמצעות יתרות מזומנים מהנפקות הון כאמור, תכנית כסף חכם (כמפורט בסעיף 19.8 לעיל), מענקים ממשלתיים, ומעת לעת, באמצעות אשראי בנקאי קצר מועד למימון ביניים.

.24.2 נכון ליום 31 בדצמבר 2023, לחברה לא היו הלוואות לזמן ארוך או הלוואות לזמן קצר, אשר אינן מיועדות לשימוש ייחודי.

¹⁴ בחישוב היקף/ימי אשראי לקוחות וספקים נוטרל מרכיב המע"מ.

24.3. ביום 12 במרץ 2023, התקשרה החברה בהסכם עם בנק הפועלים בע"מ ("התאגיד הבנקאי") להעמדת קו אשראי לזמן קצר בהיקף של עד 5.6 מיליון ₪ אשר שימש את החברה למימון הון חוזר ואשר היה בתוקף עד ליום 30 ביוני 2023 (בסעיף קטן זה: "מסגרת האשראי"). נכון למועד הדוח, נוצלה במלואה מסגרת האשראי ותקופת מסגרת האשראי כאמור הגיעה לסיומה.

24.4. בחודש אוקטובר 2023, התקשרה החברה עם התאגיד הבנקאי, בהסכם להעמדת הלוואה לזמן קצר בהיקף כולל של 2.36 מיליון ₪ אשר שימשה את החברה למימון הון חוזר. ביום 31 בדצמבר 2023, ההלוואה נפרעה במלואה.

24.5. פירוט מסגרות האשראי של החברה:

לחברה מסגרת אשראי בסך של 290 אלפי ₪, מתוכה מנוצל סך של כ- 29, כ-119 וכ- 92 אלפי ש"ח נכון ליום 31.12.2022, 31.12.2023 ולתאריך הסמוך לתאריך פרסום הדוח, בהתאמה.

24.6. הערכת החברה לגבי צורך בגיוס מקורות נוספים

למועד הדוח, פיתוח מוצרי החברה, הוצאה לפועל של הסכמים וכן פעולות השיווק וחדירה לשוק דורש נזילות גבוהה לטווח ארוך לשם הצגת תוצאות עסקיות אפקטיביות ולצורך מימון הון חוזר. העדר אמצעי מימון מספקים עד ליצירת תזרים מזומנים חיובי ממכירת מוצריה עלול לגרום לעיכוב ו/או אי מימוש תוכניות העסקיות ולצורך בגיוס הון נוסף. להערכת החברה, בשנה הקרובה תדרש החברה בגיוס הון לצורך הבטחת המשך פעילותה השוטפת. לפרטים נוספים ר' ביאור 1ב לדוחות הכספיים.

25. מיסוי

לפרטים אודות דיני המס החלים על החברה, ר' ביאור 10 לדוחות הכספיים של החברה.

מגבלות ופיקוח על תחום הפעילות

25.1. החברה מפתחת את מוצריה בישראל ומייצרת את מוצריה בסין באמצעות קבלני משנה (ר' סעיף 22 לדוח). החברה משווקת את מוצריה בעיקר בישראל (Water.io) ובאר"ב. לפיכך, כפופה החברה לחקיקה, תקינה ולפיקוח החלים על פעילותה בכל אחת מהמדינות השונות. החברה כפופה לסטנדרטים ודרישות תקינה מחמירים החלים בתחום מוצרי המזון והמשקאות, ובתחום מוצרי הצריכה האלקטרוניים.

בנוסף, מאחר שהחברה קיבלה מענק מרשות החדשנות, עבור טכנולוגיית המדידה המשולבת בחלק ממוצרי החברה בתחום המשקאות (Water.io), פעילותה ביחס למוצר זה כפופה להוראות חוק המו"פ, התקנות מכוחו והוראות רשות החדשנות.

25.2. חוק הגנת הצרכן והתקנות מכוחו – חוק הגנת הצרכן, התשמ"א – 1981 ("חוק הגנת הצרכן") והתקנות מכוחו חלים על החברה ככל שקיימת מערכת יחסים ישירה עם הצרכן הסופי ("צרכן" מוגדר כמי שקונה נכס או מקבל שירות מעוסק במהלך עיסוקו לשימוש שעיקרו אישי, ביתי או משפחתי). ככלל, חוק הגנת הצרכן מסדיר את היחסים בין הצרכנים לבין העוסקים וכולל התייחסות לנושאים הבאים: איסור הטעיה, איסור הפעלת השפעה בלתי הוגנת, חובות גילוי נאות לצרכן, אחריות להטעיה בפרסומות, מכירות באשראי, סימון טובין, הצגת מחירים, מחוייבות בקשר למתן שירותי לצרכן ועוד. על פי תקנות הגנת הצרכן (אחריות ושירות לאחר מכירה), התשס"ו – 2006, חייבת החברה ליתן אחריות למוצרים שמחירם לצרכן גבוה מ- 150 ש"ח לתקופה של 12 חודשים מיום המסירה לצרכן.

- 25.3. התקינה הקשורה במזון ומשקאות – מאחר שמוצרי החברה באים במגע עם משקאות, החברה כפופה לתקינה ורגולציה הקשורה באריזות הבאות במגע עם מוצרי מזון, לרבות בתקינה ובדרישות של אגף אריזות וחומרים של ה-FDA וה-Commission Regulation (EU) באירופה (המקבילה באירופה של ה-FDA האמריקאי). בהתאם, החברה כפופה לסטנדרטים ודרישות מחמירות בנוגע לאטימות המוצר ובטיחותו.
- 25.4. תקינה הקשורה במוצרי אלקטרוניקה – מוצרי החברה כוללים רכיבים אלקטרוניים שונים. בהתאם, כפופה החברה לתקינה הקשורה במוצרי אלקטרוניקה ה-CE במדינות אירופה, וכן לפיקוח של ה-FCC (Federal Communications Commission) בצפון אמריקה, שאמונה על פיקוח בטיחות מוצרים הכוללים תשדורת רדיו.
- 25.5. רגולציות לשמירה על פרטיות הצרכנים
- 25.5.1. ישראל - פעילותה של החברה כוללת איסוף מידע ממשותמשי הקצה של מוצרי החברה. מזהים כאמור, עשויים להיכלל בגדר "מידע" על פי חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א-1981 ("חוק הגנת הפרטיות") ולהטיל על החברה חובות שונות מכוח חוק הגנת הפרטיות והתקנות שהותקנו מכוחו. הטכנולוגיה המצויה בבסיס מוצרי החברה מזהה באופן אישי את משותמשי הקצה העושים שימוש במוצריה תוך איסוף פרטים אישיים אודותיהם. בהתאם, החברה יישמה אמצעים שונים על מנת לעמוד בהוראות חוק הגנת הפרטיות והתקנות מכוחו. כך בין היתר, החברה מפרסמת באתר ובאפליקציה מדיניות פרטיות ללקוחות אשר מיידעת אותם אודות האיסוף של המידע האישי, המטרות שלשמן הוא נאסף, השימוש שנעשה בו והעברתו לצדדים שלישיים ומקבלת את הסכמתם לאמור. בנוסף, החברה מיישמת אמצעי אבטחת מידע נדרשים על מנת להבטיח ככל הניתן כי המידע האישי של הלקוחות יהיה מוגן מפני אירועי אבטחת מידע ופריצה למאגר. החברה מסתמכת על קבלני משנה בעלי נסיון בתחום אבטחת מידע, פרטיות, והרגולציות המתאימות. בשנים האחרונות ישנם מספר ניסיונות לתקן את חוק הגנת הפרטיות והתקנות מכוחו באופן שיכול להטיל חובות נוספות על החברה בכל הקשור לשמירה ועיבוד של מידע אישי, בין אם של משותמשי קצה ובין אם של עובדים. בין היתר, התיקונים הללו אמורים לחזק את כוחה של הרשות להגנת הפרטיות ולאפשר לה להטיל קנסות גבוהים יותר במקרה של הפרת הדין. מגמה נוספת שניתן לזהות הינה אקטיביות של הרשות להגנת הפרטיות בהפעלת סמכויותיה בכל הקשור לאירועי אבטחת מידע ופרסום נהלים, הנחיות וגילוי דעת. צעדים אלו עלולים להשפיע על הדרך בו החברה מעריכה את תחולת חוק הגנת הפרטיות על פעילותה ואת האמצעים שיידרשו ממנה על מנת לעמוד בו.
- 25.5.2. אירופה – רגולציית ה-GDPR (General Data Protection Regulation) (EU 2016/679) ("רגולציית ה-GDPR") החלה במדינות האיחוד האירופי, הינה רגולציה להגנת מידע שמתמקדת ב"מידע אישי" של יחידים המוגנים על ידה. אף על פי שהחברה אינה פונה באופן ספציפי ללקוחות באירופה, התחולה הרחבה של רגולציית ה-GDPR עשויה להביא לכך שהחברה תהיה כפופה, בהיבטים מסוימים, להוראות רגולציית ה-GDPR. הפרה של רגולציית ה-GDPR עשויה לגרור הטלת סנקציות כספיות משמעותיות של עד 20 מיליון אירו או 4% מהמחזור השנתי, יוצרת חשיפה להליכים משפטיים, וכן עלולה להביא להטלת סנקציות פליליות, בגין אי עמידה בתנאיה. רשויות הגנת הפרטיות האירופאיות מראות אקטיביות בהטלת קנסות וסנקציות בגין אי עמידה בהוראות ה"ל".

ארה"ב - בארצות הברית ישנם חוקים שונים שחלים בנושאי הגנת הפרטיות. חוקים אלו כוללים, בין היתר, את חוקי הפרטיות של מדינת קליפורניה ותקנותיהם וה- California Consumer Privacy Act (CCPA) וה- California Privacy Rights Act (CPRA). החוקים הללו מטילים חובות שונות מתחום הגנת הפרטיות גם על חברות שפועלות מחוץ לארצות הברית לרבות החובה ליידע צרכנים מקליפורניה על זכויותיהם בנוגע למידע האישי שלהם, לתת להם את הזכות לסרב למכירה של המידע האישי שלהם ולאפשר להם לסרב לעיבוד המידע שלהם. אמצעי האכיפה של ה-CCPA וה-CPRA נתונים בלעדית לתובע הכללי של קליפורניה, שרשאי להטיל קנסות על כל הפרה, לצד דרישה לתיקון ההפרות. כמו כן, החוקים בקליפורניה, כמו גם חוקים במדינות נוספות, מחייבים או צפויים לחייב בעתיד, חברות להודיע ולדווח על אירועי אבטחת מידע לרשויות ולצרכנים ואף מעניקים לצרכנים עילת תביעה אזרחית במקרים מסויימים הנובעים מהתרשלות של הארגון ביישום אמצעי אבטחה סבירים להגנה על המידע האישי. החוקים השונים אינם אחידים ברגולציה ובהגנה מפני אירועי אבטחת מידע ובצעדים הנדרשים מחברות במקרה של אירוע שכזה, מה שעלול לייקר ולסבך את ההתמודדות עם אירוע אבטחת מידע נרחב.

המגמה בקליפורניה מעידה על מגמה הולכת וגוברת של חקיקת חוקים בנוגע להגנה על פרטיות בארה"ב כאשר בשנים האחרונות נכנס לתוקפם חוקים דומים במדינות נוספות בארה"ב (כגון וירג'יניה, יוטה, קולורדו, קונטיקט), אשר מטילים גם הם חבוינות שונות בנוגע להגנה על פרטיות של אינדיבידואלים ועשויים לחול ולהשפיע על פעילותה של החברה.

25.5.3 ביחס למידע האישי המעובד ע"י החברה ביחס למשתמשי הקצה העושים שימוש במוצריה, החברה מחויבת לעמידה בדרישות אבטחת מידע הנדרשים בהתאם לרגולציה הרלוונטית, לרבות בנוגע לחוקי ההגנה על פרטיות. לפרטים בדבר הצעדים שבהם נוקטת החברה כדי למזער את סיכוני הסייבר אליהם חשופה החברה וכדי לעמוד בדרישות אבטחת המידע כאמור, ר' סעיף 30.2.4 לדוח זה.

25.6 חוק המו"פ

ככלל, התכניות המאושרות על ידי רשות החדשנות וכן והתמיכה שאושרה במסגרתן לחברה כפופות לחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה התשמ"ד-1984 ולתקנות מכוחו, לכללים, לנהלים להוראות ולחוזרי רשות החדשנות. כמו כן, כפופות התכניות לכלליהן ולהנחיות לפיהן, ולתנאים שנקבעו באישור רשות החדשנות ובכתבי ההתחייבות של החברה (כולם יחדיו "**חוק המו"פ**").

בגין קבלת התמיכה כאמור, על החברה לשלם לרשות החדשנות תמלוגים מכוח הכנסותיה ממסחרם בגין מוצרים שפותחו במסגרת ביצוע התכנית המאושרת וכן מוצרים שיפותחו בעתיד תוך שימוש בידע שפותח בקשר עם התכנית, וזאת עד לתשלום מלוא סכום התמיכה שהוענק במסגרת התכנית המאושרת, בתוספת ריבית.

כמו כן, מכוח חוק המו"פ החברה כפופה להוראות ספציפיות לעניין השימוש והעברת הידע הקשור בתמיכת רשות החדשנות, וכן כפופה החברה לחובות דיווח שונות.

בהתאם לסעיף 47א וסעיף 15מב' לחוק המו"פ, חלות על החברה מגבלות על העברת הידע הנובע מהמחקר והפיתוח לאחר או הוצאתו לחו"ל, והעברת יצור לחו"ל, ללא אישור מוקדם מוועדת המחקר.

רשות החדשנות פרסמה נהלים לגבי מתן הרשאה לשימוש בידע ממומן מחוץ לישראל ובעניין שיעור התמלוגים וכללים לתשלומם (כל ההוראות והנהלים הנ"ל יקראו להלן: "הוראות השימוש בידע").

הוראות השימוש בידע מאפשרות את העברת זכויות הייצור של מוצרים שיפותחו באמצעות מימון רשות החדשנות אל מחוץ לישראל בתנאים מסוימים, תשלום תמלוגים מוגדלים לרשות החדשנות בשיעורים הקבועים בהוראות (הנעים בין 120% ל- 300% מסכום המענק, בהתאם לגובה האחוזים של פעילות הייצור אשר עתידה להתבצע מחוץ לישראל, בניכוי תמלוגים שכבר שולמו לרשות החדשנות) והגדלת שיעור החזר תשלום התמלוגים באחוז אחד. נכון למועד דוח זה, תהליך הייצור של מוצרי החברה נעשה בישראל ובסין החברה התחייבה כי היקף הייצור המקסימלי של הפלסטיקה והאלקטרוניקה שמוטמעות בפקק החכם שייצרו בסין לא יעלה על 69%.

אי קיום חוק המו"פ וההוראות לשימוש בידע עלול להוביל לדרישה להחזר מידי של המענקים שקיבלה החברה הנתמכת, ובמקרים מסוימים אף עשוי להטיל על החברה לשלם עיצומים כספיים וכן עלול להוביל להטלת סנקציות פליליות, בין היתר, במקרים של העברה אל מחוץ לישראל של ידע או זכויות קניין רוחני שפותחו במימון מענקים של רשות החדשנות ללא קבלת אישור מוועדת המחקר של רשות החדשנות או בניגוע לתנאי האישור והוראות השימוש בידע.

לפרטים אודות מענק שקיבלה החברה תחת חוק המו"פ, ר' סעיף 19.7 לדוח זה.

25.7. לצורך מכירת מוצרי החברה על החברה להיות בעלת אישורים תקינה התואמים את הדרישות באותם טריטוריות (מדינות) או עמידה בכללים שקבועים בתקנות הרלבנטיות בכל טריטוריה, על כן, לעיתים, החברה החברה פועלת לקבלת אישורי תקן ו/או עמידה בכללי התקינה הרלבנטיים תוך עבודה עם יועצים מקומיים בכל טריטוריה בה היא מעוניינת לשווק את המוצרים.

25.8. למיטב ידיעת החברה, קבלני המשנה מחזיקים את כל האישורים המהותיים הנדרשים לצורך פעילותם והם מפעילים את מתקניהם, מכל הבחינות המהותיות, תוך קיום החוקים והתקנות הרלוונטיים לייצור מזון, בטיחות בעבודה, בריאות ואיכות סביבה במדינות בהן הן פועלות.

26. הסכמים מהותיים

לפרטים בנוגע להסכם מהותי עם פפסיקו, ר' סעיף 12 לדוח זה.

27. הליכים משפטיים

למועד הדוח, החברה אינה צד להליכים משפטיים למעט כמפורט להלן:

בקשה לאישור תובענה ייצוגית שהוגשה כנגד החברה וכלל הדירקטורים המכהנים בה כמפורט בביאור 11ב' לדוחות הכספיים.

28. יעדים ואסטרטגיה עסקית וצפי להתפתחות בשנה הקרובה

28.1. מטרתה של החברה הינה לבסס את מוצרי הליבה של החברה – בקבוק המים החכם כפתרון המוביל בשוק, תוך התמקדות בהיבטי Digital Wellness לשם כך, החברה שואפת להגדיל ולהרחיב גם את היקף פעילותה ולקוחותיה תוך שיפור מוצריה, הרחבת המכירות הן במודל B2B והן במודל B2C, ויצירת שיתופי פעולה, בין היתר, לצורך הרחבת ערוצי ההפצה והשיווק למוצריה.

28.2. בחודש ספטמבר 2022, החברה החלה בשיווק ומכירת המוצר Water.io לפרטים ר' סעיף 8.1 לפרק א' לדוח זה) באופן עצמאי ישירות ללקוחות הקצה במתווה של B2C תחילה בישראל. ברבעון ה-4 של

2023 הרחיבה החברה את מכירותיה לשוק האמריקאי באמצעות את מסחר אלקטרונישהקימה ובאמצעות חברת אמזון. בכוונת החברה לפעול להרחבת השיווק והמכירה של קו מוצרי Water.io במתווה של B2C בישראל ולמדינות נוספות.

28.3. כמו כן, בשנה הקרובה בכוונת החברה להתמקד בהשגת יעדי פיתוח ושיפור סל מוצרי הליבה שלה. בהתאם, בכוונת החברה להמשיך את תהליכי המחקר והפיתוח המפורטים בסעיף 19.6 לדוח זה. להערכת החברה, השגת יעדי הפיתוח יסייעו לחברה לממש את חזונה ולשמר את היתרונות התחרותיים שלה.

28.4. כמו כן, החברה תפעל להעמקת שיתופי פעולה קיימים בנוגע למוצרים הקיימים.

28.5. אסטרטגיית החברה לטווח הארוך הינה:

- לפעול להחדרת מוצרי החברה לשוק, הרחבת יכולות המכירות של מוצריה וביסוס נוכחות החברה באזורים הגיאוגרפיים בהם פועלת החברה כיום, בעיקר בארה"ב וישראל.
- להרחיב את ערוצי השיווק וההפצה שלה, על ידי התקשרות עם מפיצים וגיוס נציגי מכירות בטרטוריות בהן פועלת החברה, בהתאם להתפתחות העסקית של החברה.
- לפעול להרחבת והעמקת שיתוף הפעולה עם יצרני ומשקאות ברחבי העולם למוצרים נוספים שלהם.
- להרחיב את ערוצי השיווק והמכירה הישירה של מוצר Water.io ללקוחות, תחת מותג החברה, בישראל ולאחר מכן במדינות נוספות.
- מוצר Water.io - התקשרויות בהסכמי הפצה עם רשתות שיווק מובילות, חנויות וכן יצירת שיתופי פעולה בתחומי הבריאות, הספורט ותזונה בריאה.
- עם השגת יעדי החברה בהרחבת פעילותה והחדרת מוצרי הליבה הקיימים לשוק, לפעול לשינוי מבנה ההכנסות שלה, ויישום המודל העסקי של החברה, באופן שעיקר הכנסותיה ינבע מהכנסה מתחדשת ומדמי מנוי למוצריה.
- להיכנס לשווקים גיאוגרפיים בארה"ב ומערב אירופה.
- להגדיל את כושר הייצור ואפיקי הייצור העומדים לרשותה כדי לתמוך בגידול בהיקף ההזמנות והמכירות.

כל ההנחות והנתונים המפורטים בסעיף 30 זה לעיל בדבר יעדיה, האסטרטגיה של החברה והצפי להתפתחות של החברה בשנה הקרובה הינם תחזיות, הערכות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, המבוססים על הערכות החברה, בדבר התפתחויות ואירועים קיימים ועתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו ודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או חלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהעריכה החברה, וזאת בין היתר בשל שינויים טכנולוגיים בתחום הפעילות של החברה ושינויים במגמות השוק בו פועלת החברה והעדפות לקוחותיה, לרבות התממשות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 31 לדוח זה.

29. דיון בגורמי סיכון

להערכת החברה, פעילותה חשופה לגורמי הסיכון העיקריים הבאים:

29.1. גורמי סיכון מאקרו-כלכליים

29.1.1. מצב כלכלי גלובלי ומקומי - למצב הכלכלי הגלובלי וכן למצב הכלכלי במדינות בהן לחברה פעילות

מהותית, קיימת השפעה ישירה על היקף תקציבי ההצטיידות הטכנולוגית של לקוחות החברה ועל ביקוש מוצריהם על ידי הצרכנים, ובהתאמה על עסקי החברה ועל תוצאותיה העסקיות. כמו כן, למצב הכלכלי הגלובלי והמקומי יש השפעה ישירה על היקפי הסחר האלקטרוני והקמעונאי, ולפיכך על תוצאותיה העסקיות של החברה. האטה כלכלית ומיתון גלובלי או מיתון מקומי במדינות בהן החברה פועלת כאמור ובתחום המסחר המקוון, עלולים לפגוע בהיקף פעילות החברה וברווחיותה. בנוסף, משבר כלכלי גלובלי עלול לצמצם את היקף השקעות ההון מצד משקיעים בפרט בחברות בשלבי מחקר ופיתוח וכן, להחמיר את דרישותיהם של נותני אשראי ובכך, להקשות על תאגידים לגייס מימון לצורך השקעות, פיתוח, הון חוזר ומחזור חוב. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לגייס כספים. לפיכך, להרעה במצב הכלכלי הגלובלי עשויה להיות השפעה לרעה על יכולתה של החברה לגייס מקורות מימון הנדרשים לה לפעילותה ועל המשך פעילותה. בין היתר, היא עשויה להתקל בקשיים בקבלת מימון בנקאי ו/או חוץ בנקאי בהיקפים מהותיים וכן עלולה להיווצר הרעה בתנאי העמדת מימון כאמור עבור החברה, ככל ויועמד.

29.1.2. מלחמת 'חרבות ברזל' בישראל - לפרטים ר' סעיף 7.2.6 לעיל וסעיף 1ג' לדוח הכספי.

29.1.3. סיכון פוליטי - החברה חשופה לסיכון של החרמת גופים ישראלים במדינות שונות מטעמים פוליטיים. אנטישמיות ועוינות גוברת למדינת ישראל במדינות רבות, שוללת רכישת תוצרת ישראלית והתקשרות עם גופים ישראלים, באופן שיש בו כדי להשפיע על החברה ועל תוצאות פעילותה.

29.1.4. שינויים בשערי חליפין - הכנסות החברה עשויות להתקבל מפעילותה במדינות שונות ובמטבעות שונים, בעוד חלק מהוצאותיה לרבות עלות העסקת העובדים והמשרדים בישראל הינן בשי"ח ולכן שינויים בשערי חליפין בין המטבעות השונים לבין שי"ח או דולר עשויים להשפיע על רווחיות החברה. בנוסף, תוצאותיה הכספיות של החברה מוצגות בדולר, בעוד חלק מהכנסותיה והוצאותיה במטבעות שונים. לפיכך, תנודות בשערי מטבעות עשויות ליצור לחברה חשיפה חשבונאית וכלכלית ועלולות להשפיע על רווחיותה.

29.1.5. משבר בריאותי עולמי – למשבר בריאותי עולמי מתמשך, דוגמת התפשטות חוזרת של נגיף הקורונה, שיש בו כדי להביא לסגירת עסקים, השבתת שירותים ממשלתיים, סגירת גבולות ומגבלות נוספות עלולות להיות השלכות משמעותיות על הכלכלות בעולם, לרבות בשווקים בהם פועלת החברה ועל יכולתה של החברה לשמר רציפות בתהליך הייצור שחלקו מבוצע מחוץ לישראל. משבר בריאותי כאמור והמשבר כלכלי הנלווה לו עלולים להיות בעלי השפעה שלילית על מצבה של החברה ותוצאותיה, בשל ההשפעה השלילית האפשרית על הביקוש למוצריה או למוצרי לקוחותיה, על רווחיותה של החברה, על יכולת הייצור והפיתוח של מוצריה ועל יכולתה לגייס הון נוסף.

29.1.6. השפעות אינפלציה ועליית ריבית – בעקבות התפתחויות מאקרו כלכליות ברחבי העולם שהתרחשו במהלך שנת 2022, חלה עליה בשיעורי האינפלציה בישראל ובעולם. כחלק מהצעדים שנקטו על מנת לבלום את עליית המחירים, החלו הבנקים המרכזיים בעולם, ובכללם בנק ישראל, להעלות את שיעור

הריבית. כמו כן, אינפלציה עלולה להוביל לשחיקת רווחית של החברה עקב עלייה במחירי חומרי הגלם ובעלויות שרשרת אספקה. לחברה חשיפה מסויימת בגין הלוואות לזמן קצר בריבית משתנה המושפעות באופן ישיר מעליית הריבית, עליית מחירי חומרי הגלם ובעלויות שרשרת אספקה.

29.2 גורמי סיכון ענפיים

29.2.1 **רגולציה** – החברה כפופה לסטנדרטים ודרישות תקינה מחמירים החלים בתחום מוצרי המזון והמשקאות, ובתחום מוצרי הצריכה האלקטרוניים. כמו כן, החברה מספקת שירות ללקוחותיה שמצריך איסוף מידע ויצירת מסד מידע רחב. לכן כפופה החברה לרגולציות שונות לשמירה על פרטיות צרכנים באזורים השונים בהם היא פועלת, כגון ה-GDPR או חוק הגנת הפרטיות בקליפורניה. העמקת והחמרת הרגולציה, או אי קבלת אישורים מתאימים בטריטוריות חדשות, שינויים ברגולציה, וכן ההבדלים בהוראות הרגולטוריות בין המדינות השונות, עלולים לדרוש ביצוע התאמות במוצרי החברה ולהביא לצמצום פעילותה במדינות שונות, באופן שישפיע לרעה על תוצאות הפעילות של החברה ולהשפיע על קצב הצמיחה של החברה. לפירוט בדבר הרגולציה החלה על החברה במסגרת תחומי פעילותה ראה סעיף 27 בדוח זה. במטרה לצמצם את החשיפה, החברה ביצעה ובכוונתה לבצע מעת לעת בדיקות וסקרים תקופתיים לבחינת עמידת החברה ומערכות אבטחת המידע שלה בדרישות הרגולציה השונות.

29.2.2 **סטנדרטים של איכות** – מוצרי החברה מיוצרים על פי דרישות איכות מחמירות. תקלה באחד מתהליכי הייצור עלולה להוביל לפגיעה בתוצאות החברה ובמוניטין שלה. החברה מתמודדת עם גורם סיכון זה באמצעות בקורות על תהליכי הייצור המבוצעים אצל קבלנים (בין אם באמצעות החברה ובין אם באמצעות צדדים שלישיים) וכן באמצעות בחירת קבלנים מוכרים ובעלי הסמכות רלבנטיות לפי תקני האיכות הנדרשים.

29.2.3 **תחרות** – התחום בו פועלת החברה נתון לשינויים תכופים והתפתחויות כתוצאה משיפורים בטכנולוגיה הזמינה. ככל שהתחרות במוצרי החברה תחריף ויוצגו לשוק מוצרים בעלי תכונות דומות או עדיפות למוצרי החברה, הדבר עשוי להשפיע לרעה על הביקוש למוצרי החברה ועל רווחיותם. החברה מתמודדת עם סיכון זה באמצעות השקעה מתמדת במחקר ופיתוח על מנת לשמר את יתרונה הטכנולוגי של החברה תוך התאמת מוצריה להתפתחויות טכנולוגיות מצד אחד ולמגמות בהעדפות הצרכנים מצד שני. לפרטים אודות התחרות במוצרי החברה ר' סעיף 15 לדוח זה.

29.2.4 **תקיפות סייבר ודליפת מידע** - חלק ניכר משירותי החברה ללקוחותיה מתבצעים באמצעות שימוש בתוכנות החברה בענן. על כן, חשופה החברה לסיכונים סייבר שונים, ובכלל זה לנזקים מאירוע סייבר למערכות החברה; תקיפות סייבר; אובדן או גניבת מידע וכיו"ב. בהתאם להסכמים של החברה מול לקוחותיה, החברה התחייבה כלפי לקוחותיה לעמידה בדרישות אבטחת מידע שעולות בקנה אחד עם ההוראות בדבר שמירה על פרטיות. החברה עושה את מירב מאמצים על מנת לשמור על מערכת אבטחת מידע מחמירה ועל מערך גיבויים מספק, על מנת למנוע פגיעה ודליפת המידע הנאסף ומועבר ללקוחות החברה. בכלל זה, התקשרה החברה עם חברה חיצונית בעלת מוניטין ומתמחה בתחום זה על מנת שזו תספק לה שירותי קבוע בנושא, לרבות ביצוע סקרי סיכונים תקופתיים על ידי מומחים כדי לזהות חולשות וסיכונים על מנת לצמצם את חשיפותיה ולמנוע דליפת מידע כאמור, בדיקות חדירה על ידי מומחים חיצוניים. כמו כן, מונה מנהל אבטחת מידע שתפקידו לפקח באופן שוטף על עמידת החברה בהוראות השונות הקשורות בהגנה על פרטיות ואבטחת מידע ופיקוח על אפקטיביות מערכת

הסייבר של החברה. לחברה גם נהלים ובקורות שונים שמטרתם להקטין את החשיפה לשמירה על פרטיות ואבטחת מידע. בנוסף, רוב הלקוחות הגדולים של החברה עושים גם סקרי אבטחת מידע עצמאיים על מערכות החברה, ועד כה החברה עמדה בכל הסקרים הנ"ל.

עם זאת, כתוצאה מאירוע סייבר על תוכנות החברה, עלולה החברה לסבול מהשלכות שליליות מהותיות, כגון שיבוש הפעילות של החברה או של לקוחות להם החברה מספקת שירותים, שיבוש פעולתן של מערכות המידע או השבתתן, נזק לנתונים ולמידע המועברים אמצעות מערכת החברה או הדלפתו. פגיעה כאמור עלולה להוביל לאובדן אמונם של לקוחות החברה ולפגיעה במוניטין החברה, עלול לחשוף את החברה לתביעות מצד לקוחותיה בשל חשיפת מידע שעלול להיות רגיש בנוגע לצרכניהם, חשיפה לסנקציות מכח הוראות חוקי הגנת פרטיות שונים וכיו"ב, אשר עשויים להשפיע על הביצועים העסקיים של החברה. עד למועד פרסום הדוח לא התרחש אירוע מהותי בחברה מסוג זה. יצוין, כי לחברה אין פוליסת ביטוח מפני נזקים של אירוע סייבר אך במסגרת פוליסת ביטוח חבות מוצר לחברה כיסוי במקרה של פריצה למוצרי תכנה בעקבות גישה לא מוסמכת.

29.2.5. **שינויים והתפתחות טכנולוגית** - התפתחות ושינויים טכנולוגיים בתחום האריזות החכמות, מחייבות התפתחות מתמדת של שירותי החברה ושיפור הטכנולוגיה שלה על מנת להתאימם לחידושים אלה. הצלחת החברה בתחום תלויה, בין היתר, ביכולתה לשפר את מגוון מוצריה ושירותיה על מנת שתוכל לעמוד בקצב ההתפתחות הטכנולוגיות, לספק פתרונות טובים ומקיפים במהירות ובעלויות נמוכות, ולהקדים את מתחרותיה.

29.2.6. **תלות בזמינות ותנודתיות שוק הרכיבים האלקטרוניים** – מוצרי החברה כוללים רכיבים אלקטרוניים. מחסור בשוק באחד מהרכיבים האלקטרוניים, עלול להשפיע על פעילות החברה. בשנתיים האחרונות ניכרת מגמה של מחסור בשבבים, אשר התגברה בעקבות משבר הקורונה שבעקבותיו חלו עיכובים בזמני משלוח ובאספקה של מוצרים. שבבים הינם אחד מהרכיבים הבסיסיים במוצרים אלקטרוניים. המחסור הגובר בשבבים משבש את קווי הייצור בתחומים רבים. לפרטים נוספים ר' סעיף 22.2 לדוח זה.

29.3. גורמי סיכון ייחודיים לחברה

29.3.1. **תלות מסוימת בספקים** – מחשוב ענן מבוסס על שירותים אותם החברה מקבלת משני ספקים עיקריים. על אף שלחברה אין תלות בספקים הספציפיים שכן הם ניתנים להחלפה, להערכת החברה, שיבושים בפעילות הספקים או כשלים טכניים בשרתים עלולים להשפיע על יכולת החברה להעביר את המידע ללקוחותיה. החברה צמצמה את חשיפה בהקשר זה, על ידי עבודה כאמור, עם שני ספקי שירותי הענן בשני אזורים גיאוגרפיים שונים, כדי שהחברה תוכל להמשיך לספק שירותיה ללקוחותיה, ככל שאחד מהאזורים ייפגע. נכון למועד הדוח, לחברה תלות בספק אונלייטקס, המעניק לחברה שירותי ייצור רכיבים אלקטרוניים ובדיקות מעבדה בסין, ואשר אובדן ההתקשרות עמו עלול להשפיע באופן מהותי על יכולת החברה לייצר את מוצריה.

29.3.2. **תלות בטכנולוגיה ייחודית** – החברה מבססת את פעילותה על טכנולוגיה ייחודית שפותחה על ידה ואשר מוגנת על ידי פטנטים כמפורט בסעיף 20 לדוח. פגיעה בזכויותיה הקנייניות של החברה על ידי מתחרים או גופים אחרים עשויה לפגוע בתחרויות של מוצרי החברה וביתרונה התחרותי בשוק. על מנת להגן על הקניין הרוחני שלה ולשמר את יתרונה התחרותי החברה עשויה להידרש לנקוט הליכים משפטיים מורכבים בטריטוריות שונות, תוך נשיאה בהוצאות משמעותיות בגין כך.

- 29.3.3. **תלות באספקת מוצרים במועד על ידי ספקים** – החברה מייצרת את מוצריה באמצעות ספקים שונים (לפרטים ר' סעיף 22 לדוח זה). ככל שהספקים לא יעמדו במועדי האספקה, החברה חשופה לפיצויים מוסכמים בהתאם לחלק מהתקשרויותיה עם לקוחותיה בגין האיחור במסירה.
- 29.3.4. **הון אנושי בעל ידע ייחודי** – על אף שלהערכת החברה אין לה תלות בעובד מסוים, הרי שנוכח העובדה שהחברה הינה חברת הזנק עם בסיס הון אנושי קטן יחסית ושחלקו בעל מומחיות ייחודית, מעריכה החברה, כי נטישת עובדים הינו גורם סיכון לחברה. החברה פועלת לשימור ידע מערכתית על ידי הקפדה על תיעוד היסטוריית הידע וזאת כדי לתת מענה לתחלופה פתאומית של כח אדם.
- 29.3.5. **פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים במוצרים או שגיאות בתכנה** – פגמים או שגיאות בתוכנה של החברה או פגמים במוצרי החברה, לרבות שכתוצאה מהם ייגרם נזק, עלולים לפגוע במוניטין שלה, ביכולתה למכור פתרונות בתחום האריזות החכמות ועלולים להשית עליה עלויות משמעותיות. לרוב, הסכמי החברה עם לקוחותיה כוללים הוראות שנועדו להגביל את אחריות החברה בגין נזקים, הפסדים ותביעות שנובעים מהקניין הרוחני או שקשורים אליו או ממתן השירותים ללקוח, כאשר האחריות מוגבלת בסכום כנגזרת מהתמורה ששולמה לחברה במסגרת ההתקשרות, במהלך תקופה של מספר חודשים אחרונים, כקבוע בהסכם. מוצרי החברה נדרשים לעמוד בתקינה וסטנדרטים חמירים, לרבות של ה-FCC (לפרטים נוספים ר' סעיף 27 בדוח זה). כמו כן החברה מחזיקה ביטוח חבות מוצר ואחריות מקצועית.
- 29.3.6. **קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק** – החברה הינה חברת הזנק. אם החברה לא תצליח לנהל את צמיחתה העסקית והמסחרית בצורה יעילה, במעבר מחברה ממוקדת מחקר ופיתוח לחברה מסחרית המשמרת את יכולות המחקר והפיתוח תוך אפשרות של גידול משמעותי בהיקפי הפעילות בטריטוריות שונות בו זמנית, הדבר עשוי להשפיע על יכולתה להתמודד עם אתגרי השווקים, ועל יכולת לתת מענה נאות לדרישות הלקוחות. כמו כן, נכון למועד פרסום הדוח התפתחותה של החברה תלויה גם ביכולתה לגייס הון נוסף על מנת לאפשר לחברה להגיע לרמת מכירות ורווחיות המאפשרת את מימון פעילותה.
- 29.3.7. **יכולת לגייס הון ומקורות מימון** – למועד הדוח, החברה נעזרת במקורות מימון שונים למימון פעילותה, לרבות, מענקי הרשות לחדשנות, מענקים ממשלתיים, הלוואות קצרות מועד. פעילותה של החברה הינה בעיקרה פעילות מחקר ופיתוח ענפה, הכרוכה בעלויות גבוהות. המשך פעילותה של החברה תלוי ביכולתה לגייס כספים בעתיד על מנת להמשיך ולפתח את פעילותה.
- 29.3.8. **קיימות** – החברה מספקת פתרונות שמאפשרים ללקוחותיה לשפר את איכות שמירת מדיניות הקיימות שלהם (החברה מאפשרת את החלפתם של מוצרים חד פעמים של לקוחותיה במוצרים רב פעמיים שמאפשרים שימוש חוזר על ידי הצרכן הסופי). החברה פועלת להקטין סיכון זה על ידי פיתוח מוצרים נטענים כך שיהפכו להיות רב פעמיים.
- 29.3.9. **תלות בלקוחות מהותיים** – נכון למועד הדוח, לחברה תלות בפפסיקו, אשר סיום ההתקשרות איתה ישפיע באופן מהותי על תחום הפעילות, לרבות, בשל אובדן לקוח אסטרטגי לחברה. לפרטים בדבר ההסכם עם פפסיקו, ר' סעיף 12.6 לדוח זה.
- 29.4. בטבלה שלהלן מוצגים גורמי הסיכון הקיימים בחברה על פי טיבם ועל פי השפעתם, לדעת הנהלת החברה, על עסקי החברה :

מידת השפעה של גורם הסיכון על החברה			
השפעה קטנה	השפעה בינונית	השפעה גדולה	
סיכונים מאקרו			
		V	מצב כלכלי גלובלי ומקומי
V			סיכון פוליטי
V			שינויים בשערי חליפין
	V		משבר בריאות עולמי
		V	השפעות אינפלציה ועליית ריבית
		V	מלחמת 'חרבות ברזל' בישראל
סיכונים ענפיים			
	V		רגולציה
	V		סטנדרטים של איכות
	V		תחרות
		V	תקיפות סייבר ודליפת מידע
V			שינויים והתפתחות טכנולוגית
		V	תלות בזמינות ותנודתיות שוק הרכיבים האלקטרוניים
סיכונים ייחודיים לחברה			
-		V	תלות מסוימת בספקים
	V		תלות בהספקת מוצרים במועד על ידי ספקים
		V	הון אנושי בעל ידע ייחודי
	V		תלות בטכנולוגיה ייחודית
	V		פגיעה במוניטין החברה ובהכנסות החברה כתוצאה מפגמים במוצרים או שגיאות בתכנה
	V		קשיים נלווים לצמיחת חברת הזנק
		V	יכולת לגייס הון ומקורות מימון
V			קיימות
		V	תלות בלקוחות מהותיים

ווטר אי או בע"מ

("החברה")

פרק ב' – דוח הדירקטוריון על מצב עסקי התאגיד

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

דירקטוריון החברה מתכבד להגיש את דוח הדירקטוריון על מצב ענייני ווטר אי או בע"מ ("החברה"), לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, הכל בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970.

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד, תוצאות פעולותיו, הונו העצמי ותזרימי המזומנים שלו

1. כללי

1.1. החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 14 ביוני 2015. בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה והפכה לחברה ציבורית, כמשמעות מונח זה בחוק החברות.

1.2. נכון למועד הדוח, החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פלטפורמה טכנולוגית המיועדת לבקבוקי שתייה חכמים ושירותי תוכנה נלווים. החברה פועלת לפיתוח מוצרים מבוססי טכנולוגיה המאופיינים בתחום ה-Digital Monitoring Health and Wellness. במסגרת פעילות זו, מתמקדת החברה במוצרים דיגיטלים מתחומי ה-Wellness, המהווים אמצעי בידי הלקוחות לשיפור אורח חיים ובריאות.

החברה פעולת כיום בשוק הישראלי תחת מותג Water.io, הנמצא בבעלותה, ומוכרת את מוצריה באתר ה-e-commerce של החברה ובחנויות באמצעות ערוצי הפצה ושיתופי פעולה שלה עם מותגים מובילים בארץ, כגון: iDigital, GARMIN, BuyMe, Bug, DutyFree, מובמנט וקופת חולים כללית. בשוק האמריקאי החברה מוכרת את מוצריה במכירה ישירה לצרכנים באתרים (il.water.io ו-us.water.io), בפלטפורמת Amazon, וכן טכנולוגיית החברה משולבת בבקבוק מים חכם הנמכר על ידי פפסיקו העולמית תחת מותג משקאות הספורט Gatorade.

1.3. בחוות דעתו של רואה החשבון המבקר על הדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2023 נכללה הפניית תשומת לב לביאור 1' לדוחות הכספיים המפרט גורמים אשר מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כ"עסק חיי".

בביאור 1' לדוחות הכספיים של החברה ליום 31.12.2023 מפורטים גורמי הסיכון עימם מתמודדת החברה, ביניהם, השפעת מלחמת חרבות ברזל, חוסר ודאות ביחס לקצב החדירה והגדלת המכירות בשוק האמריקאי, צורך בהרחבת ערוצי המכירה והשיווק, תחרות, אי וודאות ביחס להמשך פיתוח מוצריה, שינויים טכנולוגיים ותלותה בהכנסות מפפסיקו.

החברה פועלת במספר מישורים על מנת להבטיח את המשך פעילותה השוטפת, הכוללים פעולות לאיתור מקורות מימון נוספים מגורמים חיצוניים, לרבות מענקים, המשך גיוסי הון מבעלי מניותיה וממשקיעים חדשים וכן גיוס חוב מגורמי מימון שונים. יחד עם זאת, למועד הדוח, אין כל וודאות שהחברה תצליח במימוש תוכניות אלו, כולן או חלקן. כמו כן, החברה ממשיכה לפעול לשיפור המכירות בשוק הישראלי וכן החלה במאמצי חדירה לשוק האמריקאי וזאת על מנת לאפשר לחברה

להגיע לאיזון תזרימי. יחד עם זאת, לאור חוסר הוודאות הכרוך בהמשך השפעת מלחמת חרבות ברזל על המשק הישראלי, לאור חוסר הוודאות בדבר יכולת החברה להגדיל משמעותית את המכירות בישראל וכן לאור הקשיים הכרוכים בחדירה לשוק האמריקאי שהינו שוק חדש לחברה אין כל וודאות שהחברה תצליח לממש את תוכניותיה לשיפור המכירות באופן מלא או חלקי. בשים לב למצבה הפיננסי של החברה ותזרים המזומנים הנוכחי שלה, גורמים אלה מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כ"עסק חי". לאור האמור, תפעל החברה בתקופה הקרובה ליישום תכנית צמצומים והתייעלות להתאמת הוצאותיה הכוללת, בין היתר, צמצום הוצאות בגין כוח אדם והתאמתו לצרכיה העסקיים הנוכחיים של החברה.

לפרטים נוספים ר' באור 1' בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 המצורפים לדוח זה.

1.4. עיקר אסטרטגיית החברה ויעדיה לשנת 2024:

- להגדיל ולהרחיב את היקף פעילותה תוך שיפור מוצריה, הרחבת מכירות הן במודל B2B והן במודל B2C ויצירת שיתופי פעולה, בין היתר, לצורך הרחבת ערוצי ההפצה והשיווק למוצריה.
 - הרחבת השיווק והמכירה של קו מוצרי Water.io במתווה של B2C בישראל ובארה"ב.
 - השגת יעדי פיתוח ושיפור סל מוצרי הליבה של החברה;
- לפרטים נוספים ר' סעיף יעדים ואסטרטגיה עסקית כמפורט בסעיף 30 לפרק א'.

המידע האמור בסעיפים 2.3 ו- 2.4 לעיל, מהווים מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. מידע זה מהווה הערכה בלבד, המבוססת על נתונים ואומדנים המצויים בידי החברה נכון למועד זה. ההערכות האמורות, ובכלל זה היקף ההשפעות בפועל של התכנית, עלולות שלא התממש, או להתממש באופן שונה או חלקי מן הצפוי, וזאת בין היתר כתוצאה מגורמים שונים שאינם בשליטת החברה.

1.5. לפרטים אודות תיאור הסביבה העסקית והשפעתה על פעילות החברה, ר' פרק א' לדוח זה.

2. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" בישראל

ביום 7 באוקטובר 2023, פתח ארגון הטרור חמאס במתקפת טרור רצחנית על מדינת ישראל, אשר הובילה לפתיחתה של מלחמת "חרבות ברזל" ולגיוס מילואים המוני. במקביל, לאור מתקפות טילים על מדינת ישראל, ננקטו פעולות לשם שמירה על בטחון הציבור, ביניהן פינוי יישובי עוטף עזה וישובים הסמוכים לגבול הצפוני והטלת מגבלות על התקהלויות, מקומות עבודה ומערכת החינוך, בהתאם לתנאי המיגון השוררים בהם וקרבתם לאזורי הלחימה. נכון למועד זה, הכרזת המלחמה עדיין בתוקף וקיימת אי וודאות באשר למשכה, אופיה והיקפה של המלחמה.

להלן ההשפעות עיקריות של המלחמה על פעילות החברה בתקופת הדוח:

- מתחילת המלחמה ישנה האטה משמעותית הן בפעילות מכירת מוצרי החברה בישראל והן התייקוריות של עלויות כגון עלויות יבוא אשר משפיעות באופן ישיר על החברה.
- הכנסות החברה בחציון הראשון של שנת 2023 עמדו על סך של 4.0 מיליון דולר לעומת החציון השני לשנת 2023 בו הכנסות עמדו על סך של 1.2 מיליון דולר, ירידה של כ-70%.
- בתקופת הדוח ולאחריה נקטה החברה בפעולות שונות לצורך התמודדות עם ההשלכות העסקיות השונות של המלחמה, ובכלל זה נקטה החברה בפעולות הבאות:
- הוצאת חלק מעובדיה לחופשה ללא תשלום (חל"ת) - בדגש על עובדים בתחום המכירות בשוק הישראלי, ובתחום הפיתוח, ובהתאם לצרכי החברה, וכן לאחר מכן סיום העסקת כ-23% מהעובדים.
- ביצוע התאמות נדרשות נוספות בהוצאות החברה, כגון, צמצום הוצאות שיווק ומכירות בשוק הישראלי. לאור המלחמה מעריכה החברה כי צפויים קשיים בגיוס מקורות מימון נוספים, ולפיכך

עשויה החברה לבצע התאמות בתוכניות העסקיות, לרבות בקשר עם המשך פיתוח מוצריה, ועדכון תוכניות השיווק והמכירות בישראל ובארה"ב.

- במקביל, אישר דירקטוריון החברה להאיץ את פעילותה לחדירה לשווקים בארה"ב ולמקד את משאבי החברה ומאמציה בשווקים אלו, וזאת בהתאם לאסטרטגיית החברה.

לפרטים נוספים אודות השפעת המלחמה על פעילות החברה ראו ביאורים 2, 3 ו-4 לדוחות הכספיים. למועד פרסום הדוח מתרכזת הלחימה בעזה ובצפון הארץ, כאשר במרכז הארץ שב המשק לפעילות סדירה. עם זאת, מוצר החברה כמוצר המתרכז בתחום ה-Wellness, אשר צריכתו מושפעת מהמצב הכלכלי וממצב השווקים, ממשיך להיות מושפע מהשלכות המלחמה. מכיוון והמלחמה עדיין נמשכת, ומכיוון והשלכותיה על המשק הישראלי טרם התבררו במלואן, החברה אינה יכולה להעריך ולאמוד את מלוא השלכות המלחמה על פעילותה ותוצאותיה הכספיות. להערכת החברה, וכמפורט להלן הפעולות שנקטה ואופן פעילותה, מאפשרים ויאפשרו לה להמשיך בפעילותה העסקית כסדרה בטווח הקצר, הבינוני והארוך.

הערכות החברה בדבר השפעת המצב הביטחוני על פעילות החברה והשלכות הצעדים שנקטה על צמצום הוצאותיה, מהוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, המבוסס, בין היתר, על הערכות החברה נכון למועד זה ביחס למצב המזומנים הנוכחי של החברה, התחייבויותיה הצפויות, הכנסותיה הצפויות ומצב השווקים בהם היא פועלת. לפיכך, אין כל וודאות כי הערכותיה יתממשו, כולן, או חלקן, והן עשויות להתממש באופן שונה מהותית וזאת בין היתר, בשל שינויים בגורמים שאינם בשליטתה של החברה או אם יתממש איזה מגורמי הסיכון החלים על החברה, המפורטים בדוח זה.

3. השפעות עליית ריבית

לחברה מסגרת אשראי לזמן קצר, בריבית משתנה, ולפיכך, עלייה בשיעור הריבית מגדיל את הוצאות המימון של החברה.

העלייה בשיעורי הריבית התבטאה בגידול בהכנסות המימון כתוצאה מהשקעת עודפי מזומנים של החברה בפיקדונות בנקאיים נושאי ריבית, ומנגד בהוצאות מימון כתוצאה מהפרשי שער.

המשך עליית הריבית עשויה לגרור גידול עתידי נוסף בעלויות המימון של החברה ולפיכך, להשפיע לרעה על תוצאותיה הכספיות של החברה.

לפרטים אודות השפעות האינפלציה ועליית הריבית וכן שינויים בשער החליפין על פעילות החברה ר' סעיפים 7.4.4 ו-7.4.5 לפרק א'.

הערכות החברה בדבר השפעת עליית הריבית בסעיף זה לעיל, וכן בקשר להשלכות אפשריות של התפתחויות אלה על פעילות החברה, הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כמשמעותו בחוק ניירות ערך. התפתחויות והשלכות אלו אינן בשליטתה של החברה, הן אינן וודאיות, מתבססות על המידע המצוי בידי החברה נכון למועד פרסום דוח זה.

4. אירועים מהותיים בתקופת הדו"ח ולאחר תאריך המאזן

4.1. דיווחים, התקשרויות והסכמים עם תאגיד PepsiCo העולמי ("פפסיקו")

4.1.1. בחודש פברואר 2022, התקשרה החברה בהסכם מסחרי לשנתיים עם תאגיד פפסיקו העולמי לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות אשר ישולבו בבקבוקי משקאות חכמים שישווקו על ידי פפסיקו, כמפורט בסעיף 12.7 לפרק א'. במהלך הרבעון הראשון לשנת 2023 השלימה החברה את ההספקה לפפסיקו של היחידות האלקטרוניות אליהן התחייבה במסגרת ההסכם כאמור.

4.1.2. ביום 28 ביוני 2023, התקשרה החברה בהסכם עם פפסיקו, בהיקף כספי כולל של כ- 442 אלפי

דולר, לתקופה שהסתיימה בחודש ספטמבר 2023. ההסכם היה לפיתוח, הרחבת ושיפורים במוצר בקבוק המשקאות החכם אותו פיתחה החברה וכן פיתוחים לאפליקציה (יישומון) המשמשת את משתמשי הבקבוק, עבור מותג Gatorade, המיוצר ומשווק על ידי פפסיקו. הסכם זה מרחיב את הסכם הפיתוח עם פפסיקו שהסתיים והושלם בחודש דצמבר 2021.

4.1.3. ביום 23 ביולי 2023, התקשרה החברה בהסכם נוסף לדמי מנוי ותמיכה עם פפסיקו, בהיקף כספי כולל של כ- 713 אלפי דולר (כ- 2.6 מיליון ₪) בגין דמי מנוי ושירותים לשנת 2023. הסכם זה מרחיב את הסכם הפיתוח עם פפסיקו שהסתיים והושלם בחודש דצמבר 2021. לפרטים נוספים ר' סעיף 12.7 לפרק א' לדוח זה.

4.1.4. ביום 9 בנובמבר 2023, דיווחה החברה על התקשרות בשני הסכמי פיתוח נוספים עם פפסיקו, לפיתוח בקבוק משקאות חכם נוסף, דור-2, "Smart Gx Bottle" (דור ב'), בהיקף הכספי הכולל של כ- 515 אלפי דולר לשנת 2023. לפרטים נוספים ר' סעיף 12.7 לפרק א' לדוח זה.

4.2. אירועים נוספים:

4.2.1. ביום 24 בינואר 2023, הודיעה החברה כי החלה מכירה קמעונאית של בקבוק Water.io בכל סניפי רשת iDigital ישראל.

4.2.2. ביום 12 במרץ 2023, התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי, לפיו העמיד התאגיד הבנקאי לחברה קו אשראי בהיקף כולל של עד 5.6 מיליון ש"ח אשר שימש את החברה למימון הון חוזר. למועד פרסום הדוח נפרעו מלוא ההלוואות.

4.2.3. ביום 20 במרץ 2023, הודיעה החברה על השקה יחד עם זכיין המותג GARMIN בישראל של בקבוק המים החכם Water.io אשר משווק במיתוג משותף של Water.io ו-GARMIN; בקבוק המים משווק ביחד עם אפליקציה ייעודית המחברת בינו לבין השעון החכם של GARMIN ויציע למשתמשים תכנית שתיה מותאמת אישית בהתאם לפעילות הגופנית הנמדדת בשעון החכם.

4.2.4. ביום 23 באפריל 2023 הודיעה החברה, כי דירקטוריון החברה אישר מיקוד אסטרטגי ותכנית התייעלות הכוללת: (1) מיקוד פעילות החברה בשיווק והמכירות של הבקבוק החכם Water.io בישראל; (2) העמקת שיתוף הפעולה והרחבת היקף המכירות אל מול הלקוח האסטרטגי – פפסיקו ו- (3) ביצוע צעדי התייעלות להקטנת הוצאותיה הקבועות בדגש על צמצום מצבת כוח האדם ועלויות נלוות לאלה.

4.2.5. ביום 16 במאי 2023 אישרה האסיפה הכללית השנתית והמיוחדת של החברה, את הנושאים כדלקמן: (1) מינוי מחדש של רואה חשבון מבקר של החברה; (2) מינוי מחדש של הדירקטורים מר קובי בנטקובסקי ומר ירון קופל וסיווגם לקבוצה ב' בהתאם לתקנון החברה; (3) אישור הארכת הסכם שירותי הייעוץ עם מר קופל. לפרטים נוספים ר' דיווחים מיידיים מהימים 4 באפריל 2023 ומיום 17 במאי 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-039021 2023-01-044971, בהתאמה), אשר האמור בהם מובא על דרך ההפניה.

4.2.6. ביום 25 ביולי 2023, הודיעה החברה על השקת בקבוק המים החכם בסניפי רשת באג

מולטיסיסטם בע"מ בישראל. לפרטים נוספים ר' דיווחים מיידיים של החברה מהמועד כאמור ומיום 14 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-069907 ו- 2023-01-075730, בהתאמה) אשר האמור בהם מובא על דרך הפניה.

4.2.7. ביום 7 באוגוסט 2023, הודיעה החברה על השקת בקבוק המים החכם בסניפי רשת DutyFree (דיוטי פרי) של שקם אלקטריק דיוטי פרי בע"מ, נתבי"ג ("שקם אלקטריק"). לפרטים נוספים ר' דיווחים מיידיים של החברה מהמועד כאמור ומיום 14 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-075730 ו- 2023-01-075730, בהתאמה) אשר האמור בו מובא על דרך הפניה.

4.2.8. ביום 13 באוגוסט 2023, הודיעה החברה על התקשרותה בהסכם מסגרת לאספקת מוצרים עם חברת מובמנט וולנס בע"מ ("מובמנט"), המתפעלת אפליקציות בריאות עבור מספר מועדוני לקוחות, לשיווק ומכירה של בקבוק המים החכם במסגרת מועדוני הלקוחות. לפרטים נוספים ר' דיווחים מיידיים של החברה מהמועד כאמור ומיום 14 באוגוסט 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-074917 ו- 2023-01-075730, בהתאמה).

4.2.9. ביום 14 באוגוסט 2023, פרסמה החברה דוח הצעת מדף להנפקת מניות וכתבי אופציה, בדרך של הצעה אחידה לציבור. ביום 15 באוגוסט 2023 החליטה החברה על ביטול ההצעה לציבור כאמור עקב תנאי השוק. לפרטים נוספים ראו דיווחים מהמועדים כאמור (מס' אסמכתאות: 2023-01-075733, 2023-01-075736 ו- 2023-01-075733, בהתאמה), אשר האמור בהם מובא על דרך הפניה.

4.2.10. בד בבד עם פרסום ההצעה לציבור כאמור בסעיף 1.4 לעיל, דיווחה החברה עדכון תמציתי וולנטרי על פעילות החברה ודיווח מקדים של תמצית נתונים כספיים (לא סקורים) ליום 30 ביוני 2023. במסגרת הדוח המידי הוולנטרי כאמור עדכנה החברה, בין היתר, כדלקמן:

- ביום 20 ביולי 2023, התקשרה בהסכם עם חברת BuyMe – חברת שוברי המתנות המובילה בישראל – לשיווק ומכירת מוצרי בקבוק המים החכם Water.io ההסכם כולל - קידום מוצרי Water בפלטפורמת BuyMe ובקרב חברות מסחריות.
- ביום 9 לאוגוסט 2023, החברה קיבלה את אישורי Amazon לפתיחת חנות פלטפורמת Amazon למכירה ישירה לצרכנים, בארצות הברית, של בקבוק המים החכם Water.io כמו כן, קיבלה החברה אישור לשימוש בשם המותג Water.io - שהינו סימן רשום (Trademark) של החברה. ביום 16 באוקטובר 2023, החברה פתחה חנות בפלטפורמת Amazon למכירה ישירה לצרכנים, בארצות הברית, של בקבוק המים החכם Water.io.

4.2.11. ביום 7 ספטמבר 2023, עדכנה החברה כי נודע לחברה כי הוגשה בקשה לאישור תובענה ייצוגית בבית המשפט המחוזי בתל אביב יפו (המחלקה הכלכלית) ("הבקשה"), כנגד החברה וכלל הדירקטורים המכהנים בה ("המשיבים"), בה נטען, בין היתר לירידת מחיר המניה סמוך למועד הודעה החברה על הנפקת מניות חדשות לציבור ביום 14 באוגוסט 2023 וביטול ההנפקה ביום 15 באוגוסט 2023. לפרטים נוספים ר' סעיף 29 בפרק א' של דוח זה.

4.2.12. ביום 27 לספטמבר 2023, במסגרת האסיפה הכללית המיוחדת של החברה, אושר שינוי שמה של החברה לשמה הנוכחי Water.io. ביום 25 באוקטובר 2023, אושר השינוי אצל רשם החברות.

4.2.13. ביום 28 בדצמבר 2023, הודיעה החברה כי החל שיתוף פעולה עם קופת חולים "כללית" במסגרתו, השלימה החברה את הטמעת פעילות הבקבוק החכם Water.io לאפליקציה של "כללית active". לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 28 בדצמבר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-117583), אשר האמור בו מובא על דרך הפניה.

4.2.14. ביום 14 בפברואר 2024, הודיעה החברה כי קיבלה את אישור רשות החדשנות לתוכנית מו"פ בתקציב כולל של 4.3 מיליון ₪. התוכנית כוללת קבלת מענק (בלתי מדלל) בסך של 2.15 מיליון ₪ להמשך פיתוח תוכניות הקשורות במוצרי Water.io. לפרטים נוספים ר' דיווח מידי מהמועד כאמור (מס' אסמכתא: 2024-01-013420) אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

4.2.15. שינויים במצבת הנהלה:

ביום 4 ביוני 2023, החלה גבי' שרית קרימאיר לכהן כסמנכ"לית כספים של החברה חלף כהונתו של מר אלון סיון שסיים כהונתו במועד כאמור. לפרטים אודות גבי' קרימאיר ר' דיווח מידי של החברה מיום 1 ביוני 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-051259), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

4.2.16. בחודש אוקטובר 2023 התקשרה החברה עם התאגיד הבנקאי בהסכם להעמדת הלוואה לזמן קצר בהיקף כולל של 2.36 מיליון ₪ למימון הון חוזר. ביום 27 בנובמבר 2023, דיווח החברה על הארכת מועד פירעון של יתרת הלוואה בסך של 1 מיליון ש"ח, עד ליום 31 בדצמבר 2023, ללא שינוי ביתרת תנאי הלוואה. למועד דוח זה נפרעה מלוא הלוואה. לפרטים נוספים ר' דיווחי החברה מהימים 10 באוקטובר 2023 ו- 27 בנובמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-114669 ו- 2023-01-128991), אשר האמור בו מובא על דרך הפניה.

4.2.17. ביום 26 לאוקטובר 2023, דיווחה החברה אודות השפעות העיקריות של מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה ביחס למועד כאמור, לרבות האצת פעילותה של החברה לחדירה לשווקים בארה"ב ומיקוד משאבי החברה ומאמציה בשווקים אלו. לפרטים נוספים ר' דיווח מידי של החברה מיום 26 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-119133), אשר האמור בו מובא על דרך הפניה.

4.2.18. ביום 3 בדצמבר 2023, דיווח החברה על הצלחה במחקר שערך מכון וינגייט – במכרז רפואת ספורט ומצוינות, בהובלת ד"ר דליה נבות, לפיו הושגה הצלחה בהדגמת יעילות השימוש בבקבוק המים החכם של החברה. לפרטים נוספים ר' סעיף [9.1.12] לפרק א' לדוח זה.

² על פי הסמכה של דירקטוריון החברה מיום 28 במרץ 2024 לצורך חתימה על דוח הדירקטוריון, לנוכח העובדה כי מנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.

5. מצב כספי

להלן תמצית נתונים עיקריים מהדוחות הכספיים של החברה (אלפי דולר):

ליום 31 בדצמבר			
הסברי החברה	2022	2023	סעיף
נכסים			
מזומנים ושווי מזומנים	1,597	268	
נכון למועד פרסום הדוח יתרת המזומנים של החברה עומדת על סך של כ-754 אלף דולר.			
לקוחות	772	1,243	
יתרת הלקוחות ליום 31 בדצמבר 2023 כוללת בעיקרה חוב ברוטו של 1,137 אלפי דולר של לקוח פפסיקו. סמוך למועד פרסום הדוח התקבלו סך של 1,104 אלפי דולר מיתרת החוב ברוטו.			
חייבים ויתרות חובה	563	305	
בשנת 2023 כולל הסעיף מענק לקבל בגין חרבות ברזל בסך 237 אלפי דולר. לעומת מקדמות לספקים בגין שירותים/מוצרים שטרם התקבלו בסך של כ-447 אלף דולר אשר נכללו בסעיף בשנת 2022.			
מלאי	1,936	753	
קיטון ביתרת המלאים נובע מאספקה של כ-75% מהזמנה בסך של כ-3.4 מיליון דולר של פפסיקו משנת 2022 ברבעון ראשון 2023.			
	4,868	2,569	סה"כ נכסים שוטפים
נכס בגין זכות שימוש	719	558	
נובע מיישום תקן IFRS 16 החל משנת 2022 עבור משרדים שהחברה שוכרת. הנכס מופחת לאורך חיי השכירות.			
פיקדונות משועבדים	98	98	
רכוש קבוע, נטו	257	182	
קיטון בגין הפחתה שוטפת בתקופה.			
	1,074	838	סה"כ נכסים לא שוטפים
	5,942	3,407	סה"כ נכסים

ליום 31 בדצמבר			
סעיף	2023	2022	הסברי החברה
התחייבויות			
חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה	181	187	התחייבות שמקורה ביישום IFRS 16. גידול נובע מהסכם שכירות חדש.
ספקים ונותני שירותים	759	1,140	הקיטון נובע בעיקר מקיטון בגין ספקי מלאי של החברה וצמצום הוצאות בחברה.
זכאים ויתרות זכות	977	660	בשנת 2023 נכללה הפרשה בסך של 172 אלפי דולר עבור זכאות למענק לנושאי משרה בגין שנת 2023 וסך של 29 אלף דולר בגין העלאות שכר לנושאי משרה כמפורט בתקנה 21 בפרק ד' לדוח.
התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים	89	-	מענק מתכנית "כסף חכם" היתרה נכון לשנת 2022 רשומה בהתחייבויות לזמן ארוך.
סה"כ התחייבויות שוטפות	2,006	1,987	
התחייבות בגין חכירה	396	534	התחייבות שמקורה ביישום IFRS 16.
התחייבויות בגין מענקים ממשלתיים	-	47	בשנת 2022 נכללה התחייבות למשרד התעשייה והכלכלה לתשלום תמלוגים בגין הכנסות החברה משיווק מוצריה בארה"ב, אשר התקבלו מענקים בגינה. ההתחייבות בגין המענק בשנת 2023 רשומה בהתחייבויות לזמן קצר.
סה"כ התחייבויות לא שוטפות	396	581	
סה"כ התחייבויות	2,402	2,568	
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
הון מניות	-	-	
פרמיה על מניות	16,982	16,852	הגידול בפרמיה על מניות נובע מממוש אופציות של עובדים.
תקבולים על חשבון מניות	-	-	
כתבי אופציה	787	787	
קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	1,227	1,153	הגידול נובע מהענקת כתבי אופציה חדשים לעובדים והבשלה של כתבי אופציה קיימים.
יתרת הפסד	(17,934)	(15,418)	ראו הסבר לתוצאות הפעילות.
סה"כ הון	1,005	3,374	
סה"כ התחייבויות והון	3,407	5,942	

6. תוצאות הפעילות

6.1. להלן ניתוח תוצאות הפעילות בהתאם לדוחות הכספיים וההסברים לשינויים העיקריים שחלו בהם (באלפי דולר):

הסברי החברה	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2022	2023	
הכנסות	2,101	5,205	הכנסות
גידול במכירות כתוצאה מהשקת מוצר Water.io ואספקת מוצרים לפפסיקו. כמו כן, גידול בגין הכנסות משירותי פיתוח ייעוץ, ותמיכה לפפסיקו בסך 1,670 אלפי דולר.			
עלות המכירות	1,464	2,973	עלות המכירות
הגידול בעלות המכירות נובע בעיקר מאספקה של מוצרים ללקוחות.			
	637	2,232	רווח גולמי
הוצאות מחקר ופיתוח, נטו	2,794	1,948	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
הקיטון נובע מסיום פיתוח שני קווי מוצר Water.io אשר עברו לשלב הייצור, השיווק והמכירות ולפיכך, היקף ההשקעה בהמשך שיפורם בשנת 2023 היה נמוך מסכום ההוצאה בשנת 2022.			
הוצאות שיווק ומכירה, נטו	1,712	1,737	הוצאות שיווק ומכירה, נטו
ללא שינוי מהותי			
הוצאות הנהלה וכלליות	1,292	1,161	הוצאות הנהלה וכלליות
קיטון בעיקר בהוצאות בגין גיוס והשמה, וכן שימוש ביועצים חיצוניים.			
הכנסות אחרות	-	237	הכנסות אחרות
מענק בגין מלחמת 'חרבות ברזל' בגין החודשים אוקטובר ונובמבר לשנת 2023.			
	5,798	4,609	
	5,161	2,377	הפסד מפעולות רגילות
הוצאות מימון	734	139	הוצאות מימון
החברה מחזיקה יתרות שקליות גבוהות לצורך מימון הפעילות השוטפת המתוכננת בישראל. עקב עליית שער הדולר בשנת 2022, נבעו לחברה הפרשי שער בגין יתרת המזומנים השקלית. בנוסף, בשנת 2022 לחברה היה קו אשראי של כ-5.6 מיליון ש"ח שנוצל, עליו שילמה ריביות.			
	5,895	2,516	הפסד כולל לשנה
	0.64	0.27	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)

7. נזילות

נכון ליום 31 בדצמבר 2023 לחברה יתרת מזומנים בסך כולל של 268 אלפי דולר. נכון למועד פרסום הדוח יתרת המזומנים של החברה עומדת על סך של כ-754 אלף דולר. להלן המרכיבים העיקריים של תזרים המזומנים ושימושם (באלפי דולר):

הסברי החברה	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		סעיף
	2022	2023	
הקיטון בהפסד מפעילות שוטפת בשנת 2023 נובע בעיקר מקיטון בהפסד לשנה.	(5,836)	(1,218)	תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות שוטפת
בשנת 2022 השקיעה החברה ברכוש קבוע לאור מעבר למשרדים חדשים.	(302)	(7)	תזרימי מזומנים ששימשו לפעילות השקעה
השינוי אינו מהותי	(66)	(99)	תזרימי מזומנים שנבעו מפעילות מימון

8. מקורות מימון

החברה מממנת את פעילותה בעיקר באמצעות יתרות מזומנים מהנפקות הון, הלוואות קצרות מועד ומענקים. לפרטים אודות מקורות המימון העיקריים של החברה ר' סעיף 25 לפרק א' לדוח זה. בנוסף למקורות המימון הקיימים.

לפרטים אודות הפניית תשומת לב של רואה החשבון המבקר בדבר ספקות משמעותיים באשר ליכולתה של החברה להמשיך להתקיים כ"עסק חיי" ר' דוח הסקירה של רואה החשבון שצורף לדוחות הכספיים ובאור 31.12.2023 ליום הכספיים.

חלק ב' - היבטי ממשל תאגידי

9. דיווח על דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

ביום 25 באוקטובר 2021, דירקטוריון החברה קבע כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית בחברה הינו דירקטור אחד. נכון למועד פרסום הדוח, הדירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית הינו מר משה בורוביץ (דירקטור חיצוני) ומר אליצור כהן (דירקטור בלתי תלוי). לפרטים בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם ר' תקנה 26 בפרק ד' לדוח.

10. מדיניות התאגיד בנושא מתן תרומות

למועד הדוח החברה לא אימצה מדיניות בנושא מתן תרומות. לא קיימות התחייבויות למתן תרומות בתקופות עתידיות.

11. דירקטורים בלתי תלויים

למועד הדוח החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. נכון למועד פרסום הדוח, מכהנים בחברה שני דירקטורים חיצוניים, הגב' שני אנקוריון ומר משה בורוביץ וכן, מר אליצור כהן מכהן כדירקטור בלתי תלוי. לפרטים בדבר כישוריהם, השכלתם וניסיונם ר' תקנה 26 בפרק ד' לדוח.

12. מבקר פנים

ביום 17 בפברואר 2022, אישר דירקטוריון החברה את מינויו של מבקר הפנים מר דניאל שפירא. להלן גילוי בנושא מבקר הפנים של החברה, נכון למועד פרסום הדוח:

- שם המבקר הפנימי בחברה ותאריך תחילת כהונתו: רואה חשבון דניאל שפירא מכהן כמבקר פנימי החל מחודש פברואר 2022.
- עמידה בהוראות חוק: למיטב ידיעת הנהלת החברה, המבקר הפנימי עומד בתנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות, ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("חוק הביקורת הפנימית").
- החזקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה: נכון למועד פרסום הדוח, למיטב ידיעת החברה, המבקר הפנימי אינו מחזיק בניירות ערך של החברה או גוף קשור אליה.
- קשרי המבקר הפנימי עם החברה או עם גוף הקשור אליה: למיטב ידיעת הנהלת החברה, אין למבקר הפנימי קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או עם גוף הקשור אליה.
- האם המבקר הפנימי הינו עובד החברה או נותן שירותים חיצוני לחברה: המבקר הפנימי מעניק שירותים חיצוניים לחברה ואינו עובד החברה.
- אופן מינוי המבקר הפנימי: מר דניאל שפירא מונה לכהן כמבקר הפנימי של החברה על פי המלצת ועדת הביקורת והחלטת דירקטוריון החברה מיום 17 בפברואר 2022. רו"ח דניאל שפירא הינו בעל משרד לראיית חשבון, האחראי על ביקורת חיצונית ופנימית של חברות ציבוריות ופרטיות. בעל ניסיון

רב בביקורת פנימית ומשמש כמבקר פנים ויועץ למבקרי פנים בחברות. חברי וועדת הביקורת ודירקטוריון החברה נימקו את החלטתם בדבר המינוי בהתבסס על השכלתו, ניסיונו המקצועי והתמחותו בביקורת פנים אשר לטעמם, הופכים אותו למועמד מתאים למשרת מבקר פנים בחברה. רו"ח דניאל שפירא נמצא מתאים לכהן כמבקר הפנימי של החברה, בין היתר, בהתחשב בהיקף פעילותה של החברה ומורכבותה.

- זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון של החברה.

- תכנית העבודה: תכנית הביקורת השנתית והרב שנתית מוגשת על ידי המבקר הפנימי לוועדת הביקורת של החברה. ועדת הביקורת בוחנת את הנושאים תוך התייעצות עם הנהלת החברה ולאחר מכן מחליטה על אישור התוכנית (בשינויים או ללא שינויים), כאשר השיקולים שמנחים את ועדת הביקורת הינם, בין היתר, צרכי הביקורת, חשיבות הנושאים, התדירות שבה הם נבחנו בשנים שחלפו וכן המלצותיו של המבקר הפנימי. מאחר והחברה מדווחת במאוחד, כל הנושאים בתכנית ביקורת הפנים מתייחסים לכל החברות המוחזקות בשליטתה של החברה.

- היקף העסקה: היקף המשרה של המבקר הפנימי וצוות הכפופים לו נקבע מדי שנה על ידי ועדת הביקורת. היקף ואופי תוכנית העבודה של מבקר הפנימי הינם סבירים, להערכת החברה, בנסיבות העניין ויש בהם כדי ליישם את מטרות הביקורת הפנימית, היות והנושאים שנבחרו הינם מהותיים בחברה ונבדקו מאספקטים שונים.

תכנית העבודה של המבקר הפנימי לשנת 2023 הייתה סקירת סיכונים וכללה בפועל כ-80 שעות.

- עריכת הביקורת: בהתאם למידע שנמסר להנהלת החברה על-ידי המבקר הפנימי, הביקורת תערך על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון מסתמך על דיווחיו של המבקר הפנימי בדבר עמידתו בתקנים המקצועיים לפיהם הוא עורך את הביקורת.

- גישה למבקר הפנימי: למבקר הפנימי נמסרים כל המסמכים המתבקשים על ידו וכן מתאפשרת לו גישה חופשית לכל מערכות המידע של החברה לרבות גישה לנתונים כספיים של החברה לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.

- דין וחשבון על ממצאי המבקר הפנימי: דין וחשבון על ממצאי המבקר מוגשים באופן שוטף ובכתב במהלך השנה ליו"ר הדירקטוריון, למנכ"ל, לוועדת הביקורת ולרואי החשבון החיצוניים של החברה. ועדת הביקורת קיימה דיון בממצאי המבקר בדוחות הביקורת שלעיל בתאריך 28 במרץ 2024. נכון למועד פרסום הדוח, טרם גובשה תכנית ביקורת לשנת 2024.

- הערכת הדירקטוריון את המבקר הפנימי: להערכת הדירקטוריון, אופי, רציפות הפעילות ותוכנית העבודה של מבקר הפנים הינם סבירים ויש בהם כדי להגשים את מטרת הביקורת הפנימית.

- תגמול: שכר טרחתו של המבקר הפנימי בשנת 2023 עמד על סך של 16,000 ש"ח ובתוספת מע"מ כחוק. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול הינו סביר ולא יהיה בו כדי להשפיע על שיקול דעתו של המבקר הפנימי בבואו לבקר את החברה.

13. רואה החשבון המבקר

רואה החשבון המבקר של החברה הינו PWC Israel מרחוב מנחם בגין 146 בתל אביב. להלן פירוט בקשר עם שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה:

2022	2023	
185,000	160,000	ביקורת ושירותים נוספים* (אלפי ש"ח)

*בסכומים לא מהותיים

שכר טרחת רואה החשבון המבקר מבוסס על הערכת השעות לביצוע הביקורת. הגורם המאשר את שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר הוא דירקטוריון החברה, אשר מסמיך את הנהלת החברה לקבוע את שכר הטרחה עם רואי החשבון. הנהלת החברה ערכה משא ומתן עם רואה החשבון בנוגע לשכר טרחתו. הצעת שכר הטרחה הובאה לאישור דירקטוריון החברה. דירקטוריון החברה סבר כי שכר הטרחה האמור הינו סביר ומקובל בהתאם לאופי החברה והיקפי הפעילות שלה.

חלק ג' – הוראות גילוי בקשר עם הדיווח הפיננסי של התאגיד**14. הערכות שווי ואומדנים**

בתקופת הדוח לא בוצעו הערכות מהותיות או מהותיות מאוד. באשר לאומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים, ר' ביאור 3 לדוחות הכספיים של החברה.

15. פרטים בדבר חשיפה לסיכונים שוק ודרכי ניהולם

סמנכ"לית הכספים של החברה, הינה אחראית על ניהול הסיכונים בחברה. לסקירה אודות גורמי הסיכון אשר עשויה להיות להם השפעה מהותית על פעילות החברה ר' סעיף 30 לפרק א' לדוח זה. למידע נוסף בדבר חשיפה לסיכונים וניהולם, ר' ביאור 4 לדוחות הכספיים של החברה.

16. מצבת התחייבויות לפי מועדי פירעון

מצבת ההתחייבות של החברה נכון ליום 31 בדצמבר 2023 תפורסם בד בבד עם דוח זה ותהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

קובי (יעקב) בנטקובסקי, יו"ר
דירקטוריון ומנכ"ל

נמרוד קפלן, דירקטור²

תאריך: 31 במרץ, 2024

² על פי הסמכה של דירקטוריון החברה מיום 28 במרץ 2024 לצורך חתימה על דוח הדירקטוריון, לנוכח העובדה כי מנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.



ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוח כספי
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוח כספי
לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023

תוכן העניינים

עמוד

3	דוח רואה החשבון המבקר
	הדוחות הכספיים – באלפי דולר של ארה"ב:
4	דוחות על המצב הכספי
5	דוחות על ההפסד הכולל
6	דוחות על השינויים בהון
7-8	דוחות על תזרימי המזומנים
9-37	ביאורים לדוחות הכספיים



דוח רואה החשבון המבקר
לבעלי המניות של
וטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביקרנו את הדוחות על המצב הכספי המצורפים של חברת וטר אי או בע"מ (לשעבר - אימפקס אי או בע"מ) (להלן - החברה) לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, ואת הדוחות על ההפסד הכולל, הדוחות על השינויים בהון והדוחות על תזרימי המזומנים לכל אחת מהשנים שהסתיימו באותו תאריך. 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), התשל"ג-1973. על-פי תקנים אלה נדרש מאיתנו לתכנן את הביקורת ולבצע במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות שיושמו ושל האומדנים המשמעותיים שנעשו על ידי הדירקטוריון וההנהלה של החברה וכן הערכת נאותות ההצגה בדוחות הכספיים בכללותה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו.

לדעתנו, הדוחות הכספיים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, ואת תוצאות פעולותיה, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלה לכל אחת מהשנים שהסתיימו בימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים (IFRS) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

מבלי לסייג את חוות דעתנו הנ"ל, אנו מפנים את תשומת הלב לאמור בביאור 1' לדוחות הכספיים, המפרט גורמים אשר מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כ"עסק חיי". תוכניות ההנהלה בקשר לגורמים אלה מפורטות גם הן בביאור זה. בדוחות הכספיים לא נכללו כל התאמות לגבי ערכי הנכסים וההתחייבויות וסיווגם שיתכן ותהיינה דרושות אם החברה לא תוכל להמשיך ולפעול כ"עסק חיי".

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת הם עניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים 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 לגבי היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. קבענו כי אין ענייני מפתח בביקורת לתקשר, פרט למתואר בפסקה בקשר לספקות משמעותיים בדבר יכולת החברה להמשיך להתקיים כ"עסק חיי".

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון
פירמה חברה ב- PricewaterhouseCoopers International Limited

תל-אביב,
31 במרץ 2024

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוחות על המצב הכספי

ליום 31 בדצמבר		ביאור	
2022	2023		
אלפי דולר			
			נכסים
			נכסים שוטפים
1,597	268		מזומנים ושווי מזומנים
772	1,243		לקוחות, נטו
563	305	5	חייבים ויתרות חובה
1,936	753	6	מלאי
<u>4,868</u>	<u>2,569</u>		סה"כ נכסים שוטפים
			נכסים לא שוטפים
719	558	8	נכס בגין זכויות שימוש
98	98		פיקדונות משועבדים
257	182	7	רכוש קבוע, נטו
<u>1,074</u>	<u>838</u>		סה"כ נכסים לא שוטפים
<u>5,942</u>	<u>3,407</u>		סה"כ נכסים
			התחייבויות והון
			התחייבויות שוטפות
187	181	8	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
1,140	759		ספקים ונותני שירותים
660	977	9	זכאים ויתרות זכות
-	89	11	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
<u>1,987</u>	<u>2,006</u>		סה"כ התחייבויות שוטפות
			התחייבויות לא שוטפות
534	396	8	התחייבות בגין חכירה
47	-	11	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
<u>581</u>	<u>396</u>		סה"כ התחייבויות לא שוטפות
<u>2,568</u>	<u>2,402</u>		סה"כ התחייבויות
		11	התקשרויות והתחייבויות תלויות
		12	הון
-	-		הון מניות
16,852	16,925		פרמיה על מניות
787	787		כתבי אופציות
1,153	1,227	13	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות
(15,418)	(17,934)		יתרת הפסד
<u>3,374</u>	<u>1,005</u>		סה"כ הון
<u>5,942</u>	<u>3,407</u>		סה"כ התחייבויות והון

שרית קירמאיר סמנכ"לית כספים	נמרוד קפלן דירקטור	קובי בנטקובסקי מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	31 במרץ 2024 תאריך אישור הדוחות הכספיים
	על פי הסמכת הדירקטוריון מיום 28 במרץ 2024		

*ראו ביאור 22

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוחות על ההפסד הכולל

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		ביאור	
2022	2023		
אלפי דולר			
2,101	5,205	14	הכנסות
1,464	2,973	15	עלות ההכנסות
637	2,232		רווח גולמי
2,794	1,948	16	הוצאות מחקר ופיתוח, נטו
1,712	1,737	17	הוצאות שיווק ומכירה, נטו
1,292	1,161	18	הוצאות הנהלה וכלליות
-	237	ג1	הכנסות אחרות
5,798	4,609		
5,161	2,377		הפסד מפעולות רגילות
734	139	19	הוצאות מימון
5,895	2,516		הפסד לשנה - הפסד כולל לשנה
0.64	0.27	20	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)
9,278,976	9,296,882		ממוצע משוקלל של הון המניות ששימש בחישוב ההפסד למניה בסיסי ומדולל

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוחות על השינויים בהון

סה"כ	יתרת הפסד	קרן הון בגין עסקאות תשלום מבוסס מניות	כתבי אופציה	פרמיה על מניות	הון מניות רגילות	
3,374	(15,418)	1,153	787	16,852	-	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023
						יתרה ליום 1 בינואר 2023
-	-	(73)	-	73	-	מימוש אופציות עובדים
147	-	147	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
(2,516)	(2,516)	-	-	-	-	הפסד לשנה - הפסד כולל לשנה
<u>1,005</u>	<u>(17,934)</u>	<u>1,227</u>	<u>787</u>	<u>16,925</u>	<u>-</u>	סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2023
8,742	(9,523)	695	787	16,783	-	לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022
						יתרה ליום 1 בינואר 2022
-	-	(69)	-	69	-	מימוש אופציות עובדים
527	-	527	-	-	-	תשלום מבוסס מניות
(5,895)	(5,895)	-	-	-	-	הפסד לשנה - הפסד כולל לשנה
<u>3,374</u>	<u>(15,418)</u>	<u>1,153</u>	<u>787</u>	<u>16,852</u>	<u>-</u>	סה"כ הון ליום 31 בדצמבר 2022

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

וטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוחות על תזרימי המזומנים

לשנה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
(5,895)	(2,516)	תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת
59	1,298	הפסד לשנה
(5,836)	(1,218)	התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (נספח אי')
		מזומנים נטו ששימשו לפעילות שוטפת
(98)	-	תזרימי מזומנים מפעילות השקעה
(204)	(7)	הפקדה לפיקדון
(302)	(7)	רכישות רכוש קבוע
		מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה
15	32	תזרימי מזומנים מפעילות מימון
-	1,314	מענקים שהתקבלו
-	(1,314)	קבלת הלוואה ואשראי לזמן קצר
(81)	(131)	פירעון קרן הלוואה וקו אשראי לזמן קצר
(66)	(99)	פירעון קרן התחייבות בגין חכירה
		מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון
(6,204)	(1,324)	ירידה במזומנים ושווי מזומנים
(700)	(5)	השפעת השינויים בשערי חליפין על יתרות מזומנים המוחזקים במטבע חוץ
8,501	1,597	מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה
1,597	268	מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

דוחות על תזרימי המזומנים

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	

נספח א' - התאמות הדרושות להצגות תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת

		הכנסות והוצאות שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים
222	253	פחת והפחתות
620	(8)	הוצאות (הכנסות) מימון, נטו
527	147	תשלום מבוסס מניות
-	237	הכנסות אחרות
<u>1,369</u>	<u>629</u>	
		שינויים בסעיפי רכוש והתחייבויות:
(108)	(471)	גידול בלקוחות
(305)	21	קיטון (גידול) בחייבים ויתרות חובה
(1,864)	1,183	קיטון (גידול) במלאי
1,107	(381)	גידול (קיטון) בספקים ונותני שירותים
(140)	337	גידול (קיטון) בזכאים ויתרות זכות
<u>(1,310)</u>	<u>689</u>	
<u>59</u>	<u>1,318</u>	
		סך ריבית ששולמה
<u>63</u>	<u>95</u>	
<u>843</u>	<u>-</u>	מידע בדבר פעילויות השקעה ומימון שאינן כרוכות בתזרימי מזומנים: הכרה בנכס זכות שימוש כנגד התחייבות

הביאורים המצורפים מהווים חלק בלתי נפרד מהדוחות הכספיים.

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים

ביאור 1 - כללי:

א. התאגדות ופעילות

החברה התאגדה ונרשמה בישראל כחברה פרטית ביום 14 ביוני 2015 תחת השם ווטר אי או בע"מ והחלה פעילותה ביום 1 במאי 2016. ביום 1 במרץ 2021, שינתה החברה את שמה לשם אימפקס אי או בע"מ, ביום 25 באוקטובר 2023 שינתה החברה את שמה לשם הנוכחי.

החברה מפתחת, מייצרת ומשווקת פלטפורמה טכנולוגית המיועדת לבקבוקי מים חכמים בעולמות ה-Wellness במישרין באמצעות שיווק בקבוק השתייה החכם פרי פיתוחה תחת המותג Water.io ובאמצעות שילוב הפלטפורמה הטכנולוגית במוצרים של צדדי ג'.

הפלטפורמה הטכנולוגית כוללת אריזות חכמות (בקבוקים חכמים), יישומון (אפליקציה) וכן שירותי תוכנה נלווים במסגרת תחום ה-IoP (האינטרנט של האריזות – Internet of Packaging).

בסוף שנת 2023 החלה החברה לשווק ולמכור את בקבוק המים החכם Waret io בארה"ב באמצעות אתר החברה האמריקאי ובאמצעות האתר של אמזון.

במהלך שנת 2021 הושלמה הנפקה ראשונה לציבור של מניות החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב.

ב. מצב עסקי החברה

החברה פועלת להמשך פיתוח ושיפור מוצריה ולהרחבת ערוצי השיווק והמכירה כולל המשך מכירות לשוק הישראלי וכן חדירה משמעותית לשוק האמריקאי. במסגרת פעילותה זו, החברה מתמודדת עם מספר גורמי סיכון ואתגרים בפעילותה, העיקרים מביניהם: השפעה של מלחמת חרבות ברזל על יכולת החברה להגדיל את מכירותיה בישראל, חוסר ודאות ביחס להגדלת קצב החדירה והמכירות בשוק האמריקאי, צורך בהרחבת ערוצי שיווק והפצה וגיוונם, השפעת שינויים טכנולוגיים על מוצריה והביקוש להם, והתחרות בשווקים בה היא פועלת, חוסר ודאות ביחס להמשך פיתוח ושיווק מוצריה וכן קיומה של תלות בלקוח עיקרי אחד ("לקוח עיקרי") איתו התקשרה החברה במהלך השנים האחרונות במספר הסכמים. בנוסף, אחד מגורמי הסיכון בפעילותה של החברה, הינו יכולתה לגייס הון או חוב ממשקיעים קיימים ו/או חדשים, לצורך המשך פעילותה.

מאז הקמת החברה, צברה החברה הפסדים מתמשכים מפעילותה העסקית, והתהוו לה תזרימי מזומנים שליליים מפעילות שוטפת. עד כה, החברה מימנה את פעילותה בעיקר באמצעות הנפקת מכשירים הוניים, הלוואות מתאגידים בנקאיים ומענקים שהתקבלו מהרשות לחדשנות. נכון ליום 31 בדצמבר, 2023 לחברה יתרת מזומנים של 268 אלפי דולר, יתרת הון חוזר של 563 אלפי דולר, הפסד שוטף בסך של 2,516 אלפי דולר וכן הפסד נצבר של כ- 17,934 אלפי דולר. החברה פועלת במספר מישורים על מנת להבטיח את המשך פעילותה השוטפת, הכוללים פעולות לאיתור מקורות מימון נוספים מגורמים חיצוניים, לרבות מענקים, המשך גיוסי הון מבעלי מניותיה וממשקיעים חדשים וכן גיוס חוב מגורמי מימון שונים. יחד עם זאת, למועד הדוח, אין כל ודאות שהחברה תצליח במימוש תוכניות אלו, כולן או חלקן. כמו כן החברה פועלת להמשך מכירות לשוק הישראלי וכן החלה במאמצי חדירה לשוק האמריקאי וזאת על מנת לאפשר לחברה להגיע לאיזון תזרימי. יחד עם זאת לאור חוסר הוודאות הכרוך בהמשך השפעת מלחמת חרבות ברזל ויכולת החברה להגדיל משמעותית את המכירות בישראל וכן הקשיים הכרוכים בחדירה לשוק האמריקאי שהינו שוק חדש לחברה אין כל ודאות שהחברה תצליח לממש את תוכנית המכירות באופן מלא או חלקי. לאור האמור, תפעל החברה בתקופה הקרובה ליישום תכנית צמצומים והתייעלות להתאמת הוצאותיה הכוללת, בין היתר, צמצום הוצאות בגין כוח אדם והתאמתו לצרכיה העסקיים הנוכחיים של החברה.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

גורמים אלה מעוררים ספקות משמעותיים בדבר המשך קיומה של החברה כ"עסק חי". בדוחות הכספיים לא נכללו כל התאמות לגבי ערכי הנכסים וההתחייבויות וסיווגם שייכתן ותהיינה דרושות אם החברה לא תוכל להמשיך ולפעול כ"עסק חי".

ג. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" שהחלה בחודש אוקטובר 2023:

1. כללי

ביום 7 באוקטובר 2023, בעקבות מתקפת פתע של ארגון הטרור חמאס מרצועת עזה, הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל". בהמשך למתקפה מרצועת עזה, החלה מתקפה גם לעבר צפון ישראל על ידי ארגון הטרור חיזבאללה מלבנון והמתרחבות בגזרות נוספות עלתה.

כחלק מהתמודדות עם איומי מלחמת חרבות ברזל, הורתה ממשלת ישראל על פינויים של עשרות יישובים הממוקמים בדרום הארץ, סביב רצועת עזה, ובצפון הארץ, לאורך הגבול עם לבנון, וכן הטילה הגבלות על התכנסויות שונות, קיום פעילויות במקומות עבודה וקיום פעילויות חינוך בהתאם להנחיות פיקוד העורף. בנוסף, אזרחים רבים נקראו לשירות מילואים לפרקי זמן ממושכים.

גורמים אלה הביאו לצמצום והאטה של הפעילות העסקית בישראל, כתוצאה בין היתר מסגירת עסקים, מחסור בכוח אדם ושיבושים בשרשרת האספקה.

2. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות החברה

מלחמת חרבות ברזל הובילה לצמצום משמעותי בהיקף הפעילות העסקית של החברה. החל מיום 7 באוקטובר 2023, לחברה היו הכנסות משמעותיות נמוכות מהצפוי.

בהתאם, במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2023 ירד מחזור המכירות החודשי בממוצע בכ-90%, ביחס לממוצע החודשי עבור התקופה המקבילה בשנת 2022.

3. צעדים שננקטו על ידי החברה להקטנת הנזק הכלכלי

בסמוך לאחר תחילת מלחמת חרבות ברזל, נקטה החברה בצעדים משמעותיים, ככל שניתן, לצמצום הוצאותיה השוטפות בגין פעילותה בישראל, ובכלל זה: קיצוץ רוחבי של כ-26% בעלויות שכר, ביטול כל פעולות הרווחה לעובדים בישראל, הוצאת כ-32% מעובדי החברה בישראל לתקופות שונות של חופשה ללא תשלום ו/או ניצול ימי חופשה צבורים ולבסוף פוטרו עובדים בשיעור של כ-23%.

4. השלכות הימשכות מלחמת חרבות ברזל

בשלב זה החברה אינה יכולה להעריך באופן סביר את השלכות המשך מלחמת חרבות ברזל על היקף פעילותה בישראל ותוצאות פעילות זו. השלכות אלה תלויות בין היתר במשך המלחמה ובהיקפה, בהשפעותיה הכלכליות על כלל המשק בישראל ועל הענף בו פועלת החברה, ובהיקף התמיכות הממשלתיות להן תזכה החברה.

החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחות האירועים, ושוקלת את ההשלכות על פעילותה העסקית בישראל ואת צעדיה בהתאם.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 1 - כללי (המשך):

5. תמיכות ממשלתיות

כמענה לפגיעה הכלכלית במשק הישראלי, גובשו על ידי ממשלת ישראל מספר הסדרי סיוע לעסקים. במסגרת הסדרי הסיוע של הממשלה אושר לחברה עד לסוף שנת 2023 מענק בסך של כ-237 אלפי דולר בגין חודשים אוקטובר ונובמבר 2023, אשר הוכר במסגרת סעיף הכנסות אחרות ברווח והפסד לשנת 2023. מענק נוסף אושר לחברה בשנת 2024 בסך של 109 אלף דולר בגין חודש דצמבר 2023. כל המענקים שאושרו הינם בסך של 346 אלפי דולר, התקבלו בחברה בשנת 2024.

ד. השפעת העלייה בשיעורי האינפלציה והריבית

העלייה בשיעורי האינפלציה במהלך השנים 2022 ו-2023 במדינות שונות ברחבי העולם הביאה את הבנקים המרכזיים לפעול לריסון מוניטרי משמעותי כך ששיעורי הריבית עלו ברוב כלכלות העולם.

החברה ממשיכה לעקוב באופן שוטף אחר התפתחות האירועים.

ה. הגדרות

בדוחות כספיים אלה :

החברה	-	ווטר אי או בע"מ
כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים) התש"ע - 2010.	-	בעלי עניין ובעלי שליטה
כהגדרתם בתקן חשבונאות בינלאומי 24 - "גילויים בהקשר לצד קשור (להלן IAS24).	-	צדדים קשורים

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. בסיס הצגת הדוחות הכספיים

הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת מהשנתיים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, נערכו בהתאם לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (להלן: "IFRS") כמו כן, הדוחות הכספיים נערכו בהתאם לדרישות הגילוי בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התשי"ע-2010.

עריכת דוחות כספיים בהתאם לתקני ה-IFRS, דורשת שימוש באומדנים חשבונאיים מסוימים מהותיים. כמו כן, היא מחייבת את הנהלת החברה להפעיל שיקול דעת בתהליך יישום מדיניות החשבונאית של החברה. בביאור 3 ניתן גילוי לתחומים בהם מעורבת מידה רבה של שיקול דעת או מורכבות, או תחומים בהם יש להנחות ולאומדנים השפעה מהותית על הדוחות הכספיים. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מהותית מהאומדנים וההנחות ששימשו את הנהלת החברה.

תקופת המחזור התפעולי של החברה הינה 12 חודשים.

ב. מטבע הפעילות, מטבע ההצגה ומטבע חוץ

1. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה

פריטים הנכללים בדוחות הכספיים של החברה נמדדים במטבע של הסביבה הכלכלית העיקרית בה פועלת החברה (להלן - מטבע הפעילות). הדוחות הכספיים של החברה מוצגים בדולרים של ארה"ב שהוא מטבע הפעילות של החברה.

2. עסקות ויתרות

עסקות במטבע השונה ממטבע הפעילות (להלן - מטבע חוץ) מתורגמות למטבע הפעילות באמצעות שימוש בשערי החליפין שבתוקף למועדי העסקות. הפרשי שער, הנובעים מיישוב עסקות כאמור ומתרגום נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ לפי שערי החליפין לתום השנה, נזקפים לרווח או הפסד בסעיף המימון.

ג. מלאי

מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות לבין שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את כל עלויות רכישת המלאי ועלויות שהתהוו בהבאת המלאי למקומו ולמצבו הנוכחיים.

שווי מימוש נטו מייצג את אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ואומדן עלויות הדרושות לביצוע המכירה. עלות חומרי גלם, רכיבים וחומרי אריזה נקבעת בהתבסס על תמחיר תקן.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. רכוש קבוע

הרכוש הקבוע נכלל לראשונה לפי עלות הרכישה. כאשר מוחלף פריט רכוש קבוע, ערכו נגרע מהספרים. עלויות התיקונים ועבודות האחזקה של הרכוש הקבוע נקפות לדוח רווח או הפסד במהלך תקופת הדיווח בה נבעו.

הרכוש הקבוע מוצג בעלות ההיסטורית בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו.

הפחת על נכסים אחרים מחושב לפי שיטת הקו הישר..

אורך החיים השימושיים של הפריטי רכוש קבוע הינו כדלקמן:

%	
25-33	מכונות וציוד מעבדה
7-15	ריהוט וציוד משרדי
33	מחשבים ותוכנות

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר, על פני תקופת חוזה השכירות או אורך החיים השימושיים המשוער של השיפורים, לפי הקצר מביניהם.

ערכי השייר של הנכסים, אורך החיים השימושיים שלהם ושיטת הפחת נסקרים, ומעודכנים בהתאם לצורך, לפחות אחת לשנה.

ה. מחקר ופיתוח

הוצאות בגין מחקר מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. הוצאות בגין פיתוח המתהוות בגין פרויקטים של פיתוח (המתייחסות לעיצוב ובחינה של מוצרים חדשים או משופרים), אשר אינן עומדות בקריטריונים להכרה כנכס בלתי מוחשי לפי IAS 38, מוכרות כהוצאה בעת התהוותן. עלויות פיתוח שהוכרו בעבר כהוצאה אינן מוכרות כנכס בלתי מוחשי בתקופה מאוחרת יותר, ראה ביאור 3 (א2).

ו. נכסים פיננסיים

1) סיווג נכסים פיננסיים

מכשירי חוב נמדדים בעלות מופחתת כאשר מתקיימים שני התנאים הבאים:

- המודל העסקי של החברה הינו להחזיק את הנכסים במטרה לגבות תזרימי מזומנים חוזיים, וכן
- התנאים החוזיים שלהם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם רק תשלומי קרן וריבית בגין סכום הקרן שטרם נפרעה.

בהתאם לכך, מציגה החברה יתרות לקוחות, חייבים, מזומנים ופיקדונות בבנקים בעלות מופחתת.

2) הכרה ומדידה

רכישות ומכירות בדרך רגילה של נכסים פיננסיים נרשמות בספרי החברה במועד סליקת העסקה, שהינו המועד בו הנכס נמסר לחברה או נמסר על ידי החברה.

החברה מכירה בהפרשה להפסד בגין נכסים פיננסיים שהינם מכשירי חוב הנמדדים בעלות מופחתת.

ערכם בספרים של המכשירים הפיננסיים של החברה הנמדדים בעלות מופחתת מהווה קירוב סביר לשווי ההוגן שלהם.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. לקוחות

לקוחות מוכרים לראשונה לפי מחיר העסקה שלהם, כהגדרתו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 (להלן - IFRS 15), אם הלקוחות אינם כוללים מרכיב מימון משמעותי, ונמדדים לאחר מכן בעלות מופחתת, בניכוי הפרשה לירידת ערך.

כמו כן, לחברה התקשרות עם לקוח עיקרי (להלן: "לקוח עיקרי") לאספקת יחידות אלקטרוניות אשר שולבו בבקבוקי משקאות חכמים ששווקו על ידו ראה ביאור 14א.

ח. מזומנים ושווי מזומנים

מזומנים ושווי מזומנים כוללים מזומנים הניתנים למימוש מידי, פיקדונות הניתנים למשיכה מיידית וכן פיקדונות בנקאיים לזמן קצוב אשר אין מגבלה בשימוש בהם ואשר מועד פירעונם, במועד ההשקעה בהם, אינו עולה על שלושה חודשים.

ט. הון המניות

מניות רגילות של החברה מסווגות כהון מניות.

כתבי אופציה שסילוקם ייעשה בדרך של החלפת סכום קבוע של מזומן בתמורה למספר קבוע של מניות מסווגים במסגרת ההון.

י. ספקים

יתרות הספקים כוללות התחייבויות של החברה לשלם עבור טובין או שירותים שנרכשו מספקים במהלך העסקים הרגיל. יתרות הספקים מסווגות כהתחייבויות שוטפות כאשר התשלום אמור להתבצע תוך שנה אחת או פחות, אחרת הן מסווגות כהתחייבויות שאינן שוטפות.

יא. תשלום מבוסס מניות

החברה מפעילה תוכניות לתשלום מבוסס מניות לעובדים, המסולקות במכשירים הוניים של החברה, שבהן החברה מקבלת שירותים מעובדים בתמורה למכשירים הוניים (אופציות). סך הסכום הנזקף כהוצאה נקבע תוך התייחסות לשווי ההוגן של האופציות המוענקות במועד ההענקה.

סך ההוצאה מוכרת במהלך תקופת ההבשלה, שהיא התקופה שבה נדרש לקיים את כל התנאים המוגדרים להבשלה של הסדר התשלום מבוסס מניות, בהתאם לאומדן מספר האופציות הצפויות להבשיל.

בכל תאריך דוח על המצב הכספי, מעדכנת החברה את אומדניה בנוגע למספר האופציות הצפויות להבשיל ומכירה בהשפעת השינוי בהשוואה לאומדנים המקוריים, אם קיים, ברווח או הפסד, ובהתאמה מקבילה בהון.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יב. הכרה בהכנסה

החברה מכירה בהכנסה לפי מחויבויות הביצוע השונות שזוהו במסגרת החוזים עם לקוחותיה. להלן סוגי ההכנסות של החברה:

(א) הכנסות ממכירת מוצרים

החברה מספקת ללקוחותיה, את הבקבוק החכם Water.io וכן מספקת יחידות אלקטרוניות המבוססות על פלטפורמה Water.io המשולבות בבקבוקי משקאות חכמים של יצרני מוצרי צריכה, ובין יכולותיהם גם איסוף מידע בנוגע להרגלי הצריכה של צרכניהם.

הכנסות ממכירת המוצרים מוכרות בנקודת זמן במועד משלוח המוצרים ללקוחות.

(ב) הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר

החברה מפתחת לעיתים אפליקציה המיועדת לטלפון החכם של הצרכן הקולט את הנתונים שנאספים על ידי מערכות החישה ומשדר אותם לשרתי החברה ב"ענן". הפלטפורמה של החברה מסייעת הן ללקוחות החברה, מותגי ויצרני מוצרי הצריכה, והן לצרכני הקצה כך שחווית הצרכן בשימוש במוצר היא חוויה אישית ואינטראקטיבית, המותאמת לצרכיו ולהעדפותיו באמצעות ההגדרות באפליקציה ומן הצד של ספק המוצרים היא מאפשרת לו לתקשר עם הצרכן ישירות לטלפון החכם שלו, באופן בלתי אמצעי, באמצעות האפליקציה של ספק המוצרים שמוקדן אצלו. הכנסות אלו מהוות מחויבות ביצוע נפרדת מאחר והפיתוחים מוסיפים פיצורים לנוחות הלקוח ולקוח הקצה וצדדים שלישיים יכולים לבצע את הפיתוח במקום החברה.

הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר מוכרות בנקודת זמן במועד קבלת אישור מהלקוחות על סיום הפיתוח.

(ג) הכנסות ממתן שירותי ענן, ואפליקציה

בנוסף למכירת מוצרי החברה ללקוחות, הן למותגי ויצרני מוצרי הצריכה, והן לצרכני הקצה, מספקת להם החברה שירותי תוכנה, המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה אודות השימוש בפועל במוצרים. שירותים אלו ניתנים על ידי החברה במודל של SaaS (Software as a Service). שירותי התוכנה כוללים הצגה וניתוח הנתונים שנאספו במערכת החישה ושודרו לשרתי החברה המבוססים על המידע שנאגר בשרתי החברה וכן מאפשרים יצירת תקשורת ישירה עם לקוחות הקצה בהתאם לצרכיהם.

הכנסות מסוג זה מוכרות על פני תקופת מתן השירותים מכיוון שהלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי החברה.

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יג. חכירות

החברה חוכרת משרדים לשם קיום פעילותה. במועד ההכרה לראשונה, מכירה החברה בהתחייבות בגין חכירה בגובה הערך הנוכחי של תשלומי החכירה העתידיים. במקביל, מכירה החברה בנכס זכות שימוש בגובה ההתחייבות בגין חכירה, מותאם בגין תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו בניכוי תמריצי חכירה כלשהם שהתקבלו, ובתוספת עלויות ישירות ראשוניות כלשהן שהתהוו לחברה.

תשלומי חכירה משתנים הצמודים למדד המחירים לצרכן נמדדים לראשונה על ידי שימוש במדד הקיים במועד תחילת החכירה, ונכללים בחישוב ההתחייבות בגין חכירה. כאשר חל שינוי בתזרימי המזומנים של החכירה כתוצאה משינוי במדד, מודדת החברה מחדש את ההתחייבות בגין החכירה בהתבסס על התזרימים החוזיים המעודכנים, כתיאום לנכס זכות השימוש.

מכיוון ששיעור הריבית הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל, נעשה שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה. שיעור ריבית זה הינו השיעור אותו החברה הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

תקופת החכירה הינה התקופה שבה החכירה אינה ניתנת לביטול, לרבות תקופות המכוסות על ידי אופציה להאריך את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה תממש אופציה זו, וכן תקופות המכוסות על ידי אופציה לבטל את החכירה אם וודאי באופן סביר שהחברה לא תממש אופציה זו.

לאחר מועד תחילת החכירה, מודדת החברה את נכס זכות השימוש בעלות, בניכוי פחת שנצבר והפסדים מירידת ערך שנצברו, מותאם בגין מדידה מחדש כלשהי של ההתחייבות בגין החכירה. הפחת על נכס זכות השימוש מחושב לפי שיטת הקו הישר, על פני אומדן אורך החיים השימושיים של הנכס המוכר או תקופת החכירה, לפי הקצר מביניהם.

עבור חוזי חכירה הכוללים רכיבים שאינם רכיבי חכירה, כגון שירותי תחזוקה הקשורים לרכיב החכירה, בחרה הקבוצה ליישם את ההקלה המעשית המאפשרת שלא להפריד בין רכיבי חכירה לבין רכיבים שאינם חכירה קשורים עבור כל הנכסים שלה.

ריבית על ההתחייבות בחכירה מוכרת ברווח או הפסד בכל תקופה במהלך תקופת החכירה, בסכום שמייצר שיעור ריבית תקופתי קבוע על היתרה הנותרת של ההתחייבות בגין החכירה.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יד. הפסד למניה

חישוב הפסד בסיסי למניה מבוסס ככלל, על ההפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות, המחולק בממוצע המשוקלל של מספר המניות הרגילות הקיימות במחזור במהלך התקופה. בחישוב הרווח המדולל למניה מתאמת החברה את הרווח או ההפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה ואת הממוצע המשוקלל של מספר המניות הקיימות במחזור בגין ההשפעות של כל המניות הרגילות הפוטנציאליות המדוללות.

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

טו. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים

א. תיקונים לתקנים קיימים אשר נכנסו לתוקף ומיושמים על ידי החברה עבור תקופות דיווח המתחילות ביום 1 בינואר 2023:

תיקון לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים, בנושא גילוי למדיניות חשבונאית (להלן בסעיף זה – התיקון ל-1 IAS)

התיקון ל-1 IAS דורש מחברות לגלות מידע מהותי לגבי המדיניות החשבונאית 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-1 IAS אף מבהיר שמידע על המדיניות החשבונאית צפוי להיות מהותי אם, בלעדיו, תימנע ממשתמשי הדוחות הכספיים האפשרות להבין מידע מהותי אחר בדוחות הכספיים. בנוסף, התיקון ל-1 IAS מבהיר כי אין צורך בגילוי מידע לא מהותי על מדיניות חשבונאית. עם זאת, ככל שמידע כאמור ניתן, יש לוודא כי אין הוא מסווה מידע מהותי על מדיניות חשבונאית.

בהתאם להוראות התיקון ל-1 IAS, התיקון יושם על ידי החברה במסגרת דוחות אלה, החל מיום 1 בינואר 2023 והוא הוביל לצמצום ומיקוד המידע שניתן לגבי המדיניות החשבונאית שלה ביחס לדוחות קודמים.

ב. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים אשר עדיין אינם בתוקף מחייב ואשר החברה לא בחרה ביישומם המוקדם:

תיקונים לתקן חשבונאות בינלאומי 1 הצגת דוחות כספיים, בנושא סיווג התחייבויות כשוטפות או כהתחייבויות לא שוטפות ובנושא התחייבויות לא שוטפות עם אמות מידה פיננסיות (להלן בסעיף זה – התיקונים ל-1 IAS)

התיקונים ל-1 IAS מבהירים את ההנחיות בנוגע לסיווג התחייבויות כשוטפות או לא שוטפות בדוח על המצב הכספי. התיקונים מבהירים, בין היתר, כי:

1. התחייבות תסווג כהתחייבות לא שוטפת אם לישות קיימת זכות מהותית, בתום תקופת הדיווח, לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח.

2. הזכות לדחות סילוק של התחייבות בגין הסכם הלוואה למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח כפופה לעיתים לעמידת הישות בתנאים שנקבעו בהסכם הלוואה (להלן – אמות מידה פיננסיות). סיווג התחייבות בגין הסכם הלוואה כאמור כהתחייבות שוטפת או כהתחייבות לא שוטפת ייקבע רק על בסיס אמות המידה הפיננסיות אשר בהן נדרשת הישות לעמוד במועד תום תקופת הדיווח או לפניו. אמות מידה פיננסיות בהן נדרשת הישות לעמוד לאחר תום תקופת הדיווח לא יובאו בחשבון בקביעה זו.

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

טו. תקנים חדשים ותיקונים לתקנים קיימים (המשך)

3. ככל שהתחייבות בגין הסכם הלוואה לגביה נדרשת הישות לעמוד באמות מידה פיננסיות במהלך 12 החודשים לאחר תום תקופת הדיווח סווגה כהתחייבות לא שוטפת, יובא גילוי בביאורים המאפשר למשתמשים בדוחות הכספיים להבין את הסיכון שהתחייבות עשויה לעמוד לפירעון במהלך 12 החודשים לאחר תום תקופת הדיווח. בכלל זה, יובא גילוי לגבי מהות התנאים בהן נדרשת הישות לעמוד, מועד הבחינה שלהם, הערך בספרים של ההתחייבויות הקשורות, וכן עובדות ונסיבות המצביעות על כך שהישות עשויה להתקשות לעמוד בתנאים אלה. גילוי זה עשוי להתייחס לפעולות מסוימות בהן נקטה הישות על מנת למנוע הפרה פוטנציאלית של התנאים וכן את העובדה שהישות לא מציינת לתנאים בהתבסס על הנסיבות הקיימות בתום תקופת הדיווח.

4. כוונת הישות בנוגע למימוש זכות קיימת לדחות את סילוק ההתחייבות למשך לפחות 12 חודשים לאחר תום תקופת הדיווח אינה רלוונטית לצורך סיווג ההתחייבות.

5. סילוק של התחייבות יכול שיעשה בדרך של העברת מזומן, משאבים כלכליים אחרים או מכשירים הוניים של הישות. סיווג התחייבות כהתחייבות שוטפת או כהתחייבות לא שוטפת לא יושפע מזכות הקיימת לצד האחר לדרוש את סילוק ההתחייבות על ידי העברת מכשירים הוניים של הישות, אם זכות זו סווגה על ידי הישות במסגרת ההון.

התיקונים ל-IAS 1 ייושמו על ידי החברה באופן רטרוספקטיבי לגבי תקופות שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2024 או לאחריו. ליישום לראשונה של התיקונים ל-IAS 1 לא צפויה להיות השפעה מהותית על הדוחות של החברה.

וטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים

אומדנים ושיקולי דעת, נבחנים באופן מתמיד, ומבוססים על ניסיון העבר ועל גורמים נוספים, לרבות ציפיות ביחס לאירועים עתידיים, שנחשבות לסבירות, לאור הנסיבות הקיימות.

1. אומדנים והנחות חשבונאיים מהותיים

החברה מגבשת אומדנים והנחות בנוגע לעתיד. מעצם טבעם, נדיר שהאומדנים החשבונאיים המתקבלים יהיו זהים לתוצאות המתייחסות בפועל. האומדנים וההנחות המהותיים מפורטים להלן.

א. קביעת שיעור ההיוון להתחייבות בגין חכירה

במועד ההכרה לראשונה, מחושב הערך הנוכחי של התחייבות בגין חכירה תוך שימוש בשיעור הריבית התוספתי של החברה שחוכרת את הנכס למועד זה. שיעור ריבית זה הינו השיעור שהחוכרת הייתה נדרשת לשלם על מנת ללוות לתקופה דומה ועם בטוחה דומה את הסכומים הדרושים על מנת להשיג נכס בערך דומה לנכס זכות שימוש בסביבה כלכלית דומה.

ב. הפרשה לתביעות משפטיות

הנהלת החברה מסתמכת על חוות דעת של יועציה המשפטיים לבחינת החשיפות הנובעות מתביעות שהוגשו נגדה, ולקביעת הסבירות כי הן תתממשנה לרעתה. ככל שצפוי (בהסתברות מעל ל 50%) כי יידרש תזרים שלילי של משאבים לצורך סילוק המחויבות, אומדת הנהלת החברה את סכום ההפרשה המוכרת בדוחות הכספיים בהתבסס על האומדן הטוב ביותר לסכום שיידרש לצורך סילוק המחויבות בסוף תקופת הדיווח. נכון ליום 31 בדצמבר 2023 החברה לא הכירה בהפרשה בדוחות הכספיים בגין תביעות משפטיות, מאחר שלדעת הנהלת החברה, המתבססת על חוות דעת של יועציה המשפטיים, לא צפויה לחברה חשיפה להפסד בגין התביעות המשפטיות שהוגשו נגדה.

2. שיקולי דעת בעלי השפעה מהותית על יישום מדיניותה החשבונאית של החברה

א. היוון עלויות מחקר ופיתוח

החברה בוחנת האם להוון עלויות פיתוח ולהכיר בהן כנכסים בלתי מוחשיים בהתאם לתנאים המפורטים בתקן חשבונאות בינלאומי 38 נכסים בלתי מוחשיים (IAS 38).

הוצאות פיתוח, שאינן עומדות בתנאים אלה, מוכרות כהוצאות ברווח או הפסד בעת התהוותן.

הנהלת החברה הפעילה שיקול דעת באשר להתקיימות התנאים להיוון של עלויות פיתוח לגבי כל אחד מהפרויקטים של פיתוח המבוצעים על ידה, והגיעה למסקנה כי עד ליום 31 בדצמבר 2023, החברה אינה מקיימת את התנאים להיוון עלויות פיתוח (ולכן אינה מהוונת עלויות פיתוח לנכס). מאחר שלא קיימת וודאות מספקת באשר ל:

- קיומה של היתכנות טכנית להשלמת הנכס הבלתי מוחשי, כך שהוא יהיה זמין לשימוש או למכירה;
- כוונת ההנהלה להשלים את הנכס הבלתי מוחשי ולהשתמש בו או למכור אותו;
- יכולת להשתמש בנכס הבלתי מוחשי או למכור אותו;
- יכולת להמחיש את האופן בו הנכס הבלתי מוחשי יפיק הטבות כלכליות עתידיות צפויות;

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 3 - אומדנים ושיקולי דעת חשבונאיים מהותיים (המשך):

ב. קביעת תקופת חכירה

החברה מיישמת את תקן IFRS 16 לצורך הטיפול החשבונאי בחכירות. במסגרת זו, שוקלת ההנהלה עובדות ונסיבות אשר יוצרות תמריץ כלכלי למימוש אופציות הארכה או ביטול של תקופת החכירה. אופציות הארכה או ביטול, נכללות בתקופת החכירה רק במידה שוודאי באופן סביר שאופציית הארכה תמומש, או שאופציית הביטול לא תמומש.

ג. מיסים נידחים

בהתבסס על שיקול הדעת של החברה, החברה לא יצרה נכסי מיסים נדחים בגין הפסדים נצברים לצרכי מס, מכיוון שלא צפוי שהחברה תוכל לנצל הפסדים אלה בעתיד הנראה לעין כנגד הכנסה החייבת במס.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 4 - מכשירים פיננסיים וניהול סיכונים פיננסיים

ניהול סיכונים פיננסיים:

א. גורמי סיכון פיננסיים

פעילויות החברה חושפות אותה למגוון סיכונים פיננסיים: סיכוני שוק סיכוני אשראי וסיכון נזילות. תוכניתה הכוללת של החברה לניהול סיכונים מתמקדת בכך כי לא ניתן לצפות את התנהגות השווקים הפיננסיים ושואפת למזער השפעות שליליות אפשריות על ביצועיה הכספיים של החברה.

ניהול הסיכונים הפיננסיים מתבצע על ידי מנכ"ל החברה בהתאם למדיניות המאושרת על-ידי הנהלת החברה והדירקטוריון. מנכ"ל החברה מזהה, מעריך ומגדר את הסיכונים הפיננסיים תוך שיתוף פעולה צמוד עם יחידות התפעוליות של החברה. הנהלת החברה מספקת עקרונות לניהולם הכולל של הסיכונים, כמו גם מדיניות המטפלת בתחומים ספציפיים, כגון סיכוני אשראי והשקעת עודפי הכספים.

1) סיכוני שוק:

סיכון שוק הוא הסיכון ששינויים במחירי שוק, כגון שערי חליפין של מטבע חוץ, מדד המחירים לצרכן ושערי הריבית, ישפיעו על הכנסות החברה, התחייבויות החברה או על ערך החזקותיה במכשירים פיננסיים. מטרת ניהול סיכוני השוק הינה לנהל ולפקח על החשיפה לסיכוני שוק במסגרת פרמטרים מקובלים.

סיכון השוק העיקרי אליו חשופה החברה הינו סיכון מטבע חוץ. הכנסות החברה עשויות להתקבל מפעילותה במדינות שונות ובמטבעות שונים, בעוד שחלק מהוצאותיה לרבות עלות העסקת העובדים

והמשרדים בישראל הינן בשי"ח וכן עלויות הפעלת קבלני משנה לייצור מוצריה בסין חשופות באופן חלקי לתנודות בשער היואן ולעלויות שעת עבודה של כוח אדם בסין, ולכן שינויים בשערי חליפין בין המטבעות השונים לבין הדולר עשויים להשפיע על רווחיות החברה.

2) סיכון אשראי

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד אחד למכשיר פיננסי יגרום להפסד פיננסי אצל הצד האחר על ידי אי עמידה במחויבות. סיכון האשראי של החברה נובע בעיקר מהסיכון שבאי עמידת לקוחותיה בהתחייבויותיהם לפירעון חובותיהם כלפי החברה. הסכום המייצג באופן הטוב ביותר את החשיפה המרבית לסיכון אשראי של החברה, מבלי להתחשב בבטוחה כלשהי המוחזקת, הינה הערך בספרים של הנכסים הפיננסיים.

סיכון אשראי נובע גם ממזומנים ושווי מזומנים ופיקדונות בבנקים. החברה מתקשרת עם תאגידים בנקאיים הגדולים והמוכרים בישראל.

סיכון האשראי מטופל ברמת החברה. הנהלת החברה אחראית לניהול וניתוח סיכון האשראי בגין כל לקוח חדש בטרם היא מציעה לו תנאי תשלום. במסגרת ההחלטה באם להתקשר עם לקוחות, הנהלת החברה סוקרת את איכות האשראי של הלקוח, תוך התחשבות במצבו הפיננסי, בניסיון העבר עמו ובגורמים נוספים.

מתוך יתרת הלקוחות נכון ליום 31 בדצמבר 2023 יתרה של כ- 1,137 אלפי דולר בגין לקוח א', למידע נוסף ראה ביאור 14.

3) סיכון נזילות

סיכון נזילות הינו סיכון שהחברה תתקשה לקיים מחויבויות הקשורות להתחייבויות פיננסיות ששילוקן יהיה על ידי מזומן או בנכס פיננסי אחר.

תחזית תזרימי המזומנים מבוצעת על ידי מנכ"ל החברה. מנכ"ל החברה, בוחן תחזיות שוטפות של דרישות נזילות בחברה כדי לוודא שקיימים די מזומנים לצרכים התפעוליים, תוך הקפדה שבכל עת יהיו מספיק מסגרות אשראי לא מנוצלות, כך שהחברה לא תחרוג ממסגרות האשראי שלה. תחזיות אלה מביאות בחשבון מספר גורמים כגון: תוכניות החברה להשתמש בחוב לצורך מימון פעילותה, עמידה

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

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

ניהול סיכונים פיננסיים: (המשך):

א. גורמי סיכון פיננסיים (המשך):

(3) סיכון נזילות (המשך):

במטרת של יחסי נזילות מסוימים, וכן עמידה בדרישות חיצוניות כמו חוקים או תקנות רגולציה היכן שרלוונטי (לדוגמא הגבלות מטבע).

הטבלה שלהלן מציגה ניתוח של התחייבויותיה הפיננסיות של החברה, כשהן מסווגות לקבוצות חלות רלוונטיות, על פי התקופה הנותרת למועד פירעון החוץ נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי. הסכומים המוצגים בטבלה הנם תזרימי מזומנים חוזיים בלתי מהוונים.

מפל שנתיים	בין שנה ל-2 שנים אלפי דולר	פחות משנה
-	-	119
47	379	188
-	-	1,736
47	379	2,043
-	47	-
243	389	194
-	-	1,800
243	436	1,994

יתרה ליום 31 בדצמבר 2023:

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
 התחייבות בגין חכירה
 ספקים ויתרות זכות אחרות

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022:

התחייבות בגין מענקים ממשלתיים
 התחייבות בגין חכירה
 ספקים ויתרות זכות אחרות

(4) שינויים בהתחייבויות פיננסיות אשר תזרימי המזומנים בגין מסווגים כתזרימי מזומנים מפעילות מימון:

סך הכל	התחייבות בגין חכירות	התחייבות בגין מענקים ממשלתיים	הלוואות מתאגידים בנקאיים
אלפי דולר של ארה"ב			
71	36	35	-
15	-	15	-
843	843	-	-
(140)	(140)	-	-
(21)	(18)	(3)	-
768	721	47	-
1,346	-	32	1,314
(1,536)	(199)	-	(1,337)
10	10	-	-
78	45	10	23
666	577	89	-

יתרה ליום 1 בינואר 2022

שינויים במהלך שנת 2022:

תזרימי מזומנים שהתקבלו
 התחייבויות שנוספו בגין חכירות
 חדשות
 תזרימי מזומנים ששולמו
 סכומים שנוקפו לרווח או הפסד

יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

שינויים במהלך שנת 2023:

תזרימי מזומנים שהתקבלו
 תזרימי מזומנים ששולמו
 שינויים אחרים
 סכומים שנוקפו לרווח או הפסד
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

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

ב. ניהול הון

יעדי ניהול ההון של החברה הינם לשמר את יכולתה של החברה להמשיך ולפעול ולצמוח כעסק חי במטרה להעניק תשואה לבעלי המניות ולקיים מבנה הון מיטבי במטרה להפחית את עלויות ההון.

החברה עשויה לנקוט בצעדים שונים במטרה לשמר או להתאים את מבנה ההון שלה, לרבות גיוסי הון מבעלי המניות הקיימים וחדשים, והנפקת מניות חדשות.

ביאור 5 - חייבים ויתרות חובה

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
97	34
447	-
8	24
-	237
11	10
<u>563</u>	<u>305</u>

מוסדות
 מקדמות לספקים
 הוצאות מראש
 מענק לקבל*
 אחרים

*ראה ביאור ג1.

ביאור 6 - מלאי

הרכב:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
1,470	659
261	33
205	61
<u>1,936</u>	<u>753</u>

מלאי חומרי גלם
 מלאי בתהליך
 תוצרת גמורה

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 7 - רכוש קבוע:

שנת 2023:

ס"ה"כ	מכונות וציוד מעבדה	שיפורים במושכר אלפי דולר	מחשבים ותוכנות	ריהוט וציוד משרדי
409	177	80	100	52
7	-	2	2	3
416	177	82	102	55
152	76	8	48	20
82	40	16	23	3
234	116	24	71	23
182	61	58	31	32

עלות:
 יתרה ליום 1 בינואר 2023
 תוספות במשך השנה
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

פחת שנצבר:
 יתרה ליום 1 בינואר 2023
 תוספות במשך השנה
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2023

**עלות מופחתת
 ליום 31 בדצמבר 2023**

שנת 2022:

ס"ה"כ	מכונות וציוד מעבדה	שיפורים במושכר אלפי דולר	מחשבים ותוכנות	ריהוט וציוד משרדי
205	120	-	45	40
204	57	80	55	12
409	177	80	100	52
79	33	-	28	18
73	43	8	20	2
152	76	8	48	20
257	101	72	52	32

עלות:
 יתרה ליום 1 בינואר 2022
 תוספות במשך השנה
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

פחת שנצבר:
 יתרה ליום 1 בינואר 2022
 תוספות במשך השנה
 יתרה ליום 31 בדצמבר 2022

**עלות מופחתת
 ליום 31 בדצמבר 2022**

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 8 - חכירות

בחודש מרץ 2022 חתמה החברה על חוזה שכירות לחכירת משרדים וחניות בפארק המדע ברחובות. תקופת השכירות הינה לחמש שנים וזאת בתמורה לתשלום חודשי של 16 אלפי דולר צמוד למדד המחירים לצרכן. כמו כן ניתנה לחברה אופציה לסיים את ההסכם לאחר 33 חודשים ממועד מסירת החזקה לפי התנאים המפורטים בחוזה. בנוסף, במסגרת תנאי החכירה נדרשה החברה להפקיד בפקדון מוגבל במשיכה סכום של 98 אלפי דולר בכדי להבטיח את עמידתה בתנאי ההתקשרות.

החברה הכירה בנכס זכות שימוש בסך של כ- 803 אלפי דולר שנמדד בערכו בספרים בסכום השווה לסכום התחייבות החכירה. ההתחייבות בגין חכירה נמדדה בערך נוכחי של תשלומי החכירה העתידיים, המהווים בהתבסס על אומדן שיעור הריבית התוספתי אותו נדרשת הייתה החברה לשלם על מנת ללוות סכום דומה לתקופה דומה להשגת נכס דומה במועד ההכרה לראשונה בחכירה (שיעור של 10%).

החברה מעריכה כי ודאי באופן סביר שלא תממש את אופציית הביטול.

א. נכסי זכות שימוש

משרדים	אלפי דולר	עלות
163		ליום 1 בינואר 2022
(163)		גריעות
843		תוספות ושינויים אחרים
843		ליום 31 בדצמבר 2022
138		פחת נצבר
(163)		ליום 1 בינואר 2022
149		גריעות
124		הוצאות פחת
719		ליום 31 בדצמבר 2022
		עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2022
משרדים	אלפי דולר	עלות
843		ליום 1 בינואר 2023
-		גריעות
10		תוספות ושינויים אחרים
853		ליום 31 בדצמבר 2023
124		פחת נצבר
-		ליום 1 בינואר 2023
171		גריעות
295		הוצאות פחת
558		ליום 31 בדצמבר 2023
		עלות מופחתת ליום 31 בדצמבר 2023

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 8 - חכירות (המשך)

ב. התחייבות בגין חכירה

משרדים	
אלפי דולר	
36	ליום 1 בינואר 2022
843	תוספות ושינויים אחרים
59	הוצאות ריבית
(77)	הפרשי שער
(140)	תשלומים בגין חכירה
<u>721</u>	ליום 31 בדצמבר 2022
<u>187</u>	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה
721	ליום 1 בינואר 2023
10	תוספות ושינויים אחרים
68	הוצאות ריבית
(23)	הפרשי שער
(199)	תשלומים בגין חכירה
<u>577</u>	ליום 31 בדצמבר 2023
<u>181</u>	חלויות שוטפות של התחייבות בגין חכירה

ביאור 9 - זכאים ויתרות זכות

ההרכב:

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
364	690	עובדים ומוסדות בגין עובדים*
266	214	הוצאות לשלם*
30	93	אחרים
<u>660</u>	<u>997</u>	

* כולל יתרות מול בעלי עניין וצדדים קשורים בסך של 236, ו-70 אלפי דולר לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022, בהתאמה.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 10 - מיסים על הכנסה

א. מיסוי החברה בישראל

1) מדידת התוצאות לצורכי מס
התוצאות לצורכי מס של החברה בישראל, נמדדות בערכים שקליים נומינליים.

2) שיעורי המס

הכנסות החברה בישראל חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות שחל על החברה בישראל הינו 23%.

ב. הפסדים הניתנים להעברה

לחברה נצברו הפסדים לצורכי מס נכון ליום 31 בדצמבר 2023, בסכום של כ- 12.5 מיליון דולר העשויים להיות ברי קיוזו מול הכנסה חייבת בעתיד לתקופה בלתי מוגבלת.

ג. מיסים נדחים

המס נדחה משקף את השפעות המס נטו של ההפרשים זמניים בין היתרות בספרים של נכסים והתחייבויות לצורכי דיווח כספי לבין הסכומים המשמשים לצורכי מס הכנסה ושל הפסדים להעברה. כאמור לעיל, לחברה נצברו הפסדים להעברה במהלך השנים האחרונות אך מאחר והחברה אינה צופה הכנסה חייבת בעתיד הנראה לעין, לא הוכרו בספרים נכסי מיסים נדחים.

ד. שומות מס

על פי הוראות הדין, תקופת ההתיישנות של שומות עצמיות המוגשות על ידי נישומים נקבעת ל-4 שנים מתום שנת המס בה הוגשה השומה. לחברה שומות מס הנחשבות כסופיות עד לשנת המס 2017.

ה. מס ערך מוסף

החברה רשומה לצורכי מס ערך מוסף כעוסק מורשה.

ביאור 11 - התקשרויות והתחייבויות תלויות

א. מענקים ממשלתיים

1. מענקים ממשרד הכלכלה והתעשייה "כסף חכם"

במסגרת תוכנית כסף חכם, החברה זכאית לקבלת סיוע של כ-126 אלפי דולר בקשר עם פעילות החברה בארה"ב. התמיכה במסגרת התוכנית הינה לתקופה של 24 חודשים שתחילתה מיום קבלת האישור (24 בספטמבר 2020) ואשר ניתנת להארכה לתקופה נוספת בת 12 חודשים. בהתאם לתנאי התכנית במידה והיקף היצוא של החברה בארה"ב גדל בשיעור של 50% או 1 מיליון ש"ח (הנמוך מביניהם) ביחס לשנת 2020, תהא חייבת בתשלום תמלוגים לתכנית עד להחזר מלוא המימון שהתקבל ויתפרס לתקופה של עד 5 שנים. תכנית התמיכה כפופה לתנאים שנקבעו בכתבי האישור ובכתבי ההתחייבות של החברה, וכן להוראות מנכ"ל משרד הכלכלה והנהלים הנלווים להן. התוכנית הסתיימה ביום 30 בספטמבר 2022.

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, קיבלה החברה מענקים במסגרת "תוכנית כסף חכם" בסך של 119 אלפי דולר.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 11 - התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך)

א. מענקים ממשלתיים (המשך)

1. מענקים ממשד הכלכלה והתעשייה "כסף חכם" (המשך)

להלן התנועה בהתחייבות בגין המענקים הממשלתיים:

ליום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
35	47	יתרה לתחילת השנה
		שינויים במהלך השנה:
15	32	קבלת מענק
-	19	עדכון הפרשה
(3)	(9)	(הכנסות) / הוצאות מימון
<u>47</u>	<u>89</u>	יתרה לסוף השנה

2. מענקים מרשות החדשנות

א. בשנת 2017 אושרו לחברה מענקים מרשות החדשנות בתמורה למענקים התחייבה החברה לשלם תמלוגים בשיעור של 3% ממכירות המוצרים לפי המחקר והפיתוח של טכנולוגיה אולטרסוניית המשמשת למדידת מים במיכלים, עד לתקרת המענקים שנתקבלה על ידי החברה, וזאת בתוספת ריבית שנתית בשיעור משתנה בגובה הריבית שנקבעה בהסכם.

נכון לימים 31 בדצמבר 2022 ו-2023, סך המענקים שהתקבלו מרשות החדשנות הסתכמו בכ-618 אלפי דולר. אין לחברה תחזית מכירות בעתיד הנראה לעין עבור התוכניות שאושרו מהרשות לחדשנות כך שקיים ביטחון סביר שהמענק שהתקבל מרשות החדשנות לא יוחזר.

ב. ברבעון הרביעי לשנת 2023 הגישה החברה בקשה לרשות לחדשות לקבלת מענק נוסף בגין המשך פיתוח תוכניות מו"פ של החברה. ביום 27 בדצמבר 2023 התקבל אישור עקרוני מהרשות לחדשות על מענק בסך של 2.15 מיליון ש"ח להמשך פיתוח תוכניות מו"פ הקשורות למוצרי Water io. התוכנית המאושרת הינה לתקופה של 9 חודשים (אשר נספרת מיום 1 לנובמבר 2023). אישור תוכנית הפיתוח והמענק בגינה כפופים לעמידה בהתחייבויות, מגבלות ותנאים נוספים המקובלים באישורים מסוג זה. ביום 13 בפברואר 2024 התקבל האישור הסופי בגין קבלת המענק, מענק בסך של 1.07 מיליון ש"ח הועבר לחברה ביום 14 לפברואר 2024.

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 11 - התקשרויות והתחייבויות תלויות (המשך)

ב. תביעה ייצוגית

ביום 7 ביולי 2023 הוגשה בקשה לאישור תובענה ייצוגית בבית המשפט המחוזי בתל אביב יפו (בשבתו כבית משפט לעניינים כלכליים), על ידי שני מבקשים (להלן: "המבקשים"), שלטענתם הינם בעלי מניות בחברה, כנגד החברה וכלל הדירקטורים המכהנים בה (להלן: "המשיבים").

במסגרת הבקשה, מועלות כנגד המשיבים טענות שונות בקשר עם ירידת מחיר המניה סמוך למועד הודעת החברה על הנפקת מניות חדשות לציבור ביום 14 באוגוסט 2023 וביטול ההנפקה ביום 16 באוגוסט 2023. הנזק האישי הנטען ידי המבקשים עומד על כ-13.4 אלפי דולר והנזק הנטען לחברי הקבוצה מוערך בסכום של 1.65 מיליון דולר.

ביום 21 לינואר 2024 המשיבים, שלחו מכתב לבאי כוח המבקשים בו פרסו מספר רב של כשלים בבקשה והציעו להם להסתלק מההליך בשלב מוקדם זה. ביום 15 בפברואר 2024 המבקשים הודיעו (באמצעות בא כוחם) שהם עומדים על המשך ניהול ההליך.

על המשיבים להגיש תשובה לבקשת האישור עד ליום ה-7 באפריל 2024 ולמבקשים יש זכות להגיש תגובה לתשובה תוך 30 יום לאחר מכן. להערכת החברה ויועציה המשפטיים, סיכויי התביעה נמוכים מ-50% ועל כן לא בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים.

ג. הלוואות מתאגיד בנקאי

- ביום 12 במרץ 2023, התקשרה החברה בהסכם עם תאגיד בנקאי, לפיו יעמיד התאגיד הבנקאי לחברה קו אשראי בהיקף כולל של עד 5.6 מיליון ש"ח אשר ישמש את החברה למימון הון חוזר. להבטחת מסגרת האשראי התחייבה החברה להעמיד את הבטוחות הבאות: א. שעבוד שוטף על נכסיה של החברה. ב. שעבוד קבוע על נכסי הקניין הרוחני של החברה. נכון ליום ה-31 בדצמבר 2023 החברה פרעה את כל התחייבויותיה מול התאגיד הבנקאי.
- בחודש אוקטובר 2023, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי, בהסכם להעמדת הלוואה לזמן קצר בהיקף כולל של 2.36 מיליון ש"ח (604 אלפי דולר) אשר שימש את החברה למימון הון חוזר. ביום 27 בנובמבר 2023, הודיעה החברה על הארכת מועד פירעון של יתרת הלוואה עד ליום 31 בדצמבר 2023, ללא שינוי ביתרת תנאי מסגרת הלוואה. ביום 31 בדצמבר 2023, הלוואה נפרעה במלואה.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 12 - הון מניות

א. הון רשום מונפק ונפרע:

1. הרכב:

הון מונפק ונפרע		הון רשום	
ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
2022	2023	2022	2023
9,130,573	9,155,341	50,000,000	50,000,000

מניות רגילות ללא ערך נקוב

ב. הזכויות הנלוות למניות רגילות

כל מניה מקנה זכות להשתתף ולהצביע באסיפת בעלי המניות הכללית. לבעל מניה יהיה קול אחד עבור כל מניה שבבעלותו שנפרעה במלואה. לכל המניות זכויות שוות ביניהן ביחס לסכומי ההון ששולמו או שזוכו כמשולמים על ערכן הנקוב, בכל הקשור לדיבידנד, חלוקת מניות הטבה וכל חלוקה אחרת, החזר ההון והשתתפות בחלוקת עודף נכסי החברה בפירוק.

ג. בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור בבורסה לניירות ערך בת"א, במסגרתה הנפיקה החברה 1,857,900 מניות רגילות במחיר של 11.04 ש"ח למניה, בתמורה לסך כולל של כ- 6.1 מיליון דולר, נטו (6.4 מיליון דולר, ברוטו). במסגרת ההנפקה החברה הנפיקה כתבי אופציות למשקיעים לתקופה של 4 שנים עם תוספת מימוש של 1.12 דולר.

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות

א. תוכנית הקצאת אופציות לעובדים

1. בחודש אוגוסט 2016, אימצה החברה תכנית תגמול הוני על פיה מוקצים מעת לעת לעובדים, לדירקטורים, לנושאי משרה, ליועצים, לנותני שירותים ללא תמורה, כפי שיקבע על-ידי דירקטוריון החברה, (1) אופציות לא רשומות לרכישה של מניות רגילות ללא ערך נקוב כל אחת של החברה; (2) מניות חסומות.

תוקפה של התוכנית הוא ל-10 שנים ממועד אימוצה על ידי הדירקטוריון, דהיינו עד לחודש אוגוסט 2026.

על אופציות שאינן עומדות בדרישות סעיף 102(ב) לפקודה, תחולנה הוראות סעיפים 102 (ג) או 3(ט) לפקודה.

2. ביום 17 בפברואר 2022, אישר דירקטוריון החברה הענקת 104,000 אופציות לעובדי החברה (שאינם נושאי משרה), הניתנים למימוש למניות רגילות ללא ערך נקוב של החברה, האופציות כאמור יוקצו במסלול הוני (עם נאמן) לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה, מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 5 ש"ח. תקופת הבשלת האופציות תהיה במשך ארבע שנים, ב-13 מנות, כדלקמן: המנה הראשונה, בשיעור של 25% מסך האופציות תבשיל בחלוף שנה ממועד תחילת תקופת ההבשלה. יתר האופציות יבשילו ב-12 מנות שוות בשיעור של 6.25% כל אחת, בתום כל רבעון על פני שלוש השנים שלאחר תום שנת ההבשלה הראשונה.

תקופת ההבשלה תחל ביום 26.1.2022 (מועד בו חלפו 30 ימים להגשת תכנית האופציות של החברה לרשות המיסים). תקופת המימוש הינה 5 שנים ממועד תחילת תקופת ההבשלה. בתום תקופת המימוש יפקעו כל האופציות שלא פקעו או מומשו קודם לכן.

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

א. תוכנית הקצאת אופציות לעובדים (המשך)

סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקות על פי מודל בלק אנד שולס הינו כ- 279 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: סטיית תקן בשיעור של 49.9%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של 0.5%, אורך חיים חזוי של 3.55 שנים ודיבידנד חזוי 0.0%.

ביום 9 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 293,625 אופציות לא סחירות ו- 30,050 יחידות מנייה חסומות לא סחירות (RSUs) לנושאי משרה ולעובדים הניתנות למימוש לעד 323,675 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב. תוספת המימוש לאופציה הינה 5 - 9.25 ש"ח. כמו כן, במועד כאמור אישר דירקטוריון החברה כי במסגרת מתאר שתפרסם החברה תתאפשר בעתיד הענקה של 160,000 אופציות נוספים לעובדים ונושאי משרה בכפוף לקבלת אישורים רלוונטים מהאורגנים המוסמכים של החברה וכן אישור הבורסה לניירות ערך בתל אביב לגבי הענקות עתידיות.

בהתאם להחלטת הדירקטוריון הקצתה החברה ביום 11 בנובמבר 2022 כמות של 293,625 אופציות לא סחירות ו- 30,050 יחידות מנייה חסומות לא סחירות (RSUs) לנושאי משרה ולעובדים הניתנות למימוש לעד 323,675 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב.

תקופת הבשלת האופציות תהיה במשך ארבע שנים, ב- 13 מנות, כדלקמן: המנה הראשונה, בשיעור של 25% מסך האופציה תבשיל בחלוף שנה ממועד תחילת תקופת ההבשלה. יתר האופציות יבשילו ב-12 מנות שוות בשיעור של 6.25% כל אחת, בתום כל רבעון על פני שלוש השנים שלאחר תום שנת ההבשלה הראשונה.

בגין האופציות, סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקות על פי מודל בלק אנד שולס הינו כ- 310 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: סטיית תקן בשיעור של בין 46.3% ל- 47.2%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של בין 2.17% ל- 2.31%, אורך חיים חזוי של בין 2.36 ל- 3.61 שנים ודיבידנד חזוי 0.0%.

בגין ה- יחידות מנייה החסומות (RSUs), סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקה הינו כ- 72 אלפי דולר בהתאם לשווי המניה במועד ההענקה.

3. ביום 11 באוגוסט 2022 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 14,800 אופציות לא סחירות בשווי 50 אלפי דולר לנותן שירותים בגין מתן שירותים במסגרת הסכם ההתקשרות עמו. כל אחד מהאופציות תהיה ניתן למימוש למניה רגילה ללא ערך נקוב של החברה, תמורת תוספת מימוש של 3.4 דולר.

4. ביום 6 בנובמבר 2023 לאחר אישור דירקטוריון העניקה החברה 300,000 אופציות לא סחירות הניתנות למימוש לעד 300,000 מניות רגילות של החברה ללא ערך נקוב לעובדי החברה (שאינם נושאי משרה).

האופציות כאמור יוקצו במסלול הוני (עם נאמן) לפי סעיף 102 לפקודת מס הכנסה בהתאם לתכנית התגמול ההוני של החברה, מחיר המימוש של כל כתב אופציה הינו 5 ש"ח. תקופת הבשלת האופציות תהיה במשך ארבע שנים, ב- 13 מנות, כדלקמן: המנה הראשונה, בשיעור של 25% מסך האופציות תבשיל בחלוף שנה ממועד תחילת תקופת ההבשלה. יתר האופציות יבשילו ב-12 מנות שוות בשיעור של 6.25% כל אחת, בתום כל רבעון על פני שלוש השנים.

בגין האופציות, סך השווי ההוגן של ההטבה הגלומה בהענקות על פי מודל בלק אנד שולס הינו כ- 154 אלפי דולר, על בסיס ההנחות הבאות: סטיית תקן בשיעור של בין 60.0% ל- 61.8%, ריבית חסרת סיכון בשיעור של בין 4.05% ל- 4.25%, אורך חיים חזוי של בין 2.6 ל- 3.6 שנים ודיבידנד חזוי 0.0%.

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 13 - תשלום מבוסס מניות (המשך)

ב. פרטים לגבי השפעה של עסקאות תשלום מבוסס מניות על הרווח או ההפסד של החברה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
23	-	הוצאות עלות המכר
165	75	הוצאות מחקר ופיתוח
215	59	הוצאות מכירה ושיווק
124	13	הוצאות הנהלה וכלליות
<u>527</u>	<u>147</u>	

ג. פרטים נוספים באשר לאופציות שהוענקו:

בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022		בשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023		
ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	ממוצע משוקלל של מחיר המימוש	מספר האופציות	
\$		\$		
0.451	538,440	0.701	872,690	אופציות שהוענקו אשר קיימות במחזור לתחילת התקופה הוענקו מומשו
1.9	413,050	0.44	300,000	פקעו או חולטו
0.0001	(20,340)	0.001	(24,768)	
0.4497	(58,460)	2.0179	(202,190)	
<u>0.701</u>	<u>872,690</u>	<u>0.791</u>	<u>913,577</u>	קיימות במחזור לתום התקופה

ד. להלן נתונים באשר למחיר המימוש ויתרת אורך החיים החוזי של האופציות הקיימות במחזור לתום השנה:

ליום 31 בדצמבר 2022			ליום 31 בדצמבר 2023		
ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	תחום מחירי המימוש	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה	ממוצע משוקלל של יתרת אורך החיים החוזי	תחום מחירי המימוש	מספר אופציות הקיימות במחזור לתום השנה
	\$			\$	
6.9-5.1	-	238,190	4.1-5.9	-	190,140
4.1-4.6	1.42-1.98	264,500	3.1-4.7	2.22-3.55	290,500
4.5-5.7	2.62-3.55	370,000	3.6	1.42-1.98	132,937
			3.9-4.7	0.44	300,000
		<u>872,690</u>			<u>913,577</u>

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הכנסות

א. כללי:

הסכמי התקשרות עם לקוח א'

ביום 19 לפברואר 2022 התקשרה החברה בהסכם מסחרי עם לקוח א' לאספקת מאות אלפי יחידות אלקטרוניות עבור בקבוקי המשקאות החכמים אשר ישווקו על ידי הלקוח. על פי ההסכם התחייב הלקוח להזמין באופן מיידי מאות אלפי יחידות מוצר. במסגרת ההסכם התחייבה החברה, כי עד חודש יוני 2022 לא תמכור לצד ג' מוצרים המתחרים במוצר שנמכר ללקוח בקטגוריות בקבוקים חכמים למשקאות ספורט, בארה"ב בלבד.

ביום 28 במרץ, 2022 התקבלה הזמנה בהיקף כספי של 2.7 מיליון דולר.

ביום 6 באוקטובר, 2022 החברה ולקוח א' הגיעו להסכמה על עדכון והרחבת ההיקף הכספי הכולל ב-765 אלף דולר לכדי 3.45 מיליון דולר.

במהלך חציון שני 2022 סופקו יח' מוצר בהיקף כספי של 844 אלף דולר.

כמו כן במהלך הרבעון הראשון לשנת 2023, סופקו יח' מוצר בהיקף כספי נוסף של 2.6 מיליון דולר.

ביום 28 ביוני 2023, התקשרה החברה בהסכם המשך עם לקוח א', ההסכם שייך למוצר שתיית המים החכם של החברה, בהיקף כספי כולל של כ-442 אלפי דולר. ההסכם זה הינו הסכם לשירותי פיתוח והתאמות מוצר לבקבוק המשקאות החכם והאפליקציה (יישומון) שלו. נכון לתאריך הדוח הפיתוחים הושלמו והתקבלו האישורים לכך מהלקוח.

ביום 23 ביולי 2023, נחתם הסכם נוסף עם לקוח א', בהיקף כספי כולל של כ-2.6 מיליון ש"ח (כ-713 אלפי דולר) בגין שירותי ענן ודמי מנוי עבור בקבוק המשקאות החכם לשנת 2023. נכון לתאריך הדוח החברה סיפקה את השירות ללקוח.

ביום 8 בנובמבר 2023 התקשרה החברה בשני הסכמי פיתוח נוספים עם לקוח א' לפיתוח בקבוק משקאות חכם נוסף, דור-2, בהיקף כספי כולל של 515 אלפי דולר בגין פיתוח לשנת 2023. שני הפיתוחים הושלמו והתקבלו האישורים לכך מהלקוח.

א. הכנסות מלקוח עיקרי האחראי, ל-10% ומעלה מסך ההכנסות המדווחות בדוחות הכספיים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
1,911	4,455

לקוח א'

ב. להלן פירוט הכנסותיה של החברה בחלוקה לפי מחויבויות ביצוע:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
1,252	3,514
727	957
122	734
2,101	5,205

הכנסות ממכירת מוצרים
 הכנסות משירותי פיתוח והתאמות מוצר
 הכנסות ממתן שירותי ענן, מסך עבודה ואפליקציה

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 14 - הכנסות (המשך)

ג. להלן פירוט הכנסותיה של החברה לפי עיתוי ההכרה בהן:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
122	734	הכנסות המוכרות לאורך זמן
1,979	4,471	הכנסות המוכרות בנקודת זמן
<u>2,101</u>	<u>5,205</u>	

ביאור 15 - עלות ההכנסות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
499	535	שכר עבודה ונלוות
843	2,202	קניות וייצור
32	202	עלויות ייבוא
21	12	פחת והפחתות
69	22	אחרות
<u>1,464</u>	<u>2,973</u>	

ביאור 16 - הוצאות מחקר ופיתוח, נטו

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
2022	2023	
אלפי דולר		
1,508	1,297	שכר עבודה ונלוות
873	303	קבלני משנה
73	7	חומרים
44	106	פטנטים וסימני מסחר
40	27	פחת והפחתות
256	208	אחרות
<u>2,794</u>	<u>1,948</u>	

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 17 - הוצאות שיווק ומכירה, נטו

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
770	746
395	447
327	353
227	210
(7)	(19)
1,712	1,737

שכר עבודה ונלוות
 הוצאות פרסום וקידום מכירות
 יעוץ מקצועי
 אחרות
 השתתפות בהוצאות מענקים ממשלתיים

ביאור 18 - הוצאות הנהלה וכלליות

ההרכב:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
413	575
563	299
157	214
159	73
1,292	1,161

שכר עבודה ונלוות
 שירותים מקצועיים
 פחת והפחתות
 אחרות

ביאור 19 - הוצאות מימון

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
13	25
-	23
59	68
4	16
658	7
734	139

עמלות בנקאיות
 ריבית בגין הלוואות מתאגידים בנקאיים
 ריבית בגין התחייבות בגין חכירה
 אחרות
 הפרשי שער

ווטר אי או בע"מ
(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)
 ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 20 - הפסד למניה

א. הפסד בסיסי ומדולל למניה:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
0.64	0.27

הפסד המיוחס לבעלי המניות הרגילות של החברה (בדולר)

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
9,278,976	9,296,882

הממוצע המשוקלל של מניות רגילות ששימש לצורך חישוב הפסד למניה

ב. מכשירים שיכולים פוטנציאלית לדלל בעתיד את הרווח הבסיסי למניה, אך לא נכללו בחישוב ההפסד המדולל למניה מאחר והשפעתם הייתה אנטי מדללת:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
2,051,059	2,126,723

כתבי אופציות ואופציות לעובדים ונושאי משרה

ביאור 21 - עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים

א. יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים:

ליום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
70	236

התחייבות לבעלי עניין המועסקים בחברה

ב. תגמול והטבות לאנשי מפתח ניהוליים:

לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר	
2022	2023
אלפי דולר	
883	669
332	101
5	4
28	37
3	3

שכר עבודה ונלוות
 תשלום מבוסס מניות
 מספר נושאי משרה להם מתייחסת ההטבה
 שכר דירקטורים
 מספר דירקטורים להם מתייחסת ההטבה

ווטר אי או בע"מ

(לשעבר - אימפקס אי או בע"מ)

ביאורים לדוחות הכספיים (המשך)

ביאור 22 - אירועים מהותיים לאחר תקופת הדיווח

- א. ביום 28 במרץ 2024 הסמיך דירקטוריון החברה את מר נמרוד קפלן, דירקטור בחברה, לחתום על הדוחות הכספיים לתקופה שנתיימה ביום 31 בדצמבר 2023, מכיוון שמנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.
- ב. ביום 28 במרץ 2024 אישר דירקטוריון החברה הענקה של 45,000 אופציות לנושאת משרה של החברה אשר כל אחד מהאופציות יהיה ניתן למימוש למנייה רגילה ללא ערך נקוב של החברה, תמורת תוספת מימוש של 1.59 ש"ח. שווי ההטבה אינו מהותי.



31 במרץ 2024

לכבוד
הדירקטוריון של ווטר אי או,

פרופ' חיים פקריס,
רחובות

אדונים נכבדים,

הנדון: מכתב הסכמה בקשר לתשקיף מדף של ווטר אי או בע"מ מחודש אוגוסט 2021

הננו להודיעכם כי אנו מסכימים להכללה (לרבות בדרך של הפנייה) של הדוחות שלנו המפורטים להלן בקשר לתשקיף המדף מחודש אוגוסט 2021.

1. דוח רואה החשבון המבקר מיום 31 במרץ 2024 על הדוחות הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2023 ו-2022 ולכל אחת מהשנים שהסתיימו באותו תאריך.

בברכה,

קסלמן וקסלמן
רואי חשבון
PwC Israel

פרק ד' – פרטים נוספים על החברה

שם החברה:	וטר אי או בע"מ
מספר החברה ברשם החברות:	515272789
כתובת:	פקיס 3, פארק המדע, רחובות 7670211
טלפון:	08-3730370
דואר אלקטרוני:	info@impacx.io
פקס:	08-3731017
תאריך המאזן:	31 בדצמבר 2023
תאריך הדוח:	31 במרץ 2024

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח והפסד חציוניים (באלפי דולר)

הסבר נתוני חציון 2 לשנת 2023 לעומת חציון 1 לשנת 2023	2023		
	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום		
	31/12	30/6	
בחציון הראשון לשנת 2023 סופקה הזמנה הכוללת כמות גדולה של יחידות ללקוח פפסי. בחציון השני של שנת 2023 חל קיטון בהכנסות שנובע מהמשך הזמנות מלקוח פפסי רק לפיתוח של דור חדש של מוצר. וכן מקיטון בהכנסות ממכירות מוצרי Water.io בישראל, במהלך הרבעון הרביעי, אשר נגרמו מלחמת "חרבות ברזל".	1,198	4,007	הכנסות
בחציון השני בשנת 2023 עיקר ההכנסות הן מפיתוח וייעוץ לפפסיקו ולכן יש קיטון בעלות המכירות, ביחס לחציון הראשון בשנת 2023, בנוסף עקב ירידה במכירות מוצרי Water.io בישראל, יש ירידה ישירה בעלות המכירות.	555	2,418	עלות המכירות
	643	1,589	רווח גולמי

הסבר נתוני חציון 2 לשנת 2023 לעומת חציון 1 לשנת 2023	2023		
	לתקופה של שישה חודשים שהסתיימו ביום		
	31/12	30/6	
הקיטון בחציון השני בשנת 2023 נובע בעיקר מקיטון בהוצאות שכר עבודה ונלוות, קיטון בהוצאות בגין קבלני משנה, עקב קיטון הוצאות הפיתוח מוצרי Water.io ומעבר לייצור סדרתי.	875	1,073	הוצאות מחקר ופיתוח
הגידול בחציון השני בשנת 2023 נובע בעיקר מגידול בשכר עבודה ונלוות ומגידול בהוצאות פרסום.	975	762	הוצאות שיווק ומכירה
הגידול בחציון השני בשנת 2023 נובע בעיקר מגידול בהוצאות שכר.	630	531	הוצאות הנהלה וכלליות
היתרה בחציון השני של שנת 2023 מייצגת מענק שקיבלה החברה בגין מלחמת 'חרבות ברזל' עבור החודשים אוקטובר ונובמבר 2023.	237	-	הכנסות אחרות
	1,600	777	הפסד מפעולות רגילות
השינוי נובע בעיקר מירידה בשער הדולר בחציון 2023.	124	15	הוצאות מימון
	1,724	792	הפסד כולל לשנה
	0.27	0.08	הפסד בסיסי ומדולל למניה רגילה אחת ללא ע.נ. (בדולר)

תקנה 10 ג': שימוש בתמורת ניירות הערך

בחודש ספטמבר 2021, השלימה החברה הנפקה ראשונה של מניותיה לציבור, בתמורה כוללת, ברוטו, של כ- 6.4 מיליון דולר (כ- 20.5 מיליון ₪). במהלך תקופת הדוח, יתרת תמורת ההנפקה שימשה את החברה לשם מימון פעילותה העסקית, על פי החלטות דירקטוריון החברה מעת לעת, ולפי שיקול דעתם המלא של דירקטוריון והנהלת החברה, וזאת תוך שימת דגש על הגדלה והרחבת היקף פעילותה תוך הרחבת מכירות ויצירת שיתופי פעולה. נכון למועד פרסום הדוח, לא נותרו יתרות מתמורת ההנפקה.

לפרטים אודות הפניית תשומת לב של רואה החשבון המבקר בדבר ספקות משמעותיים באשר ליכולתה של החברה להמשיך להתקיים כ"עסק חי", ר' דוח הסקירה של רואה החשבון שצורף לדוחות הכספיים ובאור 1 ג' לדוחות הכספיים ליום 31.12.2023.

לפרטים נוספים ר' סעיף 1.3 8 לדוח הדירקטוריון.

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות בנות וחברות קשורות ליום 31 לדצמבר 2023

ביום 24.1.2024 הקימה החברה חברת בת בבעלות מלאה המאוגדת ופועלת בארה"ב, Water io. Inc ("יוטר אי. או. אינק").

תקנה 12: שינויים בהשקעה בחברות בנות ובחברות קשורות בתקופת הדוח

ביום 24.1.2024 הקימה החברה חברת בת בבעלות מלאה המאוגדת ופועלת בארה"ב, Water io. Inc

תקנה 13: הכנסות של חברות בנות וקשורות והכנסות החברה מהן באלפי ש"ח בתקופת הדוח

אין.

תקנה 20: מסחר בבורסה - ניירות ערך שנרשמו למסחר

ביום 27 בדצמבר 2023, הקצתה החברה 300,000 כתבי אופציה לא סחירים לעובדים על פי מתאר לעובדים. לפרטים נוספים ראו דיווח מיום 27.10.2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-142410), הנכלל על דרך ההפנייה. הקצאת ניירות האמורים הינם בהמשך לדוח מתאר לעובדים שפורסם ביום 29.10.2023 (מספר אסמכתא: 2023-01-119628).

לפרטים נוספים ר' ביאור 4א13 לדוחות הכספיים.

במהלך שנת הדיווח לא היו ניירות ערך של החברה שהמסחר בהם הופסק.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה

להלן פירוט התגמולים שהעניקה החברה בשנת 2023 לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה, שניתנו להם בקשר עם כהונתם בחברה ולבעלי עניין בחברה בקשר עם שירותים שהעניקו לחברה, כפי שהוכרו בדוחותיה הכספיים של החברה (באלפי דולר) (במונחי עלות לחברה)¹:

תגמולים אחרים				תגמולים בעבור שירותים ² לתקופה שנסתיימה ביום 31.12.2023							פרטי מקבל התגמולים			
סה"כ ³	אחר	דמי שכירות	ריבית	אחר	עמלה	דמי ייעוץ	דמי ניהול	תשלום מבוסס מניות ⁴	מענק	שכר ³	שיעור החזקה בהון	היקף משרה	תפקיד	שם
287	-	-	-	-	-	-	-	64	-	223	4.35%	100%	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר; דירקטור	יואב חושן
237	-	-	-	-	-	-	-	14	-	223	16.38%	100%	סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי ודירקטור	נמרוד קפלן
237	-	-	-	-	-	-	-	14	-	223	16.38%	100%	מנכ"ל ויו"ר דירקטוריון	קובי בנטקובסקי
88	-	-	-	-	-	-	-	-	-	88	-	100%	סמנכ"לית כספים ⁵	שרית קירמאיר
150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	100%	סמנכ"לית שיווק לשעבר ⁶	הדסה וולפרט יחב
45	-	-	-	-	-	36	-	9	-	-	-	-	דירקטור ונותן שירותים	ירון קופל
37	-	-	-	-	-	37	-	-	-	-	-	-	-	גמול דירקטורים (ראו סעיף ו' להלן)

פרטים נוספים אודות התנאים להם זכאים מקבלי התגמול המפורטים לעיל:

א. מר קובי בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון ומנכ"ל החברה:

מר בנטקובסקי מכהן כיו"ר הדירקטוריון וכמנכ"ל החברה החל מחודש אפריל 2016. הסכם ההעסקה עם מר בנטקובסקי, אשר נחתם בחודש מאי 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

תנאי העסקה של מר בנטקובסקי כללו שכר חודשי לשנת 2023 של כ-15.0 אלפי דולר (55.6 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים ובכללם הפרשות לקרן

¹ הטבלה אינה כוללת את ההפרשות בגין תשלומי שכר נדחה עבור שנת 2023 ו-2024 ותשלומי תגמול נדחה עבור שנת 2024. לפרטים ר' סעיף קטן א' (תנאי כהונה מר בנטקובסקי), סעיף קטן ב' (תנאי כהונה מר קפלן) וסעיף קטן ג' (תנאי כהונה מר חושן).

² סכומי התגמולים מוצגים במונחי עלות לחברה והינם על בסיס שנתי.

³ סכומי השכר הומרו משקל לדולר לפי שע"ח הממוצע לשנת 2023.

⁴ סכום תשלום מבוסס מניות מורכב ממרכיב ההטבה בהענקת כתבי אופציה של החברה.

⁵ התגמול המוצג עבור גב' קירמאיר הינו בגין התקופה שבין חודש יוני 2023 (מועד תחילת כהונתה בחברה) ועד לסוף שנת 2023.

⁶ סיימה כהונה בחברה ביום 7 בפברואר 2024.

פנסיה, קרן השתלמות, החזר הוצאות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו אשר אושרו מראש על ידי החברה).

החברה תהא רשאית להעמיד למר בנטקובסקי ציוד המשמש אותו לביצוע תפקידו, כדוגמת טלפון סלולרי ומחשב, ותישא בעלויותיו, ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-24 ימי חופשה בשנה.

כמו כן, מר בנטקובסקי זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 25 באוגוסט 2021 אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון תנאי ההעסקה של מר בנטקובסקי, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם ההעסקה המעודכן, שכרו החודשי ברוטו של מר בנטקובסקי יגדל באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שבשנת 2024 ועד תום תקופת ההסכם, השכר החודשי יהיה בסך של כ-18.3 אלפי דולר (כ-61.36 אלפי ש"ח).

מר בנטקובסקי הודיע לחברה על דחיית הגדלת שכרו ב-5% בשנת 2023 ובשנת 2024 עד ליום 30.9.2024. כך שנכון למועד הדוח שכרו החודשי ברוטו בשנת 2024 יהיה בסך של כ-15.0 אלפי דולר (55.6 אלפי ש"ח). בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי השכר שנדחו כאמור.

מר בנטקובסקי יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן:

- מענק בסך של כ-28.3 אלפי דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021 בגין שנת 2022 ובגין שנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25%, בהתאמה, בהכנסות החברה ביחס לשנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50%, בהתאמה, בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 300%, 80% ו-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2023 מר בנטקובסקי זכאי למענק עמידה ביעדים בסך של 57,550 דולר. מר בנטקובסקי הודיע לחברה על דחיית תקבול המענק כאמור עד ליום 30.9.2024. בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי המענק שנדחו כאמור.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר בנטקובסקי 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר בנטקובסקי ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן: (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה,

שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) כל מנה תבשיל רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה שלא מומשה תפקע במלואה בתום 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר בנטקובסקי, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני של החברה), מר בנטקובסקי יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענקו לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם ההעסקה, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין). במקרה של סיום העסקה של מר בנטקובסקי שלא בגין עילה, יהיה מר בנטקובסקי זכאי במהלך תקופת ההודעה המוקדמת למלוא שכרו וכן לתנאים נלווים, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה העסקתו, כאמור במדיניות התגמול של החברה וכן ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה, להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ב. נמרוז קפלן, סמנכ"ל טכנולוגיות ראשי ודירקטור:

מר קפלן מכהן כסמנכ"ל טכנולוגיות ראשי בחברה החל מחודש אפריל 2016 בהתאם להסכם ייעוץ בין חברה בשליטתו המלאה של מר קפלן לבין החברה. הסכם הייעוץ מחודש אפריל 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

מר קפלן זכאי לדמי ייעוץ חודשיים בעלות חודשית לשנת 2023 של כ-18 אלפי דולר בתוספת מע"מ (כ-68 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ). כמו כן זכאי מר קפלן להחזר הוצאות עסקיות.

כמו כן, מר קפלן זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 25 באוגוסט 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון הסכם הייעוץ עם מר קפלן, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם הייעוץ המעודכן, דמי הייעוץ של מר קפלן יגדלו באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שבשנת 2023 דמי הייעוץ החודשיים יהיו בסך של כ-21.7 אלפי דולר (כ-72.95 אלפי ש"ח), בשנת 2024 ועד לתום תקופת ההסכם, דמי הייעוץ החודשיים יהיו בסך של כ-22.8 אלפי דולר (כ-76.6 אלפי ש"ח).

מר קפלן הודיע לחברה על דחיית הגדלת דמי הייעוץ ב-5% לשנת 2023 ו-2024 עד ליום 30.9.2024. כך שנכון למועד הדוח, דמי הייעוץ החודשיים בשנת 2024 יהיו בסך של כ-18 אלפי דולר בתוספת מע"מ (68 אלפי ש"ח בתוספת מע"מ). בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי השכר שנדחו כאמור.

מר קפלן יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן :

- מענק בסך של כ-28.3 אלפי דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 300%, 80% ו-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2023 מר קפלן זכאי למענק עמידה ביעדים בסך של 57,550 דולר. מר קפלן הודיע לחברה על דחיית תקבול המענק כאמור עד ליום 30.9.2024.

בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי המענק שנדחו כאמור.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר קפלן 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, ובכפוף להמשך ההתקשרות בהסכם הייעוץ עם מר קפלן, ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן: (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה, שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) כל מנה תבשיל רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה שלא מומשה תפקע במלואה בתום 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר קפלן, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול של החברה), מר קפלן יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענקו לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם הייעוץ, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן הייתה זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין, לו היה מר קפלן מועסק על פי הסכם ההעסקה). במקרה הסכם השירותים של מר קפלן שלא בגין עילה, יהיה מר קפלן זכאי לתשלום בגין תקופת ההודעה המוקדמת למלוא דמי הייעוץ, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה ההתקשרות עימו, כאמור במדיניות התגמול של החברה ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה, להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ג. מר יואב חושן, סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר ודירקטור:

מר חושן, מכהן כסמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר החל מחודש אפריל 2016. הסכם ההעסקה עם מר חושן, אשר נחתם בחודש אפריל 2016 (כפי שעודכן מעת לעת), הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

תנאי העסקה של מר חושן כללו שכר חודשי לשנת 2023 של כ-15.0 אלפי דולר (55.6 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים, ובכללם הפרשות לקרן פנסיה, קרן השתלמות, החזר הוצאות שהוצאו לצורך ביצוע תפקידו אשר אושרו מראש על ידי החברה). החברה תהא רשאית להעמיד למר חושן ציוד המשמש אותו לביצוע תפקידו, כדוגמת טלפון סלולרי ומחשב, ותישא בעלויותיו, ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-24 ימי חופשה בשנה).

מר חושן זכאי להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

ביום 25 באוגוסט 2021, אישרו דירקטוריון החברה והאסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, בהתאמה, את עדכון תנאי ההעסקה של מר חושן, שנכנס לתוקף בסמוך לפני מועד התשקיף.

בהתאם להסכם ההעסקה המעודכן, שכרו החודשי ברוטו של מר חושן יגדל באופן אוטומטי ב-5% בכל שנה קלנדרית בין השנים 2022-2024 (כולל), כך שבשנת 2023 השכר החודשי יהיה בסך של כ-17.4 אלפי דולר (כ-58.43 אלפי ש"ח), בשנת 2024 ועד לתום תקופת ההסכם, השכר החודשי יהיה בסך של כ-18.3 אלפי דולר (61.36 אלפי ש"ח).

מר חושן הודיע לחברה על דחיית הגדלת שכרו ב-5% לשנת 2023 ולשנת 2024 עד ליום 30.9.2024. כך שנכון למועד הדוח, שכרו החודשי ברוטו בשנת 2023 יהיה בסך של כ-15.0 אלפי דולר (55.6 אלפי ש"ח). בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי השכר שנדחו כאמור.

מר חושן יהיה זכאי למענק שנתי כמפורט להלן:

- מענק בסך של כ-28.3 דולר (95 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023, ככל שיחול גידול של 100%, 60% ו-25% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-43.2 אלפי דולר (145 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023 ככל שיחול גידול של 200%, 60% ו-50% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת לשנה בגינה משולם המענק.
- מענק בסך של כ-55.1 אלפי דולר (185 אלפי ש"ח) בגין שנת 2021, שנת 2022 ושנת 2023 ככל שיחול גידול של 300%, 80% ו-75% בסך הכנסות החברה בשנה קלנדרית הרלוונטית לעומת השנה הקלנדרית הקודמת בגינה משולם המענק.

בגין שנת 2023 מר חושן זכאי למענק עמידה ביעדים בסך של 57,550 דולר. מר חושן הודיע לחברה על דחיית תקבול המענק כאמור עד ליום 30.9.2024.

בוצעה הפרשה בדוחות הכספיים ליום 31.12.2023 בגין תשלומי המענק שנדחו כאמור.

ב-1 בפברואר 2021, אישרה האסיפה הכללית, לאחר אישור הדירקטוריון, הקצאה של 96,000 כתבי אופציה לא רשומים, הניתנים למימוש ל-96,000 מניות רגילות של החברה. מחיר המימוש הינו 1 ש"ח. כתבי האופציה יבשילו בשתי מנות. 15% מתוך הסך האמור (14,400 כתבי אופציה) יבשילו בחלוף תקופה של 16 חודשים ממועד ההקצאה. יתרת הכמות (81,600 כתבי אופציה) יבשילו בחלוף 28 חודשים ממועד ההקצאה. כתבי האופציה יפקעו במלואם בחלוף 10 שנים ממועד הענקתם. במקרה של סיום יחסי עובד-מעביד שלא בשל עילה, יהיה מר חושן זכאי לממש את כתבי האופציה שהבשילו עד לאותו מועד עד ולא יאוחר מתום 4 שנים ממועד הענקתם או במקרה של עסקת מיזוג/מכירה של החברה, כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני ארוך הטווח של החברה.

בחודש אוגוסט 2021, הוקצו למר חושן 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יהיו ניתנים למימוש גם במנגנון מימוש נטו (Net Exercise).

כתבי האופציה יבשילו בשלוש מנות שוות, בכפוף להעסקתו המתמשכת של מר חושן בחברה ובתנאי שיתקיימו התנאים המצטברים כדלקמן: (א) כל מנה תבשיל רק בחלוף שנה, שנתיים ושלוש ממועד ההענקה וכן (ב) רק לאחר שיחול גידול של לפחות 25% בסך הכנסות החברה בשנה הקלנדרית הרלוונטית, לעומת השנה הקלנדרית הקודמת. כל מנה תפקע בחלוף 3 שנים ממועד הבשלתה. כתבי אופציה שלא ימומשו בתוך 90 ימים ממועד סיום ההתקשרות של החברה עם מר חושן, יפקעו.

במקרה של שינוי שליטה (כהגדרת מונח זה בתכנית התגמול ההוני של החברה), מר חושן יהיה זכאי להאצה של מלוא התגמול ההוני, אשר הוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

בהתאם לעדכון להסכם ההעסקה, כל צד רשאי להביא את ההסכם לסיומו בכפוף למתן הודעה מוקדמת של 6 חודשים (למעט בנסיבות בהן זכאית החברה לסיים את ההסכם ללא זכות לפיצויי פיטורין). במקרה של סיום העסקה של מר חושן שלא בגין עילה, יהיה מר חושן זכאי במהלך תקופת ההודעה המוקדמת למלוא שכרו וכן לתנאים נלווים, לחלק יחסי מהמענק השנתי בגין השנה הקלנדרית שבה הסתיימה העסקתו, כאמור במדיניות התגמול של החברה ובמקרה בו העסקתו הסתיימה על ידי החברה להאצה של התגמול ההוני שהוענק לו ואשר טרם הגיע מועד הבשלתו.

ד. הדסה וולפרט יגב, סמנכ"לית שיווק לשעבר

גב' וולפרט, כיהנה כסמנכ"לית שיווק החל מחודש פברואר 2023 ועד לחודש פברואר 2024, על פי הסכם העסקה מחודש ינואר 2023.

תנאי העסקה של גב' וולפרט כללו שכר חודשי של כ-10.8 אלפי דולר (40 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים וכן, זכאות להכלל בהסדרי פטור, שיפוי וביטוח של החברה.

ה. שרית קירמאיר, סמנכ"לית כספים

גב' קירמאיר, מכהנת כסמנכ"לית כספים החל מחודש יוני 2023. הסכם ההעסקה עם גב' קירמאיר, אשר נחתם בחודש מאי 2023, הינו לתקופה בלתי קצובה בזמן.

תנאי העסקה של גב' קירמאיר כללו שכר חודשי לשנת 2023 של כ-10.6 אלפי דולר (39 אלפי ש"ח (ברוטו)), ותוספת תנאים סוציאליים נלווים מקובלים, ובכללם הפרשות לקרן פנסיה, קרן השתלמות והחזר הוצאות נסיעה. החברה תהא רשאית להעמיד לגב' קירמאיר ציוד המשמש אותה לביצוע תפקידה, כדוגמת טלפון סלולרי ומחשב, ותישא בעלויותיו, ימי מחלה והבראה בהתאם להוראות הדין ול-24 ימי חופשה בשנה.

גב' קירמאיר זכאית להיכלל בהסדרי הפטור, השיפוי והביטוח של החברה, בתנאים זהים החלים על יתר נושאי המשרה בחברה.

מענק הוני: ביום 28 במרץ 2024 אישרו ועדת התגמול ודירקטוריון החברה הענקת 45,000 כתבי אופציה לגב' קירמאיר, בהתאם לתנאי העסקתה. כתבי אופציה, ניתנים למימוש ל-45,000 מניות רגילות של החברה, במחיר מימוש של 1.59 ש"ח. הענקת כתבי האופציה כפופה לאישור הבורסה.

תקופת הבשלת כתבי האופציה תהיה במשך כארבע (4) שנים, כדלקמן: המנה הראשונה, בכמות המהווה 25% מסך ניירות הערך שיוקצו לכל ניצע תבשיל בחלוף שנה מיום 4 בדצמבר 2023, יתר ניירות הערך יבשילו ב-12 מנות שוות, כל אחת בכמות המהווה 6.25% מניירות הערך המוצעים שיוקצו לכל ניצע, בתום כל רבעון קלנדרי על פני שלוש שנים.

ו. מר ירון קופל, דירקטור

מר ירון קופל מונה כדירקטור בחברה בסמוך לאחר השלמת ההנפקה על פי התשקיף. בתמורה לכהונתו כדירקטור, בחודש אוגוסט 2021 הוקצו למר קופל 63,000 כתבי אופציה הניתנים למימוש ל-63,000 מניות, בתמורה למחיר מימוש של 11.04 ש"ח. כתבי האופציה יבשילו ב-12 מנות שוות של 8.33% כל מנה, בתום תקופות של 3 חודשים, החל מיום 6 ביוני 2021. כתבי האופציה יפקעו במלואם לאחר 4 שנים ממועד הענקתם. ככל שמר קופל יחדל לכהן כדירקטור בחברה, כתבי אופציה שהבשילו יהיו ניתנים למימוש בתוך תקופה של 90 ימים ממועד סיום כהונתו. כתבי אופציה שלא הבשילו, יפקעו.

כמו כן, עד ליום 31 בדצמבר 2023 מר קופל העניק לחברה שירותי ייעוץ בנושא פיתוח, עיצוב ושיווק מוצרי B2C בקשר עם קו מוצר ה-Water.io ("השירותים") בהתאם להסכם ייעוץ בין מר קופל לבין החברה מיום 6 ביוני 2021 לתקופה של 12 חודשים. בתמורה לשירותים, שולם למר קופל גמול חודשי בסך של 10 אלפי ₪. ביום 16 למאי 2023 אישרה

האסיפה הכללית של החברה (לאחר אישור ועדת התגמול והמלצת דירקטוריון החברה) את הארכת הסכם השירותים רטרואקטיבית החל מחודש יוני 2022 ועד לחודש דצמבר 2023, בתנאים זהים. לפרטים נוספים ר' דיווח מיידי מיום 4 באפריל 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-039021), אשר האמור בו מובא על דרך ההפניה.

החל מיום 1 בינואר 2024, בגין כהונתו כדירקטור זכאי מר קופל לגמול השתתפות בישיבות וגמול שנתי בהתאם לכללים הקבועים בתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), התש"ס-2000 ("תקנות הגמול"). סכום הגמול יעמוד על היסכום הקבוע הנקוב בתוספת השנייה והשלישית לתקנות הגמול, כפי שיהיה מעת לעת, בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת.

ז. גמול דירקטורים

ביום 25 באוגוסט 2021 אישרה האסיפה הכללית (לאחר קבלת אישור הדירקטוריון) כי החל ממועד רישום ניירות הערך של החברה למסחר, כל הדירקטורים המכהנים בחברה, או שיכהנו בה מעת לעת, למעט דירקטורים המקבלים גמול בשל כהונתם גם בנושאי משרה בחברה, יהיו זכאים לגמול השתתפות בישיבות וגמול שנתי, בהתאם לכללים הקבועים בתקנות הגמול. סכום הגמול יעמוד על היסכום הקבוע הנקוב בתוספת השנייה והשלישית לתקנות הגמול, כפי שיהיה מעת לעת, בהתאם לדרגתה של החברה, כפי שתהיה מעת לעת.

תקנה 21א: השליטה בחברה

נכון למועד פרסום הדוח, אין בחברה בעל שליטה.

תקנה 24: החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה

לפירוט החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה בחברה נכון ליום 31 בדצמבר 2023, ר' דיווח החברה מיום 5 באוקטובר 2023 (מס' אסמכתא: 2023-01-092326).

תקנה 24א: הון רשום, מונפק וניירות ערך המירים

לפרטים אודות הון המניות הרשום, ההון המונפק והנפרע וניירות הערך ההמירים של החברה, ראה ביאור 12 לדוחות הכספיים, הנכללים בדוח זה.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות

לפרטים אודות מרשם בעלי המניות של החברה, למיטב ידיעת החברה, ר' דיווח מיידי מיום 27 בדצמבר 2023 (אסמכתא: 2023-01-142410).

תקנה 26: הדירקטורים של החברה

שם:	קובי (יעקב) בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון	נמרוד קפלן	יואב חושן	אליצור כהן	ירון קופל	שני אנקוריון	מוני בורוביץ	
מספר זהות:	029488178	013005665	023860430	022787774	028029361	027478981	027858356	
תאריך לידה:	2.7.1972	25.9.1972	7.1.1969	24.11.1967	8.11.1970	20.3.1975	14.9.1970	
מען להמצאות כתבי בית- דין:	פלדמן יוסף, 10, נס-ציונה	אהרון בוקסר 24 נס ציונה	לאה גולדברג, 3, תל אביב	גמזו 7, גמזו	יגאל מוסינזון 49, תל אביב	שדי דוד, המלך 47, דירה 1, תל אביב	חיים שורר 16 א, תל אביב	
נתינות:	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	
חברות בועדות דירקטוריון:	לא	לא	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	לא	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	ועדת ביקורת, ועדת תגמול	
האם דירקטור בלתי תלוי או חיצוני:	לא	לא	לא	כן - דירקטור בלתי תלוי	לא	כן - דירקטורית חיצונית	כן - דירקטור חיצוני	
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בחברה מוחזקת של החברה או של בעל עניין בה:	מנכ"ל החברה	סמנכ"ל טכנולוגיות בכיר	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר	-	יועץ לחברה בנושא פיתוח, עיצוב מוצרי B2C.	-	-	
תחילת כהונה:	14.6.2015	14.6.2015	23.5.2016	11.4.2022	5.9.2021	30.12.2021	30.12.2021	
השכלה:	בוגר בהנדסת חשמל (BSc) - אוניברסיטת תל אביב. מוסמך במנהל עסקים (MBA), מוסמך בהנדסת חשמל (MSc) - אוניברסיטת בן גוריון.	בוגר במדעי המחשב, וסטטיסטיק, ה, אוניברסיטת בר אילן.	בוגר במשפטים, אוניברסיטת תל אביב	בוגר (BA) הנדסת חומרים, טכניון; בוגר פיזיקה (BA), טכניון; מוסמך מנהל עסקים, טכניון	בוגר (BA) בכלכלה וניהול מהמכללה האקדמית, תל אביב יפו.	מוסמך במנהל עסקים, המרכז הבינתחומי; בוגר (B.Sc) בהנדסה תעשייה וניהול, מכללת שנקר; קורס דירקטורים להב אוניברסיטת תל אביב.	מוסמך במנהל עסקים, בראיית חשבון, אוניברסיטת תל אביב; בוגר (B.A) בראיית חשבון, אוניברסיטת תל אביב; מוסמך במנהל עסקים אוניברסיטת בן גוריון.	בוגר (B.Sc) במדעי המחשב, אוניברסיטת תל אביב; בוגר (M.B.A) מוסמך במנהל עסקים אוניברסיטת בן גוריון.
עיסוק השנים האחרונות:	מנכ"ל החברה, מנהל חטיבה עסקית של פימא מערכות אלקטרוניות בע"מ (עד לשנת 2014).	מנהל טכנולוגי ראשי בחברה	סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי בכיר בחברה. מייסד ומנכ"ל משותף ודירקטור בסופרב ריאליטי בע"מ (עד לשנת	מנכ"ל משותף טבע ספורט קסטל בע"מ (כ-13 שנה); מנהל פרויקטים בא.י.נבו בנתניה חברה	מייסד ומנכ"ל של מיט אין פלייס בע"מ.	מנכ"ל, XacTech Ltd (2019- היום); חברה בהנהלה בכירה, וואן טכנולוגיות תוכנה בע"מ (2012- היום);	מנכ"ל, קבוצת MTI Wireless (Edge LTD (כ-20 שנה).	

שם:	קובי בנטקובסקי, יו"ר הדירקטוריון (יעקב)	נמרוד קפלן	יואב חושן	אליצור כהן	ירון קופל	שני אנקוריון	מוני בורוביץ
			מייסד (2019). שותף, דירקטור וסמנכ"ל פיתוח עסקי ביונד וורבל קומיוניקיישן בע"מ (עד לשנת 2018).	קבלנית לבנין בע"מ (כ- 7.5 שנים)		מנכ"ל, Xact Soft Ltd (2009-2019).	
תאגידים בהם מכהן כדירקטור:	-	יו"ר דירקטוריון קסובוקסו בע"מ.	יו"ר דירקטוריון רומיגא ביזנס אינוביישן בע"מ	טבע ספורט קסטל בע"מ; עלמא די בע"מ; עלמא די אימפורט בע"מ; טבע קסטל 2008 בע"מ; 101 טעמים בע"מ; טי.אס.סי תוספי תזונה בע"מ; טבע קסטל מרקט בע"מ; אייפוד אינטרנשיונל ל די.אן.אי. בע"מ.	דירקטור במיט אין פלייס בע"מ; UVI INDOOR LTD; Meet in Place Inc יו"ר דירקטוריון ק.י. ליאם ייעוץ ושות בע"מ.	טסקום סינגפור, טסקום אוסטרליה	בית הזהב בע"מ, MTI Wireless Edge LTD (הקבוצה כוללת 14 חברות בהן משמש כדירקטור), מוקירי איה בע"מ.
קירבה משפחתית לבעל עניין בחברה:	אין	אין	אין	אין	אין	אין	אין
בעל מומחיות חשבונאית ופיננסית לצורך עמידה במספר המזערי	לא	לא	לא	כן	לא	לא	כן

באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 11 באוגוסט, 2021 בה אומץ תקנון החברה, מינתה האסיפה הכללית את הדירקטורים המנויים לעיל וסיווגה אותם לקבוצות כדלקמן: קבוצה א': אלכסנדר אייל; קבוצה ב': קובי בנטקובסקי וירון קופל; קבוצה ג': נמרוד קפלן ויואב חשן.

באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 11 באפריל, 2022 מינתה האסיפה הכללית את מר אליצור כהן בקבוצה א' (במועד כאמור סיים מר אלכסנדר אייל לכהן כדירקטור בחברה) כך שהדירקטורים מסווגים לקבוצות כדלקמן: קבוצה א': אליצור כהן; קבוצה ב': קובי בנטקובסקי וירון קופל; קבוצה ג': נמרוד קפלן ויואב חשן.

באסיפה הכללית השנתית של החברה שהתקיימה ביום 16 במאי 2023, אישרה האסיפה הכללית את מינויים מחדש של הדירקטורים מר קובי בנטקובסקי ומר ירון קופל וסיווגם לקבוצה ב'; כך שהדירקטורים מסווגים לקבוצות כדלקמן: קבוצה א': אליצור כהן; קבוצה ב': קובי בנטקובסקי וירון קופל; קבוצה ג': נמרוד קפלן ויואב חשן.

תקנה 26א': נושאי משרה בכירה של החברה

שם:	שרית קירמאיר, סמנכ"לית כספים	דניאל שפירא, מבקר פנים
מספר זהות:	021579230	052755998
תאריך לידה:	23.08.1985	21.7.1954
מועד תחילת כהונה:	4.6.2023	17.2.2022
תפקיד שממלא בחברה, בחברה בת, בחברה קשורה או בחברה מוחזקת של החברה או של בעל עניין בה:	סמנכ"לית כספים	מבקר פנים
השכלה:	תואר ראשון (BA) במנהל עסקים בהתמחות חשבונאות, הקריה האקדמית אונו. תואר שני (MBA) במנהל עסקים בהתמחות בחשבונאות ושוק ההון, הקריה האקדמית אונו. תעודת רואת חשבון (CPA) בישראל	תואר ראשון (BA) חשבונאות וכלכלה, אוניברסיטת בר אילן. תעודת רואת חשבון בישראל.
עיסוק בחמש השנים האחרונות:	מנהלת כספים, קורנית דיגיטל בע"מ (כשנה וחצי), מנהלת כספים, יוניטרוניקס בע"מ (כשלוש שנים)	בעל משרד רואי חשבון (מעל 30 שנה), מבקר פנים בחברות ציבוריות הנסחרות בארץ ובחול.
קירבה משפחתית לבעל עניין אחר בחברה:	לא	לא

סיום כהונה בתקופת הדוח:

לפרטים אודות מר אלון סיון אשר סיים העסקתו בחברה ביום 4 ביוני 2023, ר' פרק ד' לדוח השנתי של החברה לשנת 2022.

לפרטים אודות גב' הדסה וולפרט יהב, סמנכ"לית שיווק אשר סיימה העסקתה בחברה ביום 7 בפברואר 2024, ר' פרק ד' לדוח השנתי של החברה לשנת 2022.

תקנה 26ב': מורשי החתימה העצמאיים

לחברה אין מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של החברה

קסלמן וקסלמן רואי חשבון PwC Israel מרחוב מנחם בגין 146 ת"א.

תקנה 28: שינוי בתזכיר או בתקנון

במהלך תקופת הדוח לא נעשו שינויים במסמכי ההתאגדות של החברה, למעט שינוי שם החברה.

תקנה 29 המלצות והחלטות הדירקטורים

א. החלטות דירקטוריון החברה כמפורט בתקנה 29(א)

אין.

ב. החלטות אסיפה כללית של החברה (תקנה 29(ב))

אין.

ג. החלטות אסיפה כללית מיוחדת של החברה (תקנה 29(ג)):

ביום 16 במאי 2023, התקיימה אסיפה כללית שנתית ומיוחדת של בעלי מניות החברה, אשר אושרו בה ההחלטות כדלקמן: (1) מינוי מחדש של רואה חשבון מבקר של החברה; (2) מינוי מחדש של הדירקטורים מר קובי בנטקובסקי ומר ירון קופל; (3) אישור הארכת הסכם שירותי הייעוץ עם מר ירון קופל, דירקטור בחברה, רטרואקטיבית ממועד סיומו ביום 6 ביוני 2022 ועד ליום 31 בדצמבר 2023 ללא שינוי בתנאיו. לפרטים ר' דיווחים מיום 4 באפריל 2023 ומיום 17 במאי 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-039021 ו-2023-01-044971, בהתאמה), אשר האמור בהם נכלל בדוח זה על דרך הפניה.

ביום 27 בספטמבר 2023, התקיימה אסיפה כללית מיוחדת של בעלי מניות החברה אשר אושרה בה ההחלטה על שינוי שם החברה לשמה הנוכחי. לפרטים ר' דיווחים מיום 12 בספטמבר 2023 ומיום 27 בספטמבר 2023 (מס' אסמכתאות: 2023-01-086293 ו-2023-01-110568, בהתאמה).

תקנה 29א: החלטות החברה

א. עסקאות הטעונות אישורים מיוחדים לפי סעיף 270(1) לחוק החברות, ובלבד שמדובר בעסקה

חריגה כהגדרתה בחוק החברות (תקנה 29א(3))

אין.

ב. פטור, ביטוח או התחייבות לשיפוי, לנושא משרה כהגדרתו בחוק החברות, שבתוקף בתאריך

הדוח (תקנה 29א(4))

ביטוח:

בחודש אוגוסט 2023, אישרה ועדת התגמול של החברה, בהתאם למדיניות התגמול של החברה, חידוש פוליסה לביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה והכל כפי שיהיו ויכהנו בהן מעת לעת, החל מחודש ספטמבר 2023 ולמשך שנה החל מהמועד כאמור (קרי, עד חודש ספטמבר 2024). תנאי פוליסת הביטוח כאמור הינם בגבולות אחריות של 5 מיליון דולר למקרה ולתקופה, בתוספת הוצאות משפטיות סבירות מעבר לגבול האחריות של המבטח. ההשתתפות העצמית עומדת על סך של 10 אלפי דולר, למעט תביעות בארה"ב וקנדה אשר ההשתתפות העצמית בגינן תעמוד על סך של 50 אלפי דולר, ותביעות ניירות ערך בישראל אשר ההשתתפות

העצמית בגינן תעמוד על סך של 75 אלפי דולר. הפרמיה השנתית בגין הפוליסה עומדת על סך של כ-20 אלפי דולר.

התחייבות לשיפוי ופטור:

בהתאם לתקנון החברה ובהתאם להחלטת האסיפה הכללית מיום 25 באוגוסט 2021 (לאחר קבלת אישור דירקטוריון החברה) החברה התחייבה להעניק שיפוי מראש לכל מי שמכהן כנושא משרה בחברה (לרבות דירקטורים), לרבות נושא משרה בחברה, המכהן מטעם החברה או על פי בקשתה כנושא משרה בחברה אחרת וכן לבעלי תפקידים נוספים בחברה או בחברה אחרת של החברה.

ההתחייבות לשיפוי ניתנה בגין חבויות והוצאות, בהתאם להוראות חוק החברות, וזאת בקשר לסדרת אירועים (עילות שיפוי) המפורטים בכתב השיפוי (לרבות בגין אירועים שאירעו עובר למועד הענקת כתב ההתחייבות לשיפוי), וכן שיפוי בגבולות המותר על פי חוק ייעול הליכי אכיפה ברשות ניירות ערך (תיקוני חקיקה), התשע"א – 2011.

סכום השיפוי המרבי שעשויה החברה לשלם לכל נושאי המשרה, כאמור לעיל, במצטבר, על פי כתב ההתחייבות, לא יעלה על שיעור של: (1) 25% מההון העצמי של החברה לפי הדוחות הכספיים האחרונים של החברה שיפורסמו לפני תשלום השיפוי בפועל או (2) סך של 20 מיליון ש"ח, לפי הגבוה מביניהם.

כמו כן, החליטה החברה לפטור מראש את נושאי משרה כאמור (לרבות דירקטורים) מאחריות בשל נזק שנגרם ו/או יגרם לחברה על יד נושא המשרה עקב הפרת חובת הזהירות כלפיה, למעט במקרה של הפרת חובת הזהירות בחלוקה, כהגדרתה בחוק החברות.

תאריך: 31 במרץ, 2024

שרית קירמאיר,
סמנכ"לית כספים

קובי (יעקב) בנטקובסקי,
יו"ר דירקטוריון ומנכ"ל

נמרוד קפלן, דירקטור⁷

⁷ על פי הסמכה של דירקטוריון החברה מיום 28 במרץ 2024 לצורך חתימה על הדוחות, לנוכח העובדה כי מנכ"ל החברה מכהן גם כיו"ר דירקטוריון החברה.

הצהרת מנהל כללי

לפי תקנה 9(ב)(ד)(1) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

אני, קובי בנטקובסקי, מנכ"ל החברה, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של חברת ווטר אי או בע"מ (להלן – **התאגיד**) של שנת 2023 (להלן – **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 התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם.

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

31 במרץ 2024

תאריך

קובי בנטקובסקי, מנכ"ל

הצהרת מנהלים

הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים

לפי תקנה 9ב(ד)(2) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

אני, שרית קירמאיר, סמנכ"לית הכספים של החברה ונושאת המשרה הבכירה ביותר מתחום הכספים, מצהירה כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות של ווטר אי או בע"מ (להלן – **התאגיד**) של שנת 2023 (להלן – **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 והמידע הכספי האחר הכלול בדוחות משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי, תוצאות הפעולות ותזרימי המזומנים של התאגיד לתאריכים ולתקופות שאליהם מתייחסים הדוחות;
4. גיליתי לרואה החשבון המבקר של התאגיד, לדירקטוריון ולוועדות הביקורת של דירקטוריון התאגיד, כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנהל הכללי או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בדיווח הכספי ובגילוי ובבקרה עליהם;

אין באמור לעיל כדי לגרוע מאחריותי או מאחריות כל אדם אחר, על פי כל דין.

31 במרץ 2024

תאריך

שרית קירמאיר, סמנכ"לית כספים