דו"ח תקופתי
לשנת
2024
קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

HAMAT
HeziBank
MCP MORE THAN CERAMIC
HOUZER A DIVISION OF HAMAT GROUP
אלוני
ליפסקי חדשנות שזורמת איתך
ZIV KITCHENS
Stream of Options
formex עיצוב מתחיל במטבח

HAMAT GROUP

Multi Design Solutions

דו"ח תקופתי
לשנת
2024

קבוצת חמת בע"מ

תוכן עניינים

פרק ראשון - תיאור עסקי התאגיד

פרק שני - דוח הדירקטוריון על מצב ענייני התאגיד

פרק שלישי - דוחות כספיים מאוחדים

פרק רביעי - פרטים נוספים על התאגיד

פרק חמישי - הצהרות מנהלים

דו"ח תקופתי
לשנת
2024

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

פרק א' / תיאור עסקי התאגיד

קבוצת חמת בע"מ

פרק ראשון - תיאור עסקי התאגיד לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

תוכן העניינים

	חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד	**4**
.1	פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו	4
.2	תחומי פעילות עיקריים	8
.3	השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו בשנתיים האחרונות	9
.4	חלוקת דיבידנדים	9
	חלק שני - מידע אחר	**10**
.5	מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד	10
.6	סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד	13
	חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד	**21**
.7	מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה	21
7.1	פרטים אודות תחומי פעילות	21
7.2	מוצרים ושירותים	23
7.3	פילוח הכנסות	23
7.4	מוצרים חדשים	23
7.5	לקוחות	23
7.6	שיווק והפצה	27
7.7	צבר הזמנות	28
7.8	תחרות	29
7.9	עונתיות	29
7.10	כושר ייצור	29
7.11	נכסים לא מוחשיים	30
7.12	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	30
7.13	שעבודים צפים על נכסי החברה	31
7.14	חומרי גלם וספקים	31

.8	**תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים**	**32**
8.1	מידע כללי על תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים של הקבוצה	32
8.2	מוצרים ושירותים	34
8.3	פילוח הכנסות	34
8.4	מוצרים חדשים	34
8.5	לקוחות	34
8.6	שיווק והפצה	35
8.7	צבר הזמנות	36
8.8	תחרות	37
8.9	עונתיות	37
8.10	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	37
8.11	נכסים לא מוחשיים	37
8.12	חומרי גלם וספקים	38
.9	**תחום המטבחים**	**39**
9.1	מידע כללי על תחום המטבחים	39
9.2	מוצרים ושירותים	40
9.3	פילוח הכנסות	40
9.4	מוצרים חדשים	40
9.5	לקוחות	40
9.6	שיווק והפצה	41
9.7	צבר הזמנות	41
9.8	תחרות	41
9.9	כושר ייצור	41
9.10	רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים	41
9.11	נכסים לא מוחשיים	41

	חלק רביעי - מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה	**42**
.10	הון אנושי	42
.11	הון חוזר	43
.12	מימון	44
.13	מיסוי	44
.14	סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם	44
.15	מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד	45
.16	הליכים משפטיים	45
.17	יעדים ואסטרטגיה עסקית	45
.18	דיון בגורמי סיכון	46

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי התאגיד

1. פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

1.1. כללי

קבוצת חמת בע"מ ("**החברה**") התאגדה ונרשמה בישראל ביום 10 ביולי 1951 כחברה פרטית בעירבון מוגבל. ביום 13 בינואר 1993, פרסמה החברה תשקיף הצעה לציבור (הנפקה ראשונה לציבור - IPO), על פיו הוצעו לציבור לראשונה ניירות ערך של החברה, אשר נרשמו למסחר בבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ ("**הבורסה**"), והחברה הפכה להיות חברה ציבורית כהגדרת מונח זה בחוק החברות, תשנ"ט-1999 ("**חוק החברות**").

1.2. פעילות החברה וההתפתחות העסקית

1.2.1. החברה הינה חברת החזקות, הפועלת באמצעות חברות הבת המאוחדות שלה (החברה וחברות הבת המאוחדות תקראנה יחדיו להלן: "**הקבוצה**") המתמקדת בייצור, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, כולל: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה, כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

1.2.2. החל מתקופת הדוח ערכה החברה שינוי בפילוח תחומי הפעילות שלה, ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים, כך שפעילות הקבוצה מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: (1) תחום ייצור כלים סניטריים מחרס: פעילות בטורקיה MCP MANİSA SERAMİK ("**MCP**"), הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס; (2) תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק: פעילות החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("**חרסה סטודיו**") הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'); (3) תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה: כולל בעיקר ייבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים, כגון: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב) וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("**חמת ארמטורות**"), חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("**חמת עיצוב ושיווק**") וחמת שיווק והפצה בע"מ ("**חמת הפצה**"); (4) תחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים: פעילות החברות הבנות חזיבנק דיזיין בע"מ ("**חזיבנק**") ושיש אלוני בע"מ ("**אלוני**"), העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית; ו-(6) תחום המטבחים: בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו שותפות מוגבלת ("**מטבחי זיו**"), פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**פורמקס**") ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ ("**ליישט**").

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות מפעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer Inc ("**Houzer**"). לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של Houzer אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחה הפעילות הנ"ל במסגרת "אחרים".

1.2.3. הקבוצה הינה בעלת השמות המסחריים: "חמת", "HAMAT", "HAMAT USA", "חרסה", "HARSA", "FORMEX", "מטבחי זיו", "ליפסקי", "BATH Clip", "HOUZER", "ZM", LAB^3 ו-"אלוני A", תחתיהם משווקים חלק ניכר ממוצרי הקבוצה.

1.2.4. <u>לקבוצה חמישה אתרי יצור עיקריים כדלקמן</u>:

(1) מפעל באזור התעשייה אשדוד המייצר בעיקר ברזים ממתכת;
(2) מפעל באזור התעשייה ברקן המייצר מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק בעיקר לחדרי אמבטיה ומטבח;
(3) מפעל לייצור כלים סניטריים מחרס (בעיקר כיורים, אסלות ומכלי הדחה) הממוקם בטורקיה.
(4) מפעל באזור התעשייה בשדרות, המייצר מטבחים;
(5) מפעל באזור התעשייה תפן, המייצר בעיקר חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ.

1.2.5. <u>כמו כן, לקבוצה חמישה אתרים לוגיסטיים כמפורט להלן</u>:

(1) אתר לוגיסטי בצומת ראם (מסמיה) ממנו פועלת חברת הבת חמת הפצה (לשעבר "צוקר את מינקין"), המתמקד בפעילות יבוא והפצה בישראל של מוצרי ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). ראו ביאור 13א'(1) לדוחות הכספיים.

(2) אתר לוגיסטי באזור התעשייה באשדוד (בשטחי מפעל הברזים כאמור לעיל), המתמקד בפעילות שיווק והפצה בישראל של ברזים, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לאמבט, בעיקר ללקוחות סוחרים סיטונאיים ולאולמות תצוגה באמצעות חברת הבת חמת עיצוב ושיווק. ראו ביאור 8ב'(1) לדוחות הכספיים.

(3) אתר לוגיסטי בניו-ג'רזי ארה"ב ממנו פועלת החברה הבת Houzer בתחום של יבוא, שיווק והפצה בעיקר של כיורים לשוק בארה"ב. ראו ביאור 8ב'(4) לדוחות הכספיים.

(4) אתר לוגיסטי בפתח תקווה המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת חזיבנק, המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים. ראו ביאור 13א'(2) לדוחות הכספיים.

(5) מרכז לוגיסטי הממוקם באזור התעשייה נשר המשרת את פעילותה הלוגיסטית של חברת הבת אלוני, המשמש לאחסנה והפצה בעיקר של חיפויים, ריצופים, שיש, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר לבניה נוספים. ראו ביאור 13א'(3) לדוחות הכספיים.

1.2.6. בחודש יולי 2014, השלימה החברה את רכישתה של חמת הפצה (לשעבר צוקר את מינקין) העוסקת ביבוא, שיווק והפצה של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאיים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). פעילות זו מוצגת יחד עם חמת עיצוב ושיווק ויחד עם חמת ארמטורות כמגזר פעילות אחד בדוחות הכספיים במסגרת מגזר "סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה".

1.2.7. בחודש נובמבר 2015, ייסדה הקבוצה באמצעות Global Bath Products PTE. LTD, חברה בת בבעלות מלאה של החברה המאוגדת בסינגפור ("**GB**") יחד עם צד נוסף, שותף טורקי שהינו ספק של מוצרי כלים סניטריים פלסטיים (מכלי הדחה, מושבי אסלה וכיו"ב), את החברה הבת בטורקיה MCP, לצורך הקמה של מפעל לייצור כלים סניטריים, בשטח בנוי של 21 דונם על פני שטח של כ-30 דונם בפארק תעשיה הממוקם כ-40 ק"מ מזרחית לעיר איזמיר שבמערב טורקיה. בשנת 2018 השלימה הקבוצה, באמצעות MCP, את הקמתו של המפעל האמור. בחודש אוגוסט 2019 מימשה החברה אופציה לרכישת מלוא החזקותיו של השותף הטורקי ב-MCP (15%), ועם השלמת עסקה זו הקבוצה מחזיקה במלוא (100%) הון מניותיה של MCP באמצעות GB.
פעילות זו מוצגת כמגזר עסקי בדוחות הכספיים תחת השם "ייצור כלים סניטרים מחרס".
לעניין השפעת הגבלת הייצוא מטורקיה לישראל, ראו ביאור 1ג' לדוחות הכספיים.

1.2.8. בחודש מאי 2017, השלימה החברה עסקה לרכישת מלוא הון המניות של Houzer תמורת סך של כ-3 מיליון דולר (כ-11 מיליון ש"ח). Houzer הינה חברה פרטית המאוגדת במדינת ניו-ג'רזי, ארה"ב, בעלת זכויות הקניין הרוחני במותג HOUZER ופועלת בתחום היבוא, שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים למטבחים (בין היתר תוצרת MCP) וכיורים לחדרי אמבט. למועד הדוח, משווקת Houzer בארה"ב את מוצריה תחת המותגים HOUZER ו-Hamat USA.

ביום 31 באוקטובר 2017, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה באמצעות HHR Hamilton Real Estate LLC ("**HHR**") אשר מוחזקת בבעלות מלאה של Houzer את המקרקעין עליו בנוי מחסן ההפצה והמשרדים של Houzer תמורת סך של כ-4 מיליון דולר. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב'(4) לדוחות הכספיים.
לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של Houzer אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחה הפעילות הנ"ל במסגרת "אחרים".

1.2.9. ביום 30 בינואר 2018, השלימה החברה עסקה לרכישת 80% מהון המניות המונפק והנפרע של חזיבנק מחברה בבעלות ובשליטה מלאה של מר יחזקאל בנק (בסעיף זה "המוכרת" ו-"מר בנק", בהתאמה) ורעייתו בתמורה לסך של כ-74.7 מיליון ש"ח. חזיבנק, אשר נוסדה בשנת 2007 והיוותה המשך של פעילות עסקית של עסק משנת 1967, פועלת בתחום יבוא ושיווק של חיפוי קרמיקה, שיש ואבן, פרקטים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר שונים לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית, בעיקר במסגרת קמעונאית ללקוחות פרטיים.

ביום 28 במרץ 2019, מסרה החברה למוכרת, הודעה על מימוש אופציית הרכישה (Call) לרכישת יתרת החזקותיה (20%) (בסעיף זה "מניות האופציה") ומלוא הזכויות בהלוואות אשר העמידה לחזיבנק. ביום 2 במאי 2019, הושלם הליך רכישת מניות האופציה והסבת הזכויות בהלוואות כאמור לעיל, בתמורה לסכום כולל של כ-23 מיליון ש"ח. עם השלמת רכישת מניות האופציה מחזיקה החברה במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק.

פעילות זו מוצגת יחד עם אלוני (ראו סעיף 1.2.10 להלן) כמגזר פעילות אחד בדוחות הכספיים במסגרת מגזר "קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים".

לעניין הסכם פשרה בתביעה ייצוגית, ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.

1.2.10. ביום 4 בפברואר 2020, השלימה החברה עסקה לרכישת מלוא הון המניות המונפק והנפרע של חברת אלוני, באמצעות חזיבנק, מידי אינרום השקעות בתעשייה (ה.ב.) שותפות מוגבלת, שהינה צד שלישי שאינו קשור לחברה ו/או לבעל השליטה בה. בתמורה לרכישה שילמה חזיבנק סך של כ-57.4 מיליון ש"ח ובנוסף התחייבה חזיבנק לשלם סך של 5 מיליון ש"ח נוספים מהם יקוזזו, ככל שיקוזזו, סכומים בהתאם לנוסחה הקבועה בהסכם, בתנאי שיינתן פסק דין כנגד אלוני בתביעה הייצוגית עד לחלוף 60 חודשים ממועד רכישת אלוני, וכן הסכום שייקבע בפסק הדין כנגד אלוני יהיה מתחת לסך של 10 מיליון ש"ח. החל ממועד צירוף העסקים של אלוני התחייבות זו נכללה במסגרת סעיף הזכאים, אך לאור הסדר הפשרה בתביעה הייצוגית, ההתחייבות בוטלה ברבעון הרביעי לשנת 2024 מול סעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד ואינה נכללת בדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2024. ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.

אלוני הינה חברה פרטית שהתאגדה בישראל בשנת 1989 ופועלת בישראל במסחר, יבוא, שיווק ומכירה של ריצופים, חיפויים, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר משלימים לחדר האמבטיה והמטבח. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר התקשרות בהסכם לרכישת אלוני מיום 9 בדצמבר 2019 (אסמכתא: 2019-01-119479), המובא בזאת על דרך ההפניה.

הנהלת הקבוצה החליטה לקבץ את פעילויות חזיבנק ואלוני כמגזר בר-דיווח אחד בדוחות הכספיים תחת השם "קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים".

1.2.11. ביום 27 בפברואר 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 50% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**פורמקס**") מידי ארבעה מוכרים (בסעיף זה "המוכרים"), אשר כל אחד מהם החזיק, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ובשליטתו המלאה ("המחזיקות") 25% מהון המניות של פורמקס.

פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט תחת המותג Formex ושל מטבחי חוץ מאלומיניום תחת המותג Alumex. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS. לעניין המשך ההתקשרות עם KLÖSS ראו סעיף 9.5.3 להלן.

ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים של פורמקס, אשר כל אחד מהם החזיק באותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת 30% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 15 במאי 2023, הושלם מימוש אופציית המכר בתמורה לסך של כ-37 מיליון ש"ח, וממועד זה החברה החזיקה (בעקיפין) ב-80% מהון המניות של פורמקס (קרי, 80% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות). לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (30%) במניות פורמקס מיום 16 באפריל 2023 (אסמכתא: 2023-01-035521), דוח מיידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 15 במאי 2023 (אסמכתא: 2023-01-052059), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

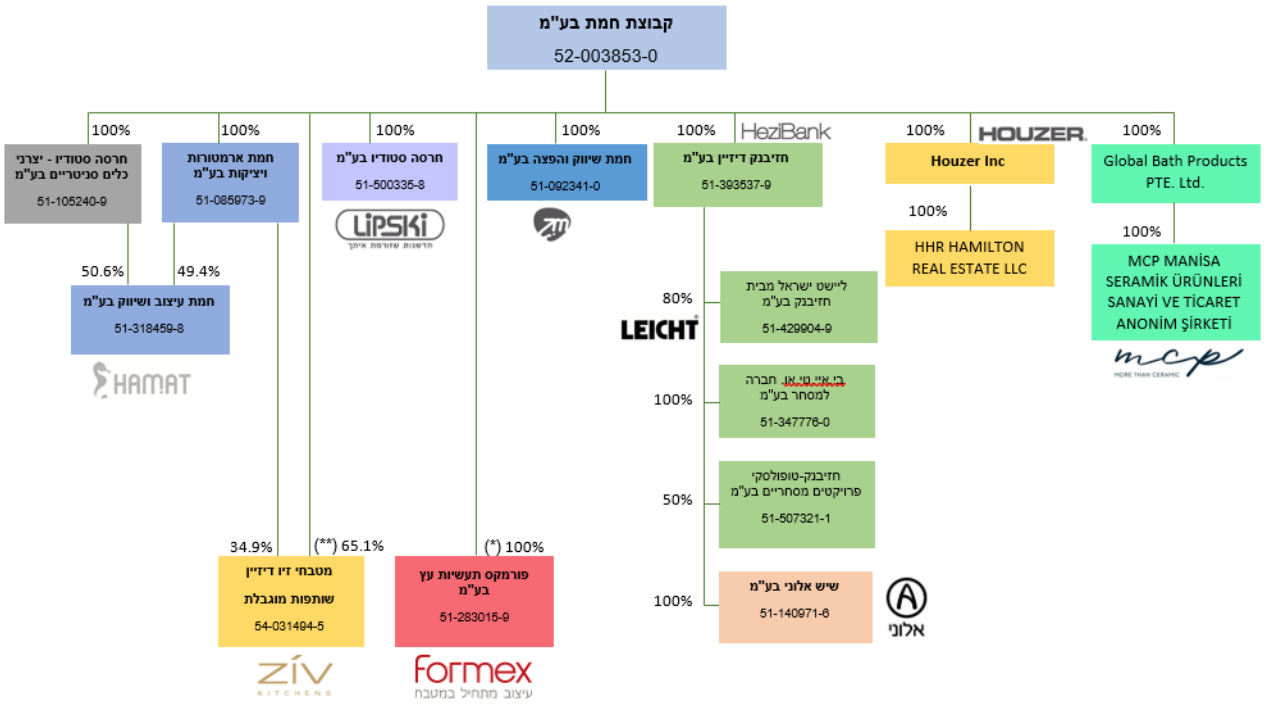
ביום 16 בינואר 2024, מסרו ארבעת המוכרים, אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-20% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת יתרת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה תמורה בסך של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (20%) במניות פורמקס מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341), דוח מיידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

1.2.12. ביום 1 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 70% מפעילות מטבחי זיו וביום 1 בספטמבר 2022, רכשה הקבוצה את יתרת פעילותה של מטבחי זיו (30%), כך שלאחר השלמת עסקה זו, הקבוצה מחזיקה ב-100% בפעילות מטבחי זיו. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי בדבר התקשרות בהסכם לרכישת פעילות מטבחי זיו מיום 10 באוגוסט 2022 (אסמכתא: 2022-01-082674), דוח מיידי בדבר השלמת רכישת 70% מפעילות מטבחי זיו מיום 2 במרץ 2022 (אסמכתא: 2022-01-025312), דוח מיידי בדבר השלמת רכישת מלוא פעילות מטבחי זיו מיום 1 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-091248).

1.2.13. ביום 15 במרץ 2022, השלימה החברה עסקה לרכישת 80% מהפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht) תמורת סך כולל של כ-1.8 מיליון ש"ח. במסגרת העסקה, הוענקה אופציית רכש (Call) לרכישת יתרת אחזקות המוכרת (20%) ולמוכרת הוענקה אופציית מכר (Put) (להלן בסעיף זה, ביחס לכל אופציה - "האופציה"), לפיהן עם מימוש האופציה על ידי המוכרת או החברה, החברה תרכוש מהמוכרת את יתרת הפעילות על פי תמורה המתבססת על מכפיל רווח תפעולי אשר נקבע בהסכם המכר. האופציה תהיה ניתנת למימוש החל מיום 1 בינואר 2026 או החל מיום 1 בינואר 2027 במידה והמוכרת תמשיך להעמיד שירותי ניהול ליישט.

1.3. <u>תרשים מבנה אחזקות של הקבוצה</u>

למועד אישור הדוח, מבנה האחזקות של הקבוצה הינו כדלקמן:



(*) למועד אישור הדוח, פורמקס מוחזקת בעקיפין על ידי החברה בשיעור של 100%. האחזקה העקיפה בפורמקס הינה באמצעות אחזקה ישירה של החברה בשיעור של 100% מהון המניות המונפק והנפרע של כל אחת מהמחזיקות הישירות בפורמקס (כל אחת מחזיקה בשיעור של 25% מהון המניות המונפק והנפרע של פורמקס): לצטר תעשיות בע"מ (מ.ח. 516011160), ע.שריג תעשיות בע"מ (מ.ח. 516010816), מ. קולן תעשיות בע"מ (מ.ח. 516010865) ויוסף חיו תעשיות (2019) בע"מ (מ.ח. 516014636). לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.11 לעיל.

(**) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל, הסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי וחברה בת בבעלות מלאה של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 1.2.12 לעיל.

2. <u>תחומי פעילות עיקריים</u>

החברה הציגה בדוחותיה הכספיים בתקופות קודמות שבעה מגזרי פעילות ברי-דיווח כהגדרתם בתקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 8 "מגזרי פעילות": ברזים, כלים סניטריים בישראל, כלים סניטריים בחו"ל, פלסטיק ואינסטלציה, הפצה, קמעונאות קרמיקה ומטבחים.

בחודשים האחרונים, ובפרט במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2024, חלו בחברה שינויים שעיקרם ארגון מחדש של מבנה האחזקות בחברות הקבוצה, שינויים במבנה הארגוני ובמטה הקבוצה ושינויים באופן הדיווח הכספי הפנימי, זאת כחלק מתכנון תוכנית אסטרטגית לקבוצה, המתמקדת בין היתר בהתייעלות תפעולית, שיפור הסינרגיה בין חברות הקבוצה ושיווק של מוצרי הקבוצה.

בהקשר זה, ביום 30 ביוני 2024 הגישה החברה בקשה לרשות המיסים למיזוג פעילותה של החברה הבת חמת עיצוב ושיווק (אשר כללה את מגזר הברזים יחד עם החברה הבת חמת ארמטורות, מגזר הכלים הסניטריים בישראל, וכן את מגזר האביזרים המשלימים לחדרי אמבט ולמטבח – פעילות שלא הגיעה לכדי מגזר בר-דיווח ונכללה במסגרת פעילויות אחרות) לתוך החברה הבת חמת הפצה (מגזר ההפצה). ההחלטה על ביצוע המיזוג (אשר נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, טרם אושרה על ידי רשות המסים) התקבלה על ידי הנהלת החברה, בין היתר, בשל הדמיון הרב הקיים בין תחומי פעילות אלו המתבטא בחפיפת בסיס הלקוחות ובאופי המוצרים. כמו כן, במסגרת השינוי המבני, מונה מנכ"ל חדש לניהול משותף של החברות חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה (עד למיזוגן בפועל). להערכת הנהלת החברה, המיזוג יאפשר צמצום עלויות וצפוי להוביל להתייעלות תפעולית בכלל מערך ההפצה ללקוחות.

בנוסף, ביום 30 בינואר 2025, החליט דירקטוריון על הקמת מרכז לוגיסטי חדש ("**המרלו"ג**") על המקרקעין שבהם מחזיקה החברה הבת חמת ארמטורות, בזכויות חכירה מרמ"י, הממוקם באזור התעשייה הצפוני באשדוד, בו פועלת גם חמת עיצוב ושיווק. המרלו"ג המתכונן צפוי לכלול שטח בנוי כולל של כ-25,000 בגובה של כ-30 מטר. עלות הקמתו של המרלו"ג מוערכת בשלב זה בכ-130 מיליון ש"ח והשלמתו צפויה במהלך שנת 2029. להערכת החברה, המרלו"ג יאפשר מיזוג יעיל של צרכי הניהול, התפעול, האחסנה וההפצה של פעילותן של חמת עיצוב ושל חמת הפצה (הפועלת כיום באתר לוגיסטי סמוך לצומת ראם), וכן צפוי לצמצם את עלויות כוח האדם ושכר הדירה[1]. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי מיום 2 בפברואר 2025 (אסמכתא: 2025-01-008019), המובא בזאת על דרך ההפניה.

כמו כן, במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2024, שונה הרכב ה-CODM כדלקמן: ביום 10 באוקטובר 2024 מונתה הגב' רגינה אונגר ליו"ר החברה ומר יואב גולן מונה למנכ"ל החברה (חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל) וביום 5 בנובמבר 2024 מונה מר ניר גולן למשנה למנכ"ל החברה, ראו ביאור 27 לדוחות הכספיים.

כפועל יוצא מכל השינויים האמורים, ביצע צוות ההיגוי בחינה מחודשת של זיהוי ופילוח מגזרי הקבוצה. במסגרת בחינה זו נקבע כי החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024, יאוחדו מגזרי הפעילות של הברזים, הכלים הסניטריים בישראל, ההפצה ומגזר האביזרים המשלימים לחדרי אמבט ולמטבח (שנכלל בעבר במסגרת פעילויות אחרות) למגזר פעילות אחד בשם "סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה". כמו כן, החברה שינתה לחלק משאר המגזרים את שמם על מנת לשקף באופן טוב יותר את תיאור פעילותם, כמפורט להלן:

(א) **סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה -** כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה סיטונאית של מוצרי סניטציה: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב), מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.

(ב) **ייצור כלים סניטריים מחרס -** פעילות החברה הבת MCP הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס.

(ג) **ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק -** פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').

(ד) **קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים -** תחום פעילות זה כולל פעילות החברות הבנות חזיבנק ואלוני, העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה לפרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.

---

[1] יובהר כי האמור לעיל בדבר עצם הקמתו של המרלו"ג וכן הערכות החברה בדבר עלותו ו/או לוח הזמנים להשלמתו, הינם בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. אין כל וודאות כי החברה תחל בהקמת המרלו"ג ויתכן שהערכות החברה בדבר עלות הקמתו של המרלו"ג ולוח הזמנים להשלמתו יהיו שונים באופן מהותי מהאמור לעיל, הואיל והחברה טרם החלה בתכנון ואפיון פונקציונלי מפורט של המרלו"ג וטרם התקבלו האישורים הרגולטוריים הנדרשים, אשר אינם בשליטת החברה, וכי אין כל וודאות שיתקבלו ואם יתקבלו אין וודאות שיענו על צרכי החברה.

(ה) **מטבחים -** כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה), ייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט, וכן ייצור ושיווק של מטבחי חוץ מאלומיניום.

(ו) **אחרים -** פעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer.

3. <u>השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו</u>

למיטב ידיעת החברה, בשנתיים האחרונות לא בוצעו השקעות בהון החברה ולא בוצעה כל עסקה מהותית אחרת על ידי בעל עניין בחברה במניות החברה מחוץ לבורסה.

4. <u>חלוקת דיבידנדים ורכישה עצמית של מניות</u>

4.1. **<u>חלוקת דיבידנדים</u>**

לחלוקות דיבידנד שבוצעו בשנתיים האחרונות ורכישות עצמיות של מניות, ראו ביאורים 23ג' ו-23ה' לדוחות הכספיים.

4.2. **<u>מדיניות חלוקת דיבידנד</u>**

לחברה אין מדיניות חלוקת דיבידנד.

4.3. **<u>מגבלות על חלוקת דיבידנד</u>**

למועד הדוח, לחברה אין מגבלות חיצוניות אשר השפיעו ו/או עשויות להשפיע בעתיד על יכולתה לחלק דיבידנד, למעט המגבלות וההוראות הקבועות בדין ולמעט אמות מידה פיננסיות עליה התחייבה החברה כלפי התאגידים הבנקאיים המעמידים מסגרות אשראי לקבוצה, לפיה, החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר תגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי (על פי דוחותיה הכספיים המאוחדים), כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. בהתאם לדוחות הכספיים, ליום 31 בדצמבר 2024 יחס זה עומד על כ-28.5%. יצוין, כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 - "חכירות". לפרטים נוספים אודות התחייבויות כלפי תאגידים בנקאיים ולעמידה באמות מידה פיננסיות, ראו ביאור 12ג'(3) לדוחות הכספיים.

4.4. **<u>רווחים ראויים לחלוקה</u>**

בהתאם להוראות סעיף 302 לחוק החברות, נכון ליום 31 בדצמבר 2024, יתרת הרווחים הניתנים לחלוקה מסתכמים לסך של כ-51,497 אלפי ש"ח וזאת בכפוף למגבלות על חלוקת דיבידנד להן התחייבה החברה כמפורט בסעיף 4.3 לעיל.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

חלק שני - מידע אחר

5. מידע כספי לגבי תחומי הפעילות של התאגיד

5.1. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2024 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

	ייצור כלים סניטרים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים	מטבחים	אחרים	התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)	סך הכל מאוחד
הכנסות מחיצוניים	5,711	79,011	200,004	417,642	164,969	19,732	-	887,069
הכנסות בין-מגזריות	16,326	12,868	16,883	140	182	-	(46,399)	-
סה"כ הכנסות	**22,037**	**91,879**	**216,887**	**417,782**	**165,151**	**19,732**	**(46,399)**	**887,069**
עלויות משתנות	19,328	49,871	132,100	243,610	99,987	13,793	(43,920)	514,769
עלויות קבועות	15,796	25,976	49,372	170,228	71,257	9,628	(597)	341,660
סה"כ העלויות	**35,124**	**75,847**	**181,472**	**413,838**	**171,244**	**23,421**	**(44,517)**	**856,429**
רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)	**(13,087)**	**16,032**	**35,415**	**3,944**	**(6,093)**	**(3,689)**	**(1,882)**	**30,640**
נכסים	**107,098**	**97,253**	**234,096**	**536,102**	**381,190**	**20,610**	**177,813**	**1,554,162**
התחייבויות	**6,960**	**25,673**	**77,834**	**412,434**	**170,328**	**544**	**318,459**	**1,012,232**

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

5.2. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2023 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

	ייצור כלים סניטרים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים	מטבחים	אחרים	התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)	סך הכל מאוחד
הכנסות מחיצוניים	10,304	77,891	200,470	470,516	185,174	22,999	-	967,354
הכנסות בין-מגזריות	24,870	12,510	15,029	224	207	-	(52,840)	-
סה"כ הכנסות	**35,174**	**90,401**	**215,499**	**470,740**	**185,381**	**22,999**	**(52,840)**	**967,354**
עלויות משתנות	24,118	47,672	133,228	268,269	115,245	13,189	(60,861)	540,860
עלויות קבועות	16,320	24,763	54,105	176,039	70,685	9,207	7,222	358,341
סה"כ העלויות	**40,438**	**72,435**	**187,333**	**444,308**	**185,930**	**22,396**	**(53,639)**	**899,201**
רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)	**(5,264)**	**17,966**	**28,166**	**26,432**	**(549)**	**603**	**799**	**68,153**
נכסים	**123,604**	**94,694**	**228,285**	**486,949**	**387,804**	**24,988**	**187,104**	**1,533,428**
התחייבויות	**6,715**	**24,779**	**74,175**	**335,722**	**167,854**	**889**	**387,856**	**997,990**

5.3. להלן נתונים כספיים של התאגיד לפי תחומי פעילות לשנת 2022 על בסיס הדוחות הכספיים של החברה (באלפי ש"ח):

	ייצור כלים סניטרים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים הסניטריים	מטבחים (*)	אחרים	התאמות (בין-חברתי ולא מיוחס)	סך הכל מאוחד
הכנסות מחיצוניים	7,162	69,419	239,063	542,301	183,974	21,159	-	1,063,078
הכנסות בין-מגזריות	25,245	14,403	17,181	-	-	-	(56,829)	-
סה"כ הכנסות	**32,407**	**83,822**	**256,244**	**542,301**	**183,974**	**21,159**	**(56,829)**	**1,063,078**
עלויות משתנות	21,843	47,492	153,651	335,752	98,391	15,821	(60,767)	612,183
עלויות קבועות	10,847	23,725	59,527	160,545	71,084	11,044	9,727	346,499
סה"כ העלויות	**32,690**	**71,217**	**213,178**	**496,297**	**169,475**	**26,865**	**(51,040)**	**958,682**
רווח (הפסד) מפעולות רגילות (ללא הכנסות/הוצאות אחרות)	**(283)**	**12,605**	**43,066**	**46,004**	**14,499**	**(5,706)**	**(5,789)**	**104,396**
נכסים	**117,423**	**92,118**	**240,822**	**492,630**	**417,326**	**25,304**	**197,026**	**1,582,649**
התחייבויות	**7,308**	**25,330**	**76,842**	**337,549**	**187,552**	**1,277**	**449,326**	**1,085,184**

(*) תוצאות פעילות תחום זה נכללו בדוחות החברה החל מחודש מרץ 2022. לפרטים נוספים ראו סעיפים 1.2.11 – 1.2.13 לעיל.

לפרטים אודות ההתפתחויות שחלו בתוצאות תחומי הפעילות, ראו דוח הדירקטוריון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 (פרק שני לדוח תקופתי זה) ("דוח הדירקטוריון").

לדיווח אודות מגזרי הפעילות של הקבוצה, ראו ביאור 26 לדוחות הכספים.

6. סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות התאגיד[2]

להלן תובאנה הערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו-כלכלית שלה, אשר למיטב ידיעת החברה והערכתה, יש להם, או צפויה להיות להם, השפעה מהותית על התוצאות העסקיות או ההתפתחויות בחברה.

האמור בסעיף זה באשר להערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית בה פועלת החברה הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד, כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 ("חוק ניירות ערך"). מובהר, כי אין כל וודאות כי הנחות ואומדני החברה כמפורט לעיל יתממשו במלואם או בחלקם, הואיל והינם תלויים בגורמים חיצוניים ומאקרו כלכליים שאין לחברה כל יכולת השפעה עליהם או שיכולת החברה להשפיע עליהם מוגבלת.

6.1. המצב הביטחוני פוליטי - מלחמת "חרבות ברזל"

בתאריך 7 באוקטובר 2023, פתח ארגון הטרור חמאס במתקפת פתע חריפה על מדינת ישראל. המתקפה מרצועת עזה כללה ירי טילים וחדירת אלפי מחבלים לשטח ישראל, גבתה חיים של למעלה מ-1,100 בני אדם, ועוד כ-250 בני אדם נחטפו לעזה. בעקבות המתקפה הכריזה ממשלת ישראל על מלחמת "חרבות ברזל" ("המלחמה"), גייסה למעלה מ-300 אלף חיילי מילואים והחלה במתקפה על רצועת עזה. במביל, החלה מתקפה מלבנון לעבר גבולה הצפוני של ישראל על ידי ארגון הטרור חיזבאללה. כתוצאה ממתקפות הטרור מדרום ומצפון הארץ, הורתה ממשלת ישראל בחודש אוקטובר 2023 על פינויים של עשרות ישובים הממוקמים סביב רצועת עזה ולאורך הגבול עם לבנון. בהמשך למתקפות האמורות, גברה המתיחות בגזרות נוספות ובמהלך שנת 2024 הותקפה ישראל ישירות, מספר פעמים, על ידי איראן ומיליציות שונות הפועלות במזרח התיכון בשיתוף פעולה עימה (ביניהן ,המורדים החות'ים מתימן). צה"ל פעל לאורך שנת 2024 ברחבי רצועת עזה, לבנון, סוריה, תימן ואיראן.

המלחמה הביאה לצמצום והאטה כלכלית במשק – בין היתר, נסגרו עסקים, ביטולו אירועים, גויסו כוחות מילואים רבים, עובדים הוצאו לחופשות ללא תשלום ועוד. כמו כן, ניכרה פגיעה בענף הנדל"ן בישראל, בדגש על ענף הבנייה והשיפוצים. הפגיעה בענף הנדל"ן הושפעה, בין היתר, לאור סגירת אתרי בנייה ברחבי הארץ עם פרוץ המלחמה ופתיחתם בכפוף להנחיות פיקוח העורף והרשויות המקומיות, סגירה של משרדי מכירות ומחסור בכוח אדם בענף הבנייה – הן של עובדים זרים שעזבו את הארץ בעקבות המלחמה והן בשל פועלי בנייה פלסטינים מאזור יו"ש שנאסרה כניסתם לארץ, מצב אשר הוביל לכך שחלק מעבודות ופרויקטים בתחום הבנייה והשיפוצים נדחו או הוקפאו או משך ביצועם מתעכב לרבות עיכוב בקצב הליכי ייזום וכניסה לפרויקטים חדשים.

על אף הקשיים והאתגרים הרבים בסביבה העסקית, הכלכלה הישראלית הפגינה איתנות וחוסן והחל מהמחצית השנייה של שנת 2024 חלה התאוששות בפעילות הכלכלית, וניכרת התמודדות טובה יחסית עם אתגרי התקופה. החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024 חלה התמתנות מסוימת בעצימות המלחמה עם כניסתו לתוקף, ביום 27 בנובמבר 2024, של הסכם הפסקת אש בגזרת לבנון. בנוסף, ביום 19 בינואר 2025 נכנס לתוקף הסכם בין ישראל לבין ארגון הטרור חמאס לצורך שחרור חטופים ישראלים כנגד, בין היתר, הפסקת אש ברצועת עזה. למועד הדוח, קיימת עדיין אי בהירות לגבי המשך המלחמה, בכל אחת מהחזיתות, האם תהיה התעצמות מחודשת של הפעילות או לחלופין תמשכנה הפסקות האש בגבול הצפוני וברצועת עזה והעסקה להשבת החטופים.

הקבוצה חוותה ירידה בביקוש למוצריה המסופקים לענפי הבנייה והשיפוצים, אשר באה לידי ביטוי בירידה בהכנסותיה וברווחיותה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. כמו כן, מתקפות חוזרות ונשנות של החות'ים בים האדום, הביא להחלטתן של חברות ספנות רבות להפסיק את השיט בים האדום, אשר מהווה נתיב סחר ימי עיקרי ומשמעותי בין המזרח הרחוק לישראל ולשנות את נתיבי השייט למסלול עוקף אפריקה, או לחילופין, להשהות או להפסיק את הגעתן לישראל בכלל. בעקבות זאת, זמן ההובלה מהמזרח הרחוק התארך בכ- 3–4 שבועות ובשל כך התייקרה עלות ההובלה הימית וקיימים עיכובים בקבלת סחורות ואספקתן ללקוחות הקבוצה.

במהלך תקופת הדוח, הקבוצה הכירה בהכנסות בגין מענקי מדינה בשל המלחמה בסך נטו של כ-16.2 מיליון ש"ח (בשנת 2023 – סך של כ-17 מיליון ש"ח), מתוכן סך של כ-6 מיליון ש"ח בגין מענקים עבור החודשים נובמבר–דצמבר 2023 (מאחר והארכת תוקף תקנות הפיצויים אושרו בינואר 2024 הכנסות אלו לא הוכרו כהכנסה בדוחות הכספיים לשנת 2023).

---

[2] תיאור הסביבה הכלכלית והגורמים החיצוניים מבוססים, בין היתר, על נתונים ומידע כפי שהתפרסמו ולא אומתו על ידי החברה, באתר האינטרנט של בנק ישראל שכתובתו https://www.boi.org/il/, באתר האינטרנט של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה שכתובתו www.cbg.gov.il, באתר האינטרנט של משרד האוצר שכתובתו www.mof.gov.il,באתר האינטרנט של משרד הבינוי והשיכון שכתובתו www.moch.gov.il ובאתר האינטרנט של התאחדות הקבלנים בוני הארץ שכתובתו www.acb.org.il. החברה לא פנתה לקבלת הסכמה להכללת המידע האמור, שהינו מידע פומבי שפורסם לציבור.

לעניין פעילותה של החברה הבת מטבחי זיו, אשר מפעלה ממוקדם בשדרות, לאור העדר עובדי ייצור שמרביתם תושבי שדרות וסביבתה, במהלך תקופת הדוח וכן בסמוך למועד הדוח, מטבחי זיו פעלה עם כ-53 עובדי ייצור לעומת כ-70 עובדי ייצור לפני פרוץ המלחמה. בעקבות כך, תפוקת הייצור הממוצעת של מפעל מטבחי זיו ירדה לכ-50%-65% בהשוואה לתקופה שלפני המלחמה. כדי להתמודד עם המצב, החברה הבת פורמקס, סייעה למטבחי זיו וקלטה חלק מהייצור אליה ושתי החברות יחד הצליחו לעמוד בתפוקת ייצור עבור פעילות מטבחי זיו של כ-75% ביחס לתקופה שלפני המלחמה.

בחודש נובמבר 2024 נחתם הסכם להפסקת אש בגזרת לבנון, ובינואר 2025 הגיעו ישראל וחמאס להסכם על שחרור חטופים והפסקת אש ברצועת עזה. השלב הראשון של ההסכם בוצע, אך טרם הוחל בביצוע השלב השני, וישראל חידשה את הפעילות המלחמתית בעזה למועד פרסום הדוח קיימת חוסר ודאות באשר להימשכות הפסקת האש בחזית הצפונית וללחימה בחזית הדרומית ובנוגע להשלמת שלבי ההסכם מול חמאס.

למועד הדוח הפסקת האש מול חמאס הסתיימה וישראל חזרה למצב מלחמתי. נוכח העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה, השפעתם של תרחישים ביטחוניים שונים כגון המשך המלחמה בעזה, התמודדות ישראל בחזית הצפונית, המצב הבטחוני ביהודה ושומרון וכל הסלמה שהיא מול איראן, עלולה להביא לפגיעה משמעותית ורחבה יותר במשק ועל תחומי פעילותה של החברה, דבר אשר ישפיע לרעה גם על ביצועיה הכלכליים של החברה. נוכח העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה, למועד אישור הדוח, אין ביכולתה של הקבוצה להעריך את מלוא השלכות פוטנציאליות כאמור על פעילותה, ככל שיהיו.

6.2. <u>הסביבה המאקרו כלכלית בישראל</u>[3,4]

בשל העובדה כי עיקר פעילות הקבוצה הינו בישראל, למצב המשק הישראלי השפעה רבה על פעילות הקבוצה, באופן בו האטה כלכלית מביאה, בדרך כלל, לירידה בצריכה הפרטית, הגוררת ירידה במכירות הקבוצה. בנוסף, בתנאים של אי ודאות כלכלית, קיימת נטייה גוברת של הצרכנים לצרוך מוצרים זולים על פני מוצרים איכותיים, נטייה שעלולה להביא לפגיעה במכירות הקבוצה, המתמקדת במוצרים איכותיים.

שנת 2024 היתה שנה מורכבת ומאתגרת עבור המשק הישראלי. מלחמת "חרבות ברזל", אשר החלה ביום 7 באוקטובר 2023 יצרה זעזוע, הן בפן הציבורי והן בפן הכלכלי. השפעת המלחמה על המשק הישראלי הביאו לצמצום הפעילות במשק, קיטון בתחזית הצמיחה וגידול צפוי בגירעון וביחס החוב לתוצר של המדינה (לפרטים נוספים ראו סעיף 6.1 לעיל).

במהלך שנת 2024, בשל המשך הלחימה והשלכותיה, החליטה חברת דירוג האשראי הבינלאומית מוד'יס, להוריד את דירוג האשראי של ישראל פעמיים. ביום 9 בפברואר 2024 הורידה מוד'יס את דירוג האשראי של ישראל מרמה A1 לרמה A2 עם תחזית שלילית וביום 27 בספטמבר 2024, הורידה מודי'ס את דירוג האשראי בשתי דרגות, מרמה A2 לרמה Baa1. כמו כן, במקביל למודי'ס, במהלך 2024 חברות דירוג אשראי בינלאומיות נוספות החליטו להוריד את תחזית דירוג אשראי של ישראל.

בישראל, עלתה סביבת האינפלציה לאורך שנת 2024 ושיקפה עליית מחירים רוחבית, בין היתר עקב התארכות המלחמה, והגיעה ל-3.2%. בניסיון לרסן את האינפלציה, שמר בנק ישראל על יציבות בריבית, לאחר הפחתה בשיעור של 0.25% בתחילת השנה, והיא נותרה בשיעור של 4.5% (בהתאמה ירד שיעור ריבית הפריים מ-6.25% ל-6%). לפי תחזית בנק ישראל, צפוי שיעור האינפלציה השנתית לעמוד על כ-2.6% בשנת 2025 ועל כ-2.3% בשנת 2026.

התוצר בשנת 2024 צמח ב-שיעור של כ-0.6% ובהתאם לתחזית, התוצר צפוי לעלות בשיעור של כ-4% בשנת 2025 ובשיעור של כ-4.5% בשנת 2026. עוד בהתאם לתחזית בנק ישראל, הריבית צפויה לרדת מעט ולעמוד על שיעור שבין 4% ל-4.25% בממוצע ברבעון הרביעי לשנת 2025.

עוד יצוין, כי הנחת בנק ישראל היא שצמצום מספר המשרתים במילואים בשנת 2025 יקל על מגבלות ההיצע בשוק העבודה ויתמוך בהתאוששות היקף התעסוקה. שיעור האבטלה צפוי להישאר נמוך ולעמוד על 3.1% בשנים 2025 ו-2026 בממוצע.

---

[3] התחזית המקרו-כלכלית של חטיבת המחקר, ינואר 2025.

[4] מבוסס בין היתר, על נתונים שפורסמו על-ידי בנק ישראל, בכתובת: www.boi.org.il, על-ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בכתובת www.cbs.gov.il.

6.3. **<u>המדיניות המוניטארית</u>**

לשינויים בשיעורי הריבית עלולה להיות השפעה על תוצאותיה הכספיות של החברה לאור זאת שהחברה התקשרה בהסכמי מימון עם תאגידים בנקאיים שחלק מהחזר המימון כאמור הינו בריבית משתנה. בהתאם, שינוי בריבית עלול לגרום להשפעה בהחזרי הריבית בגין המימון כאמור שהועמד ויועמד לחברה.

בהתאם לסיכום ממצאיה של הוועדה המוניטרית של בנק ישראל, על רקע מלמת "חרבות ברזל", מדיניות הוועדה המוניטרית מתמקדת בייצוב השווקים והפחתת אי הוודאות, לצד יציבות מחירים ותמיכה בפעילות הכלכלית.

6.4. **<u>ענפי הבניה והשיפוצים בישראל</u>**

תחומי הפעילות של הקבוצה הינם בעיקר נגזרות של ענף מוצרי הבניה למגורים, ולפיכך מושפעים מהשינויים בהיקפי התחלות וגמר הבניה החדשה מחד ומהיקף השיפוצים בדירות יד שנייה מאידך.

ענף הבניה למגורים מאופיין בתנודות חדות בהיקף פעילותו. ענף זה רגיש לשינויים בפעילות העסקית, ותנודותיו נוטות להשפיע על כלל המשק. כמו כן, ענף הבניה למגורים, מושפע בין היתר מגורמים ייחודיים התלויים במדיניות הממשלה, לרבות: היקף הבניה הציבורית והפרטית המיועדת למגורים, מדיניות שיווק קרקעות שבבעלות רשות מקרקעי ישראל (רמ"י), מדיניות מיסוי הנדל"ן, וכן מדיניות עידוד ותמרוץ ממשלתיים לרוכשי דירות באזורים שונים בארץ, קצב אישור הליכי תכנון ורישוי של פרוייקטים, מדיניות בעניין מכסות עובדים זרים, על ידי הגורמים השלטוניים המוסמכים.

יודגש, כי להערכת החברה, שוק השיפוצים מהווה למעלה מ-70% מהפעילות בתחום מוצרי הגמר בניה וכולל שיפוץ בתים ודירות מגורים קיימות, דירות להשכרה וכן שיפוצי דירות במסגרת עסקאות יד שנייה.

בשנים האחרונות גוברת מעורבות הממשלה בשוק הנדל"ן, המתבטאת במתן תמריצים לסיום פרויקטי מגורים וכן בפרסום מכרזים לקרקעות של רמ"י במסלול "מחיר למשתכן" וכדומה. להערכת החברה, מעורבות זו משפיעה על תוצאות פעילות הקבוצה בצורה שלילית עקב רצונם של הקבלנים להוזיל עלויות בנייה באמצעות הוזלת הרכש בפרויקטים, לרבות חיפויים, ברזים, כלים סניטריים ומוצרי אינסטלציה. יצוין, כי מפרט מסלול "מחיר למשתכן" מחייב את הקבלן להציע לדייר 3 סדרות ברזים לבחירה, כשאחת מהן לפחות תוצרת ישראל, אך, למיטב ידיעת החברה, התחייבות זו אינה בהכרח מבוצעת על-ידי הקבלנים, מבלי שקיימת אכיפה כלשהי כנגדם. כמו כן, יצוין כי בשנת 2015 החליטה הממשלה להקים מטה דיור לאומי במשרד האוצר, שמטרתו להבטיח את יישום מדיניות הממשלה בתחום הדיור, תוך ריכוז של הגופים הממשלתיים השונים הפועלים בתחום זה, תחת משרד האוצר ("מטה הדיור"). מטה הדיור פעל לקיצור תהליכי התכנון, הרישוי, הגדלת היצע הקרקעות, הגדלת שיווק מקרקעין, הסרת חסמים ועוד. מטה הדיור חדל לפעול במהלך שנת 2020, ובמקומו פוצלו הסמכויות בן משרדי הממשלה השונים.

בשנת 2024 נמכרו כ-101,040 דירות, המהווה עלייה בשיעור של 40.8% לעומת שנת 2023 וירידה בשיעור של 6.4% לעומת שנת 2022[5].

בחודש דצמבר 2024 נרכשו 11,261 דירות, כולל דירות בסבסוד ממשלתי, כאשר זו הרמה הגבוהה ביותר במספר העסקאות מאז חודש מרץ 2022 (החודש שלאחר החל בנק ישראל להעלות את הריבית במשק). הרמה הגבוהה במספר העסקאות בולטת בשוק הדירות החדשות, כאשר סביר להניח כי זו הושפעה במידה רבה מהקדמת עסקאות טרם העלאת שיעור המע"מ בחודש ינואר 2025[6]. כמו כן, בהשוואה לחודש דצמבר 2023, שעמד עדיין בצל פרוץ המלחמה, נרשם גידול בשיעור של 85% במספר העסקאות, לעומת גידול של 58% בהשוואה לחודש דצמבר 2022.

בניכוי המכירות בסבסוד ממשלתי, עמד סך העסקאות בשוק החופשי בחודש דצמבר 2024 על 9,872, הגבוה ב-52% בהשוואה לחודש דצמבר 2023, וגידול בשיעור של 47% בהשוואה לחודש דצמבר 2022. בהשוואה לחודש הקודם נרשם גידול של 79%.

בהשוואה רב שנתית של מספר העסקאות בשוק החופשי בחודשי דצמבר מאז 2002, נמצא כי חודש דצמבר 2024 מדורג במקום התשיעי בדרוג זה, דרוג גבוה משמעותית בהשוואה לחודשים הקודמים, זאת כפי שצוין על רקע רמה גבוהה במיוחד של רכישת דירות חדשות בשוק החופשי (ובכלל, דהיינו גם בהכללת המכירות בסבסוד ממשלתי), אשר הייתה הגבוהה ביותר שנרשמה בחודשי דצמבר מאז. מנגד, בדירות יד שניה, חרף

[5] הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה - דירות בעסקאות נדל"ן - סיכום שנת 2024.
[6] אתר משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי "סקירת ענף הנדל"ן למגורים דצמבר 2024".

הגידול המשמעותי שנרשם במספר העסקאות גם בפלח שוק זה, עדיין מדובר בדרוג נמוך יחסית של חודש דצמבר 2024 בהשוואה היסטורית זו[7].

נוסף על האמור, רכישות דירה ראשונה בשוק החופשי בשנת 2024 הסתכמו ב-45,640 דירות חדשות, עלייה בשיעור של 65.1% בהשוואה לשנת 2023 ועלייה בשיעור של 17.2% בהשוואה לשנת 2022, רכישת דירות יד שניה עמדה בשנתה 2024 על 55,400 דירות, עלייה בשיעור של 25.5% בהשוואה לשנת 2023 וירידה בשיעור של 19.8% בשנת 2022[8].

להערכת החברה, שוק הנדל"ן בישראל הוכיח את עצמו כחסין לזעזועים שונים בשוק על רקע מגמות ומשברים שונים, ואף צפוי להמשיך לצמוח. האמור ניכר גם בנתונים שעולים מהדיווחים בפרויקטי החברה לפיהם בחודשים האחרונים, ולמרות המלחמה, ישנה חזרה לעבודה במרבית האתרים וכן כי חלה התאוששות בקצב מכירת הדירות בשנת 2024. ניתן לומר, כי ככלל בפרויקטי החברה אשר נמצאים בשלב הביצוע ומכירות הדירות, נמצא כי ישנה התקדמות בביצוע ובמכירות הפרויקטים כי לא מתקיימים קיפאון ו/או עצירות פרויקטים, אולם השוק טרם חזר לרמתו לפני אוקטובר 2023.

<u>התחלות בנייה וגמר בנייה</u>[9]

בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024 הוחל בבנייתן של כ-58,470 דירות, נתון המהווה ירידה של 9.7% בהשוואה לחודשים אוקטובר 2022-ספטמבר 2023. המספר הגדול ביותר של דירות שהחלה בנייתן בשנת 2024 היה במחוז תל -אביב (23.4%). בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024, הסתיימה בנייתן של כ-54,110 דירות, ירידה של כ-6.1% לעומת אוקטובר 2022-ספטמבר 2023.

בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024 החלה בנייתן של כ-14,150 דירות כתוצאה מהריסה של בניין קיים והקמה של בניין חדש, כאשר יותר ממחציתן נבנו במחוז תל אביב (כ-50.9%) וכ-25.3% במחוז מרכז. מתוך הדירות שהחלה בנייתן כתוצאה מהריסה של בניין קיים והקמה של בניין חדש, כ-78.2% (כ-11,060 דירות) נבנו במסגרת תמ"א 38/2 ופינוי-בינוי.

בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024 הסתכם שטח התחלות הבנייה לכל הייעודים ב-14.1 מיליון מ"ר, כאשר מכלל שטח התחלות הבנייה, כ-79.6% נועדו לבנייה למגורים וכ-20.4% נועדו לבנייה שלא למגורים.

בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024, הסתכם שטח גמר הבנייה לכל הייעודים (למגורים ושלא למגורים) ב-14.3 מיליון מ"ר. מכלל שטח גמר הבנייה בחודשים אוקטובר 2023-ספטמבר 2024, כ-71.9% נועד לבנייה למגורים וכ-28.1% נועד לבנייה שלא למגורים.

<u>שוק הדיור</u>

הקצב החודשי של עליית מחירי הדירות במהלך המחצית השנייה לשנת 2024 התמתן לעומת המחצית הראשונה לשנת 2024. מחירי הדירות חזרו לעלות במדד ספטמבר-אוקטובר 2024 אשר עלה בשיעור של 0.5%, וזאת לאחר שני מדדים אפסיים. בשנת 2024, עליית מחירי הדירות הסתכמה בשיעור של 6.7% ומניתוח של חטיבת המחקר של בנק ישראל עולה, כי עליית מחירי דירות יד שניה היא שהובילה את עליית מחירי הדירות בשנה האחרונה, בעוד שניכרת התאוששות של כמות העסקאות בדירות לעומת השפל אליו הגיעה עם פרוץ המלחמה, והיא מצויה מעט מתחת למגמתה. בהתאם לאמור, חלה עלייה בהיקף המשכנתאות, תוך עלייה בריבית במרבית המסלול. כמו כן, סעיף הדיור במדד המחירים לצרכן, המבטא את עלויות שכר הדירה, עלה בקצב מתון יחסית במהלך המחצית הנסקרת, אך קצב עלייתו השנתי קפץ בנובמבר 2024 (משיעור של 2.9% לשיעור של 4.0%), בעיקר בשל השפעת קצה, ובהשוואה של קצב עלייתו בשלושת החודשים האחרונים לעלייתו בחצי השנה האחרונה, ניכרה בו התייצבות[10].

מהשוואת מחירי העסקאות שבוצעו בחודשים נובמבר-דצמבר 2024 לעומת אוקטובר-נובמבר 2024, נמצא כי מחירי הדירות החדשות עלו ב-0.4% ובהשוואת העסקאות שבוצעו בתקופה האמורה לעומת התקופה המקבילה אשתקד, קרי נובמבר-דצמבר 2024 לעומת נובמבר-דצמבר 2023 נמצא כי מחירי הדירות בסה"כ עלו ב-7.3%, בעוד שמחירי הדירות החדשות עלו ב-0.7%[11].בחודש דצמבר 2024 נרכשו 11,261 דירות, כולל דירות בסבסוד ממשלתי - הרמה הגבוהה ביותר במספר העסקאות מאז חודש מרץ 2022, זאת בעיקר על רקע רמה גבוהה של רכישת דירות חדשות, טרם העלאת שיעור המע"מ בחודש ינואר 2025. בהשוואה לחודש דצמבר 2023,

---

7 אתר משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי "סקירת ענף הנדל"ן למגורים דצמבר 2024".

8 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה - דירות בעסקאות נדל"ן - סיכום שנת 2024.

9 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "התחלת הבנייה וגמר הבנייה בתקופה אוקטובר 2022-ספטמבר 2023" ו-הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "דירות ומבנים בישראל, 2023", אשר פורסם ביום 17 בינואר 2024.

10 אתר בנק ישראל, "דוח המדיניות המוניטרית – המחצית השנייה של 2024", אשר פורסם ביום 20 בינואר 2025: https://www.boi.org.il/publications/regularpublications/monetary-policy-reports/

11 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "שינוי במחירי שוק הדירות – ינואר 2025", אשר פורסם ביום 14 בפברואר 2025.

מדובר בגידול בשיעור של 85%, כאשר גם בהשוואה לחודש דצמבר 2022 מדובר בגידול חד בשיעור של 58% ושיעור גידול דומה נרשם גם בהשוואה לנתוני חודש נובמבר 2024[12].

בהתאם לנתוני הלמ"ס, מדד מחירי הדירות החדשות הכולל דירות חדשות ויד שניה מהשוואת מחירי העסקאות שבוצעו בחודשים נובמבר 2024-דצמבר 2024, לעומת מחירי העסקאות שבוצעו בחודשים אוקטובר 2024-נובמבר 2024, בניכוי עסקאות מחיר למשתכן, עלה ב-0.4%[13].

בשנת 2024 נמכרו כ-101,040 דירות, המהווה עלייה בשיעור של 40.8% לעומת שנת 2023 וירידה בשיעור של 6.4% לעומת שנת 2022[14].

בחודש דצמבר 2024 נרכשו 11,261 דירות, כולל דירות בסבסוד ממשלתי, כאשר זו הרמה הגבוהה ביותר במספר העסקאות מאז חודש מרץ 2022 (החודש שלאחר החל בנק ישראל להעלות את הריבית במשק). הרמה הגבוהה במספר העסקאות בולטת בשוק הדירות החדשות, כאשר סביר להניח כי זו הושפעה במידה רבה מהקדמת עסקאות טרם העלאת שיעור המע"מ בחודש ינואר 2025[15]. כמו כן, בהשוואה לחודש דצמבר 2023, שעמד עדיין בצל פרוץ המלחמה, נרשם גידול בשיעור של 85% במספר העסקאות, לעומת גידול של 58% בהשוואה לחודש דצמבר 2022.

בניכוי המכירות בסבסוד ממשלתי, עמד סך העסקאות בשוק החופשי בחודש דצמבר 2024 על 9,872 , הגבוה ב-52% בהשוואה לחודש דצמבר 2023, וגידול בשיעור של 47% בהשוואה לחודש דצמבר 2022. בהשוואה לחודש הקודם נרשם גידול של 79%[16].

בהשוואה רב שנתית של מספר העסקאות בשוק החופשי בחודשי דצמבר מאז 2002, נמצא כי חודש דצמבר 2024 מדורג במקום התשיעי בדרוג זה, דרוג גבוה משמעותית בהשוואה לחודשים הקודמים, זאת כפי שצוין על רקע רמה גבוהה במיוחד של רכישת דירות חדשות בשוק החופשי (ובכלל, דהיינו גם בהכללת המכירות בסבסוד ממשלתי), אשר הייתה הגבוהה ביותר שנרשמה בחודשי דצמבר מאז. מנגד, בדירות יד שניה, חרף הגידול המשמעותי שנרשם במספר העסקאות גם בפלח שוק זה, עדיין מדובר בדרוג נמוך יחסית של חודש דצמבר 2024 בהשוואה היסטורית זו[17].

נוסף על האמור, רכישות דירה ראשונה בשוק החופשי בשנת 2024 הסתכמו ב-45,640 דירות חדשות, עלייה בשיעור של 65.1% בהשוואה לשנת 2023 ועלייה בשיעור של 17.2% בהשוואה לשנת 2022, רכישת דירות יד שניה עמדה בשנתה 2024 על 55,400 דירות, עלייה בשיעור של 25.5% בהשוואה לשנת 2023 וירידה בשיעור של 19.8% בשנת 2022[18].

להערכת החברה, הביקוש לדיור בישראל מושפע, בין היתר, מהמצב הסוציו-אקונומי של התושבים (שיעור האבטלה, רמת השכר וכד'), היקף השקעות משקיעים מחו"ל בשוק הדירות בישראל, עידוד המדינה לרוכשי דירות (מענקים לזכאים, מענקים לאזורי פיתוח ועוד), היקף העלייה לארץ, שיעורי הריבית למשכנתאות ושיעור רוכשי הדירות להשקעה ביחס לכלל רוכשי הדירות. שוק הנדל"ן בישראל הוכיח את עצמו כחסין לזעזועים שונים בשוק על רקע מגמות ומשברים שונים, ואף צפוי להמשיך לצמוח, כאשר האמור עולה גם מהנתונים לעיל, לרבות נתוני הצמיחה והתאוששות בקצב מכירת הדירות בשנת 2024.

---

12 משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – דצמבר 2023", אשר פורסם ביום 12 בפברואר 2025

13 הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "שינוי במחירי שוק הדירות – ינואר 2025", אשר פורסם ביום 14 בפברואר 2025.

14 אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "דירות בעסקאות נדל"ן – סיכום שנת 2024", אשר פורסם ביום 13 בפברואר 2025: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2025/047/04_25_047b.pdf

15 אתר משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – דצמבר 2024", אשר פורסם ביום 12 בפברואר 2025: https://www.gov.il/BlobFolder/dynamiccollectorresultitem/review-real-estate-122024/he/reviews-and-publishes_review-real-estate-122024.pdf

16 אתר משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – דצמבר 2024", אשר פורסם ביום 12 בפברואר 2025, ראה לעיל.

17 אתר משרד האוצר, אגף הכלכלן הראשי, "סקירת ענף הנדל"ן למגורים – דצמבר 2024", אשר פורסם ביום 12 בפברואר 2025, ראה לעיל.

18 אתר הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, "דירות בעסקאות נדל"ן – סיכום שנת 2024", אשר פורסם ביום 13 בפברואר 2025: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/2025/047/04_25_047b.pdf

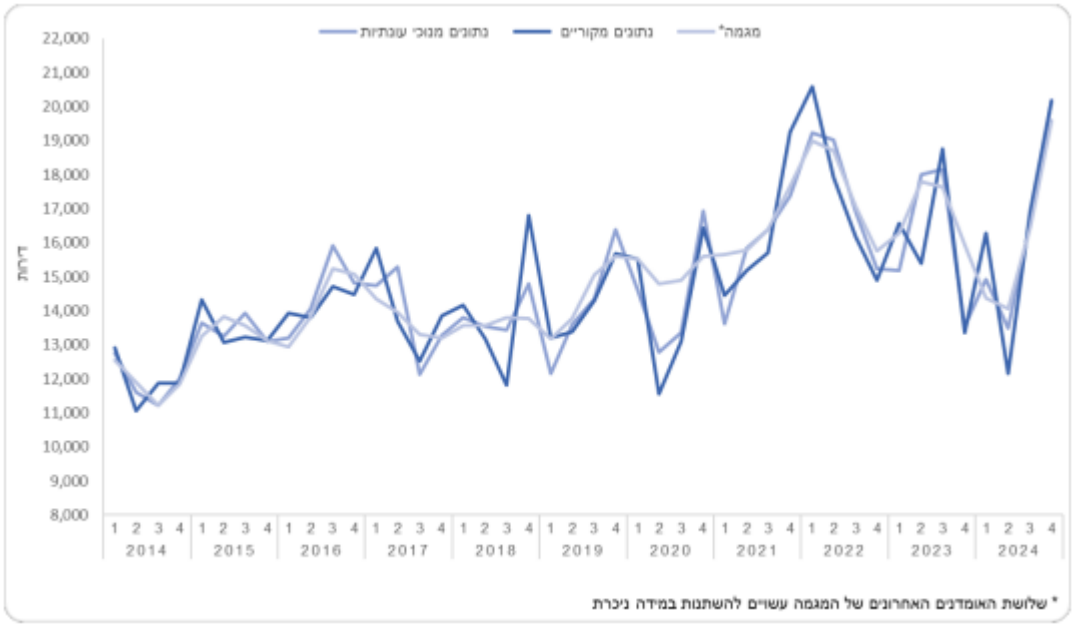
היקף המשכנתאות בישראל[19]

העלייה בביקוש בשנים האחרונות לדירות מגורים בישראל יחד עם שיעורי ריבית נמוכים, הביאה לכך שבשנים האחרונות נרשמו ביקושי שיא למשכנתאות (כ-117 מיליארד ש"ח בשנת 2021 וכ-116 מיליארד ש"ח בשנת 2022). על אף האמור, בלימת עליית מחירי הדיור ושיא של העלאות הריבית בשנת 2023 הביאו לכך שהיקף המשכנתאות בשנת 2023 הצטמצם ועמד על סך של כ-71 מיליארד ש"ח. בנוסף, גובה ההחזר החודשי הנדרש בגין משכנתא חדשה עלה באופן מהותי, כאשר עליה חדה בהחזר החודשי מצמצמת למשקי בית רבים את האפשרות ליטול משכנתא בהיקפים גדולים. עוד עולה מהנתונים כי בעוד שבתחילת שנת 2022 המשיכו לגדול היקפי המשכנתאות והגיעו לשיא של כ-13.4 מיליארד ש"ח בחודש מרץ 2022, בהמשך השנה חלה ירידה הדרגתית בהיקפי המשכנתאות ובמספרן, עד שבחודש אוקטובר 2023, בד בבד עם פרוץ המלחמה, היקף המשכנתאות החודשי נאמד בכ-4.5 מיליארד ש"ח בלבד. יחד עם זאת, בחודש דצמבר 2024 נרשמה התאוששות משמעותית והיקף המשכנתאות שנטלו בחודש זה עמד על שיא חודשי בסך של כ-13.8 מיליארד ש"ח (בין היתר, בשל עליית שיעור המע"מ החל מינואר 2025).

התחלות וגמר בנייה[20]

נתוני ענף הנדל"ן לשנת 2024 מצביעים על עלייה בהתחלות הבנייה בשנת 2024 לכ-65,530 אלף דירות, עלייה בשיעור של כ-2.3% לעומת שנת 2023.

דירות שהחלה בנייתן, לפי רבעון



מחוז המרכז מוביל עם כ-23% מסך התחלות הבנייה ואחריו מחוזות תל אביב והדרום עם כחמישית (21.4% ו-19.4%, בהתאמה). כ-71.2% מהדירות שהחלה בנייתן נבנו למטרת מכירה, מהן כ-11.8% בסבסוד ממשלתי (כ-5,500 דירות). כ-91.6% מהדירות שהחלה בנייתן הן דירות תוספתיות למשק. כלומר, התחלות הבנייה נטו עומדות על כ-60,040 דירות (כ-5,490 דירות קיימות נהרסו).

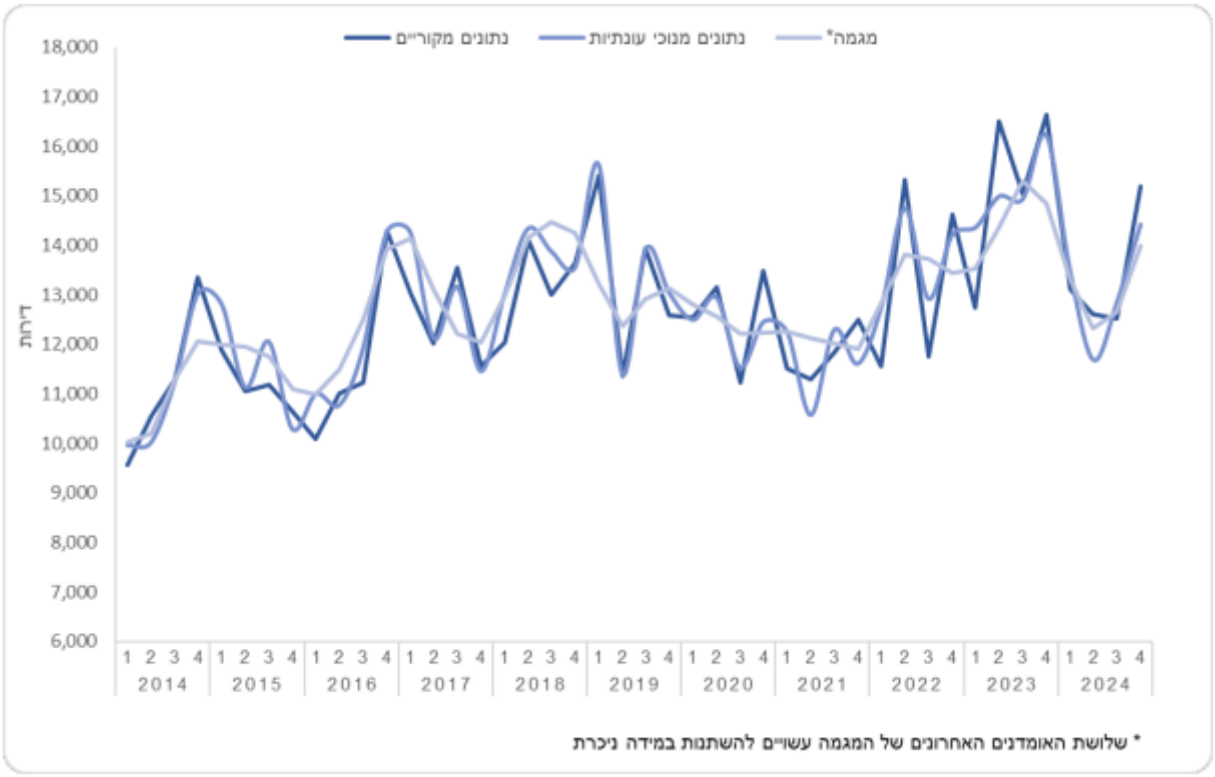
בשנת 2024 הונפקו היתרי בנייה עבור כ-77,060 דירות, עלייה של כ-4.5% לעומת שנת 2023. מסך הדירות שהונפקו עבורן היתרים בשנת 2024, כ-43.8% היו במחוזות תל אביב והמרכז – 22.4% ו-21.4%, בהתאמה.

בשנת 2024 הסתיימה בנייתן של כ-53,420 דירות, ירידה של כ-12.3% לעומת שנת 2023.

[19] אתר בנק ישראל, "נתוני אשראי לדיור"; "דוח המדיניות המוניטרית למחצית השנייה לשנת 2024", אשר פורסם ביום 15 בינואר 2025: https://boi.org.il/publications/regularpublications/monetary-policy-reports/2024-דו"ח-המדיניות-המוניטרית-המחצית-השנייה-של/

[20] ראו הודעה לתקשורת של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה "התחלות וגמר בנייה – סיכום שנת 2024", מיום 20 במרץ 2025: https://www.cbs.gov.il/he/mediarelease/DocLib/ 2025/091/04_25_091b.pdf

<u>דירות שהסתיימה בנייתן, לפי רבעון</u>



בסוף שנת 2024 הסתכם מספר הדירות בבנייה פעילה בכ-182.8 אלף דירות, עלייה של כ-7.1% לעומת שנת 2023 (170.6 אלף דירות).

משך זמן הבנייה הממוצע של בניין (משוקלל לפי מספר הדירות שבו) בשנת 2024 הוא כ-34.3 חודשים (לעומת כ-32.8 חודשים בשנת 2023 וכ-33.1 חודשים בשנת 2022.

6.5. **<u>עלות המוצרים, עלות חומרי הגלם ועלות ההובלה הימית</u>**

עלות חומרי הגלם הינם מרכיב בעלויות המוצרים המיוצרים והמיובאים (השפעה עקיפה) על ידי הקבוצה ועל ידי ספקיה. שינויים במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי הקבוצה, כדוגמת, נחושת, אבץ, זכוכית, אלומיניום, חרסיות, סגסוגות מתכת שונות ותרכובות פלסטיק שונות, עשויים להשפיע על מחירי הייצור של המוצרים ובהתאם על מחירי הרכישה ו/או עלויות הייצור של המוצרים על ידי הקבוצה.

בהקשר זה יצוין כי הברזים אותם מייצרת ומשווקת הקבוצה עשויים בעיקר מיציקות פליז שהינם סגסוגת של כ-60% נחושת וכ-40% אבץ. כמו כן, החברה חשופה למחירי הפוליפרופילן, חומר הגלם העיקרי בתעשיית הפלסטיק (מפעל החבה הבת חרסה סטודיו). כמו כן, חלק ממוצרי הקבוצה מיוצרים בהליכי שריפה הצורכים גז. בנוסף, עלויות הנלוות לייבוא המוצרים ו/או לייבוא חומרי גלם לייצור על ידי הקבוצה, כגון עלויות הובלה הימית, עשויות להיות מושפעות ממחירי הנפט, שער המטבע ומהשפעות גיאופוליטיות בעולם.

בכפוף לתנאי הסחר והתחרות בשווקים הרלוונטיים, שואפת הקבוצה להתאים את מחירי מוצריה בעת הצורך, לשינויים בעלויות חומרי הגלם. להערכת הנהלת החברה, גידול בעלות המוצרים וחומרי הגלם כאמור עלול לפגוע ברווחיותה בטווח הקצר אך בטווח הארוך יש ביכולתה לגלם את הגידול בעלות למרבית לקוחותיה.

הערכות החברה המפורטות לעיל הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. השפעת השינויים בעלות המוצרים, חומרי הגלם וההובלה הימית כאמור, עשויה להיות שונה באופן מהותי מהערכות החברה, לרבות שינויים שאין בהם כדי לפגוע מהותית ברווחיות הקבוצה או לחילופין מצב בו חברות הקבוצה לא יצליחו לגלם את מלוא הגידול בעלות חומרי הגלם ו/או ייצור המוצרים ו/או ההובלה הימית במחיר ללקוח, וכתוצאה מכך ההשפעות על הכנסות הקבוצה ורווחיותה עשויות להיות שונות באופן מהותי מערכות הנהלת החברה המפורטות לעיל, בין היתר, בשל שינויים מהותיים במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצור מוצרי הקבוצה, בעלויות הייצור ו/או עלויות הנלוות ליבוא המוצרים, בעלויות המוצרים המוגמרים ושינויים במצב במשק ובכללותו ומצב השווקים הספציפית בהם פועלת הקבוצה, בפרט.

6.6. **<u>שערי החליפין של המט"ח</u>**[21, 22]

מרבית קניות חומרי הגלם והמוצרים אשר מיובאים על ידי הקבוצה נרכשים במטבעות זרים (בעיקר דולר ואירו). לפיכך, חשופה הקבוצה לשינויים בשערי השקל לדולר ושערי השקל לאירו. כמו כן, קיימת השפעה שלילית לייסוף השקל לעומת הדולר והאירו, שכן שערי המט"ח הנמוכים תומכים ביבוא של מוצרים מתחרים מחד וכן פוגעים ביכולת התחרות וכדאיות בייצוא לשוקים בחו"ל. מנגד, רוב מוצרי הקרמיקה והאריחים שמשווקות חזיבנק ואלוני מיובאים ממדינות שונות בעולם, כגון גרמניה, איטליה, ספרד, סין, טורקיה ומדינות נוספות באירופה. לפיכך, לשינויים בשערי החליפין השפעה מהותית על עלויות המכר שלהן. ככלל, תיסוף של השקל ביחס לשערי החליפין בהן סוחרת חזיבנק (בעיקר אירו) ואלוני (בעיקר דולר), מביא לקיטון בעלויותיהן ועל ידי כך לשיפור תוצאותיהן הכספיות.

עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל השקל פחת משמעותית מול הדולר והאירו בשל עליית פרמיית הסיכון של ישראל. על מנת למתן את התנודות בשער השקל ולספק את הנזילות הנדרשת להמשך הפעילות הסדירה של השווקים, הכריז בנק ישראל לפני יום המסחר הראשון שאחרי פרוץ המלחמה על תוכנית מכירת מט"ח בהיקף של עד 30 מיליארד דולרים. במסגרת תוכנית זו מכר בנק ישראל סך של כ-8.2 מיליארד דולרים במהלך חודש אוקטובר 2023 וסך של כ-338 מיליוני דולרים במהלך חודש נובמבר 2023. בתחילת חודש נובמבר 2023 התהפכה המגמה, והחלה מגמת ייסוף משמעותית של השקל. מגמה זו נמשכה עד לסיום שנת 2023, כך שבסופה, השקל היה מיוסף לעומת רמתו בתחילתה.

שערו הממוצע של השקל לדולר בשנת 2024 עמד על כ-3.6997 לעומת שער ממוצע של כ-3.6871בשנת 2023, עליה בשיעור של כ-0.34%. שערו הממוצע של השקל לאירו בשנת 2024 עמד על כ-4.0028 לעומת כ-3.98766 בשנת 2023, המשקף עליה של כ-0.38%. יתרות מטבע החוץ של בנק ישראל (כולל יתרות עם קרן המטבע) בסוף חודש דצמבר 2024 הסתכמו בסך של 214,563 מיליוני דולרים לעומת סך של 204,637 מיליוני דולרים בסוף חודש דצמבר 2023.

6.7. **<u>שינוי מדיניות מכסים</u>**

לאחר תאריך המאזן, הממשל החדש בארה"ב הכריז על מדיניות מכסים חדשה לפיה ארה"ב תטיל מכסים על ייבוא סחורות שונות ממדינות שונות לארה"ב. למועד הדוח, מדיניות זו טרם יושמה במלואה ואף עשויה להשתנות, ואין ביכולת החברה להעריך אם ובאיזה היקף ואופן המדיניות האמורה תיושם. בהתאם להערכות שונות, מהלך כאמור עשוי להוביל להטלת מכסים במדינות שונות בעולם על סחורה המיובאת מארה"ב ואף למלחמת סחר בין המדינות השונות.

אם מכסים אלו יחולו על איזה ממוצרי החברה, הדבר עלול לפגוע בביקושים מצד לקוחותיה. בנוסף, מכסים אלו עלולים להשפיע על עלות חומרי הגלם ובכך להעלות את עלויות ייצור מוצריה.

למועד זה, טרם ניתן לאמוד את השפעת מדיניות זו לטווח המיידי ולטווח הארוך.

הערכות החברה באשר למגמות, אירועים והתפתחויות בסביבה המאקרו כלכלית בה היא פועלת הינן בבחינת מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. אין כל ודאות כי הנחות ואומדנים אלה יתממשו במלואם או בחלקם הואיל והם תלויים בגורמים חיצוניים ומאקרו כלכליים, שאין לחברה כל יכולת השפעה עליהם או שיכולתה להשפיע עליהם מוגבלת.

---

[21] ראו אתר בנק ישראל, "יתרות מטבע החוץ בבנק ישראל לחודש דצמבר 2024", אשר פורסם ביום 7 בינואר 2025: https://www.boi.org.il/publications/pressreleases/7-1-25/

[22] ראו אתר בנק ישראל, "יתרות מטבע החוץ בבנק ישראל לחודש דצמבר 2023", אשר פורסם ביום 7 בינואר 2024: https://boi.org.il/publications/pressreleases/07-01-24/

חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחומי פעילות

תחומי הפעילות של הקבוצה הינם בעיקר במוצרי הגמר הבניה, שהינם נגזרות של ענף מוצרי הבניה בעלי פרמטרים ואפיונים דומים רבים. לאור זאת, בסעיפים הנסקרים להלן, בהם אין הבדל בין תחומי הפעילות, הפירוט יינתן עבור תחומי הפעילות לעיל במשותף ואילו בסעיפים בהם קיים הבדל יינתן פירוט נפרד באשר לכל תחום פעילות. לתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים וכן לתחום המטבחים, אשר אף הם מהווים נגזרת של ענף מוצרי הבניה, ישנם פרמטרים ואפיונים מסוימים דומים לתחומי הפעילות של הקבוצה, אך הם נבדלים בחלק מהפרמטרים העיקריים. לפיכך, אלא אם צוין אחרת במפורש, תיאור עסקי החברה המפורטים בסעיף 7 להלן לא יתייחס לתחום הקמעונאות והקרמיקה ולתחום המטבחים, אשר לגביהם יינתן תיאור בנפרד כמפורט בסעיפים 8 ו-9, בהתאמה, להלן.

7. <u>מידע כללי על תחומי הפעילות של הקבוצה</u>

7.1. <u>פרטים אודות תחומי הפעילות</u>

(א) **סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה -** כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה סיטונאית של מוצרי סניטציה: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב), מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.

(ב) **ייצור כלים סניטריים מחרס -** פעילות החברה הבת MCP הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס.

(ג) **ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק -** פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').

(ד) **קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים -** תחום פעילות זה כולל פעילות החברות הבנות חזיבנק ואלוני, העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה לפרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.

(ה) **מטבחים -** כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה), ייצור ושיווק של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ואלמנטים שונים לריהוט, וכן ייצור ושיווק של מטבחי חוץ מאלומיניום.

(ו) **אחרים -** פעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer.

7.1.1. <u>מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו</u>

כמתואר לעיל, הקבוצה פועלת בתחומי העיצוב, פיתוח, ייצור, יבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרים לעיצוב הבית, מוצרי אינסטלציה ומוצרי גמר בניה לבית.

המצב הכלכלי במשק וההשלכות שלו על ענף הבניה (היקפי הבניה החדשה, הבניה המסחרית והיקף השיפוצים של דירות קיימות) מהווים את הגורם המרכזי המשפיע על התוצאות העסקיות השוטפות של הקבוצה. עם זאת, מניסיונה של הקבוצה עולה, כי השוק העיקרי והיציב מבין השלושה הינו שוק השיפוצים.

בשנים האחרונות ניכרת מגמה צרכנית של מעבר מרכישת מוצרים, אשר בעבר הוחלפו רק מתוך הכרח עקב בלאי או קלקול, לרכישה של מוצרים בשל הרצון לרכוש מוצר מעוצב, אופנתי ועכשווי. החברה מעריכה כי מגמה זו תמשך ואף תתחזק בשנים הקרובות, דבר המחייב התעדכנות שוטפת, חדשנות עיצובית ויצירתית ויכולת זיהוי המגמות העיצוביות בשוק תוך פיתוח מהיר של מוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה.

על אף האמור לעיל, מדיניות הממשלה להורדת מחירי הנדל"ן, למשל באמצעות תוכנית "דיור למשתכן", מעודדת את הקבלנים ורשתות הקרמיקה לייבא מוצרים זולים ממדינות המזרח, וזאת באיכות, העיצוב והשירות הנחותים ממוצרי הקבוצה.

7.1.2. <u>מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות</u>

במסגרת פעילות הקבוצה חלים עליה חוקים ומגבלות הנובעים בחלקם מחוקי איכות הסביבה; חוקים ותקנות בקשר לגהות ובטיחות בעבודה; חוקי הגנת הצרכן; מגבלות ותקנים ישראלים ובינלאומיים לחלק ממוצריה ועוד. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם, וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

7.1.3. שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

בשנים האחרונות השוק נחשף יותר ויותר ליבוא, בעיקר עקב הקלות בהליכי היבוא לישראל, מכסים זניחים וייסוף השקל. בנוסף, מגמת ייסוף השקל בשנים האחרונות פוגעת ביכולת התחרות והכדאיות (רווחיות) של הקבוצה בייצוא. לפרטים אודות השפעות מלחמת חרבות ברזל, ראו סעיף 6.1 לעיל.

7.1.4. התפתחויות בשווקים של תחום הפעילות או שינויים במאפייני הלקוחות

הקבוצה מושפעת בעיקר מהיקפי הפעילות של הבניה החדשה, השיפוצים והתחזוקה/שחלופים. מרבית הלקוחות הגדולים, אשר מוכרים את מוצרי הקבוצה לצרכנים הסופיים, הינם גם יבואנים של מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בניה, ובתור שכאלה מתחרים במוצרי הקבוצה. מצב זה נמשך מזה מספר שנים ואולם בשנים האחרונות, התחרות ביחס למוצרי החברה אף גברה בשל הגידול ביבוא של מוצרים זולים.

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

איכות המוצרים בתחומי הפעילות של הקבוצה מושפעת מטכנולוגיה מתקדמת של אמצעי הייצור, כאשר על מנת לייצר מוצרים באיכות, עיצוב וגימור גבוהים יותר, נדרשת הקבוצה להשתמש באמצעי ייצור משוכללים ויקרים יותר ובמערכות מודרניות כגון רובוטיקה (תהליך ממוכן ללא התערבות יד אדם) ו-IOT (Internet of Things).

7.1.6. גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, העיקריים ביניהם: (1) ידע וטכנולוגיה; (2) ייצור וייבוא מגוון רחב של מוצרים באיכות גבוהה; (3) קיום מערך שיווק בעל פריסה ארצית רחבה; (4) זמינות ומקורות של חומרי גלם ו/או מוצרים; (5) פיתוח מוצרים חדשים בעלי עיצוב חדשני ומקורי ושדרוג מוצרים קיימים; (6) מתן שירות איכותי ומקצועי ללקוחות ולצרכנים הסופיים; (7) קביעת מחירים תחרותיים ובדרך זאת בניית נאמנות בקרב לקוחות, על מנת שיבחרו לרכוש את מוצרי הקבוצה; (8) עמידה בלוחות זמני אספקת המוצרים; (9) התייעלות מתמשכת; (10) ניצול מרבי של כושר הייצור של קווי הייצור השונים; ו-(11) התאמה לשוק משתנה בו אפשרויות הפרסונליזציה של הצרכנים מהווה משקל חשוב בבחירת המוצר.

7.1.7. שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את הקבוצה בתהליך הייצור נרכשים ממספר ספקים. לקבוצה אין תלות בספק חומרי גלם מסוים, הואיל וקיימים ספקים רבים, בארץ ובעיקר בחו"ל, המספקים את חומרי הגלם האמורים. הקבוצה מבצעת בחינה מתמדת של ספקי חומרי הגלם ושל ספקי החלקים המשמשים לייצור מוצריה וספקי המוצרים המיובאים ומשווקים על ידי הקבוצה, ומבצעת שינויים במערך ספקים אלה בהתאם לרמת האיכות הנדרשת מכל מוצר והמחיר הנדרש על ידי הספקים. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של הקבוצה.

7.1.8. מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

מחסומי הכניסה העיקריים הינם ידע, ניסיון בתחום הפעילות (הנצבר לאורך שנים), אמצעי ייצור, השקעה כספית מהותית בהקמת מפעלי ייצור ובהקמת מערך שיווק והפצה מתאים. בנוסף, השימוש הגובר בטכנולוגיה מתקדמת ויקרה יותר במהלך השנים האחרונות (כדוגמת רובוטים ותנורים מתקדמים) העלה את חסמי הכניסה לתחום הפעילות.

עם זאת, בתחומי הייבוא ו/או השיווק (להבדיל מייצור) של מוצרים הדומים למוצרי הקבוצה, לא קיימים חסמי כניסה מהותיים.

7.1.9. תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי הקבוצה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים חליפיים, אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה. כמו כן, חלק גדול ממוצרי הקבוצה הינם חליפיים זה לזה.

7.1.10. מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

לאורך השנים, גדלה התחרות בשוק המקומי עקב השתכללות אמצעי התקשורת, גידול באמצעי כושר יצור זולים (במיוחד במזרח הרחוק, הודו וטורקיה) והקטנת גובה המכסים.

7.2. **מוצרים ושירותים**

7.2.1. תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

כולל בעיקר ייבוא, שיווק ומכירה סיטונאית של מוצרי סניטציה: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב), מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.

7.2.2. תחום ייצור כלים סניטריים מחרס

אסלות וכיורים מחרס המיוצרים על ידי החברה הבת MCP.

7.2.3. תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק

פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').

7.2.4. שירות לקוחות

כל תחום פעילות, כמפורט לעיל, מרכז שירות לקוחות המעניק שירות ללקוחות הקצה במסגרת אחריות למוצרים, ואף שירות שאיננו מכוסה באחריות (וזאת כנגד תשלום). עם זאת, שירות הלקוחות למוצרי MCP (תחום ייצור הכלים הסניטריים מחרס) ניתן בפועל ללקוחות הקצה בישראל על ידי מחלקת שירות הלקוחות של תחום הסיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה.

7.3. **פילוח הכנסות**

בכל אחת מהשנים 2022 – 2024, לא הייתה קבוצת מוצרים או שירותים (בכל אחד מתחומי הפעילות בנפרד), אשר שיעור ההכנסות מהן עלה על 10% מסך ההכנסות של הקבוצה, למעט קבוצות המוצרים כמפורט בסעיף 8.3 בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים.

7.4. **מוצרים חדשים**

כחלק מפעולות הייצור, עוסקת הקבוצה, באופן שוטף ותוך שימוש בעיקר באמצעי הייצור שלה (כגון עובדי מחלקת הפיתוח וההנדסה ונושאי תפקידים אחרים בקבוצה), וכן בשירותיהם של מעצבי מוצר מקומיים ובינלאומיים, בפיתוח עיצובים שונים וחדישים של מוצרים, בשיפור הדגמים הקיימים ובפיתוח מוצרים חדשים באמצעות תשתית תפעולית וטכנולוגית המתקדמת מסוגה בישראל המתאימה למגוון קטגוריות בתחום עיצוב הבית.

הפעילות מתמקדת בעיקר במעקב אחר ההתפתחות התחום (בארץ ובעולם), בפיתוח של מוצרים חדשים והתאמה או שדרוג של מוצרים קיימים, והכל כדי לספק לשוק מוצרים מתקדמים, עדכניים וחדשניים. הקבוצה מקפידה לרשום פטנטים ומדגמים על מוצרים חדשניים וייחודיים אותם היא מפתחת.

7.5. **לקוחות**

7.5.1. כללי

קהל היעד הסופי העיקרי של מוצרי הקבוצה (אשר רוכש את מוצרי הקבוצה בעיקר דרך לקוחותיה הקמעונאיים ולא במישרין מהקבוצה) נחלק לשלוש קבוצות:

(א) שוק הבניה החדשה - בעלי יחידות דיור חדשות לרבות בתים צמודי קרקע;

(ב) שוק השיפוצים - משפצים של יחידות דיור קיימות לרבות בתים צמודי קרקע);

(ג) תחזוקה ושחילופים - החלפות אד-הוק של מוצרים מסוימים.

7.5.2. תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה

קיים ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) וכן גרעין לקוחות קבוע, עליו מתבססת תכנית הייצור, הרכש והמכירות של הקבוצה. החברה מבחינה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

(א) לקוחות "פרוייקטים" - בעיקר קבלנים, מוסדות, בתי מלון וחברות אחזקה בתחום, כאשר לקוחות אלו הינם הלקוח הסופי.

(ב) לקוחות מסחריים וקמעונאיים - בעיקר רשתות ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה (לרבות החברות הבת חזיבנק ואלוני), סוחרים סיטונאים ומפיצים בענף גמר הבניה, חנויות כלי הבית וחניות מסוג DIY (Do it yourself) ולקוחות קמעונאים קטנים בענף גמר הבניה (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי).

(ג) ייצוא - בעיקר סיטונאים ומפיצים בחו"ל בענף גמר הבניה. בשנים האחרונות חלה מגמת ירידה בהכנסות ממכירה לשווקים בחו"ל.

7.5.3. <u>תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק</u>

בתחום זה קיים ביזור לקוחות משמעותי (מאות לקוחות) וכן גרעין לקוחות קבוע, עליו מתבססת תכנית הייצור, הרכש והמכירות. בתחום זה, החברה מבחינה בעיקר בין שני ערוצי הלקוחות הבאים:

(א) <u>לקוחות מסחריים וקמעונאיים</u> - בעיקר סוחרים סיטונאים ומפיצים בענף גמר הבניה (לרבות חמת הפצה), חנויות כלי הבית וחנויות מסוג DIY.

(ב) <u>ייצוא</u> - בעיקר מפיצים, רשתות שיווק כלי בית ו-DIY שונים בחו"ל.

7.5.4. <u>פעילויות אחרות</u>

פעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer.

עיקר לקוחות החברה הבת Houzer מתחלקים בין 2 ערוצים:

לקוחות המסחר המקוון ("e-commerce"), כגון Amazon.com, Wayfair.com, Build.com, Houzz.com ו-Homedepot.com, ולקוחות קמעונאים – אולמות תצוגה.

7.5.5. לקבוצה אין לקוחות מהותיים בארץ ובחו"ל שההכנסות מהם הינן בשיעור השווה או העולה על 10% מכלל הכנסותיה של הקבוצה. כמו כן, למועד הדוח לקבוצה אין תלות במי מלקוחותיה.

להערכת החברה, לקוחות הקבוצה מאופיינים בנאמנות לקבוצה ולמוצריה, ובהתאם לכך לקוחות הקבוצה הינם, על פי רוב, לקוחות קבועים ולא מזדמנים, ומרביתם לקוחות ותיקים הרוכשים ממוצרי הקבוצה במשך שנים רבות (יצוין, כי לקוחות רבים של הקבוצה רוכשים מספר רב של מוצרים ממגוון מוצרי הקבוצה ולא מסתפקים ברכישת מוצר או קו מוצרים אחד).

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

7.5.6. התפלגות הכנסות הקבוצה על פי ותק לקוחותיה לפי תחומי פעילות (לא כולל תחום המטבחים ותחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים) (באלפי ש"ח):

	שנת 2024											
ותק לקוחות	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
5 שנים ומעלה	0%	-	74%	67,624	74%	159,545	(33%)	8,588	77%	235,757
3-5 שנים	9%	1,976	9%	7,865	8%	17,084	(42%)	11,144	13%	38,069
1-3 שנים	4%	871	2%	1,881	9%	19,211	0%	-	7%	21,963
פחות משנה	13%	2,864	2%	1,641	2%	4,164	0%	-	3%	8,669
מכירות בין תחומי פעילות	74%	16,326	14%	12,868	8%	16,883	175%	(46,077)	0%	-
סה"כ	**100%**	**22,037**	**100%**	**91,879**	**100%**	**216,887**	**100%**	**(26,345)**	**100%**	**304,458**

	שנת 2023											
ותק לקוחות	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
5 שנים ומעלה	0%	-	66%	59,379	72%	154,677	(34%)	10,010	72%	224,066
3-5 שנים	10%	3,565	17%	15,425	9%	20,053	(44%)	12,989	17%	52,032
1-3 שנים	4%	1,571	1%	1,105	8%	17,865	0%	-	6%	20,541
פחות משנה	15%	5,168	2%	1,982	4%	7,875	0%	-	5%	15,025
מכירות בין תחומי פעילות	71%	24,870	14%	12,510	7%	15,029	178%	(52,409)	0%	-
סה"כ	**100%**	**35,174**	**100%**	**90,401**	**100%**	**215,499**	**100%**	**(29,410)**	**100%**	**311,664**

	שנת 2022											
ותק לקוחות	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
5 שנים ומעלה	0%	-	64%	53,636	73%	185,982	0%	-	71%	239,618
3-5 שנים	18%	5,887	11%	9,304	7%	17,296	(28%)	9,934	13%	42,421
1-3 שנים	0%	-	5%	4,370	10%	26,454	(31%)	11,225	12%	42,049
פחות משנה	4%	1,275	3%	2,109	3%	9,331	0%	-	4%	12,715
מכירות בין תחומי פעילות	78%	25,245	17%	14,403	7%	17,181	159%	(56,829)	0%	-
סה"כ	**100%**	**32,407**	**100%**	**83,822**	**100%**	**256,244**	**100%**	**(35,670)**	**100%**	**336,803**

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

7.5.7. התפלגות הכנסות התאגיד על בסיס סוגי לקוחות (לא כולל תחום מטבחים ותחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים) (באלפי ש"ח):

	שנת 2024											
	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
אולמות תצוגה וסוחרים	-	0%	26,097	28%	156,760	72%	8,588	(33%)	191,445	63%
מפיצים	-	0%	48,092	52%	19,091	9%	-	0%	67,183	22%
יצרנים ורשתות	-	0%	283	0%	2,525	1%	-	0%	2,808	1%
פרויקטים ואחרים	5,711	26%	4,539	5%	21,628	10%	11,144	(42%)	43,022	14%
מכירות בין תחומי פעילות	16,326	74%	12,868	14%	16,883	8%	(46,077)	175%	-	0%
סה"כ	**22,037**	**100%**	**91,879**	**100%**	**216,887**	**100%**	**(26,345)**	**100%**	**304,458**	**100%**

	שנת 2023											
	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
אולמות תצוגה וסוחרים	-	0%	27,311	30%	156,495	73%	10,010	(34%)	193,816	62%
מפיצים	-	0%	46,399	51%	24,733	11%	-	0%	71,132	23%
יצרנים ורשתות	-	0%	253	1%	2,428	1%	-	0%	2,681	1%
פרויקטים ואחרים	10,304	29%	3,928	4%	16,814	8%	12,989	(44%)	44,035	14%
מכירות בין תחומי פעילות	24,870	71%	12,510	14%	15,029	7%	(52,409)	178%	-	0%
סה"כ	**35,174**	**100%**	**90,401**	**100%**	**215,499**	**100%**	**(29,410)**	**100%**	**311,664**	**100%**

	שנת 2022											
	ייצור כלים סניטרים מחרס		ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק		סיטונאות הכלים הסניטריים והאינסטלציה		פעילויות אחרות והתאמות		סה"כ בנטרול מכירות הדדיות	
אולמות תצוגה וסוחרים	-	0%	28,643	34%	186,203	73%	9,934	(28%)	224,780	67%
מפיצים	-	0%	36,205	43%	32,254	12%	-	0%	68,459	20%
יצרנים ורשתות	-	0%	469	1%	2,817	1%	-	0%	3,286	1%
פרויקטים ואחרים	7,162	22%	4,102	5%	17,789	7%	11,225	(31%)	40,278	12%
מכירות בין תחומי פעילות	25,245	78%	14,403	17%	17,181	7%	(56,829)	159%	-	0%
סה"כ	**32,407**	**100%**	**83,822**	**100%**	**256,244**	**100%**	**(35,670)**	**100%**	**336,803**	**100%**

7.6. **<u>שיווק והפצה</u>**

השווקים העיקריים בהם פועלת הקבוצה הינם השוק המקומי, צפון אמריקה ואירופה. יובהר כי בשנים 2024, 2023 ו-2022, פעילות היצוא והמכירה בחו"ל הסתכמה לשיעור של כ-6.4%, כ-6.7% וכ-4.7% מסך הכנסות הקבוצה, בהתאמה. בשווקים אלו פועלת הקבוצה שנים רבות ועוסקת באופן שוטף בניסיונות להרחיב את חוג לקוחותיה ואת שוקי היעד של מוצריה.

7.6.1. <u>פעילות השיווק והמכירות בשוק המקומי</u>

לקבוצה מערך של עובדים המשמשים כאנשי שיווק והפצה של כלל מוצריה. אנשי השיווק והמכירות נחלקים לפי סוגי המוצרים השונים, הלקוחות ו/או אזורים גיאוגרפיים.

שינוע ושילוח המוצרים מאתרי הקבוצה ללקוחותיה השונים מתבצע ישירות מהאתרים של הקבוצה, בעיקר באמצעות עובדי הקבוצה ובאמצעות כלי רכב בבעלות הקבוצה (לרבות בליסינג), וכן באמצעות מובילים חיצוניים. מוצרי הקבוצה נמכרים על פי הזמנות שוטפות המתקבלות מהלקוחות. יובהר, כי המכירה ללקוחות הקבוצה הינה סופית ואינה תלויה ביכולתם של הלקוחות לשווק את המוצרים הנרכשים לצרכן הסופי. כמו כן, יצוין כי המדיניות המסחרית של הקבוצה נקבעת מול לקוחותיה והקבוצה אינה קובעת את מחיר המכירה לצרכן הסופי.

הקבוצה מקדמת את מוצריה באמצעים שונים, בין היתר בדרכי המדיה, פרסום בתחנות רדיו וקמפיינים בערוצי טלוויזיה, לרבות חסויות, רשתות חברתיות ואתרי אינטרנט. בנוסף, משתתפת הקבוצה בכנסים לבעלי מקצוע (אדריכלים, מעצבי פנים, קבלני בניין, קבלני אינסטלציה וכדומה), בין אם אלה כנסים הנערכים ביוזמתה ו/או במימונה, ובין אם אלה כנסים בהם היא מתארחת בלבד. כמו כן, מפעם לפעם, במהלך הכשרתם של בעלי מקצוע שונים, נערכים סיורים של המתלמדים במפעלי הקבוצה במהלכם הם נחשפים למוצרי הקבוצה ולפעילותה.

7.6.2. <u>פעילות השיווק והמכירות בשווקים הבינלאומיים</u>

לקבוצה מחלקות שיווק הפועלת מישראל ואחראיות על הטיפול בשווקים הבינלאומיים, החל מיצירת הקשר הראשוני עם הלקוחות וטיפוח הקשרים עמם, ועד קבלת ההזמנות ואספקתן.

המוצרים משווקים באמצעי הובלה ימיים ו/או אוויריים, בהתאם לדרישות הלקוחות, לסוג המוצרים ולדחיפות האספקה.

הקבוצה משווקת בשוק הצפון אמריקאי ברזי מטבח מתוצרת חמת ומוצרים נוספים בין היתר באמצעות החברה הבת Houzer, אשר מייבאת, משווקת ומפיצה כיורים ואביזרים נלווים לכיורים העשויים בעיקר מנירוסטה, חרס, נחושת וסיליגרניט למטבחים וחדרי אמבטיה וכן ברזי מטבח מתוצרת חמת.

7.7. **<u>צבר הזמנות</u>**

המכירות לשוק המקומי נעשות באופן שוטף לטווח המיידי, בהתאם לצרכים המשתנים של לקוחות הקבוצה. אספקת המוצרים ללקוחות בשוק המקומי מבוצעת מתוך המלאי. לאור האמור, לקבוצה צבר הזמנות בשוק המקומי לטווח הקצר.

הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת אספקת המוצר ללקוח. ההזמנות ממרבית הלקוחות בחו"ל מתבצעות על בסיס שוטף, כאשר מחלקם קיימות הזמנות לתקופות ארוכות יותר בנות מספר חודשים. עם זאת, מרבית הלקוחות הזרים של הקבוצה נוהגים לתת לחברה בתחילת כל שנה תחזית שנתית (לא מחייבת), אך בפועל מתקבלות הזמנות לתקופות קצרות יותר.

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2024						
	צפי למימוש					
	ברבעון 1 2025	ברבעון 2 2025	ברבעון 3 2025	ברבעון 4 2025	שנת 2026 ואילך	סה"כ
	באלפי ש"ח					
תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	8,084	2,613	1,825	525	-	13,407
תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	4,100	-	-	-	-	4,100
סה"כ	**12,184**	**2,613**	**1,825**	**525**	**-**	**17,507**

צבר הזמנות בסמוך למועד פרסום הדוח						
	צפי למימוש					
	ברבעון 1 2025	ברבעון 2 2025	ברבעון 3 2025	ברבעון 4 2025	שנת 2026 ואילך	סה"כ
	באלפי ש"ח					
תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	300	5,815	1,248	872	251	8,486
תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	500	5,547	-	-	-	6,047
סה"כ	**800**	**11,362**	**1,248**	**872**	**251**	**14,533**

צבר הזמנות ליום 31 בדצמבר 2023						
	צפי למימוש					
	ברבעון 1 2024	ברבעון 2 2024	ברבעון 3 2024	ברבעון 4 2024	שנת 2025 ואילך	סה"כ
	באלפי ש"ח					
תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	3,109	1,389	680	631	980	6,789
תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	2,439	904	955	805	-	5,103
סה"כ	**5,548**	**2,293**	**1,635**	**1,436**	**980**	**11,892**

7.8. **<u>תחרות</u>**

7.8.1. <u>תחום הסיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה</u>

שוק מוצרי הסניטציה והאינסטלציה מאופיין בתחרות ערה בעיקר מצד יבואנים רבים, אשר חלקם נמנים עם לקוחות הקבוצה המוכרים בעצמם את מוצרי הקבוצה ובה בעת מייבאים ומוכרים מוצרים מתחרים.

המתחרים העיקריים של הקבוצה הם ט.פ.י פל ים בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ (מקבוצת מנדלסון), סבח סוכנויות בע"מ, פלסאון ישראל שיווק והפצה בע"מ, שידב פלסטיקה בע"מ, פאר-נשר מוצרים לצביעה ובניה פ.נ. 2011 בע"מ, קבוצת נגב בע"מ, נ. קיסנר בע"מ, א. אופרה ד. נוואמה שווק והפצה בע"מ (א.ד.שיווק), נוטלי בע"מ יבואנית Hans Grohe, דיאור יבוא ושיווק איבזור לאמבט בע"מ, ש.ס. שיווק מוצרי אינסטלציה בע"מ, וכן יבואנים רבים אחרים.

למיטב ידיעת החברה, הקבוצה הינה אחת המפיצות הגדולות בתחומה בישראל ועובדת בפריסה כלל ארצית. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים ומפיצים, לא ניתן לאמוד את חלקה של הקבוצה באופן וודאי.

7.8.2. <u>תחום ייצור כלים סניטריים מחרס</u>

המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה בישראל הם קבוצת נגב בע"מ, סבח סוכנויות בע"מ, טופ בט בע"מ, סניטק מוצרי אמבטיה בע"מ, יורם רהב (מנופר) בע"מ, א.ב. פרופילון שיווק בע"מ ואל גל תעשיות אקריליות בע"מ. כמו כן, מיובאים לשוק המקומי מוצרים של יצרנים בינלאומיים, כגון: Vitra, Kolo, Duravit, Roca, EGE, Creavit, Kale וכן מגוון רחב של מוצרים אחרים, כולל מותגים זולים יותר המיובאים בעיקר מטורקיה והמזרח הרחוק. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה התאגיד היחידי בארץ המחזיק בבעלותו (בחו"ל) מפעל לייצור בתחום הכלים הסניטריים מחרס. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רב ביותר של מוצרים, מותגים, יצרנים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של הקבוצה.

7.8.3. <u>תחום ייצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק</u>

7.8.3.1. <u>במוצרי האינסטלציה מפלסטיק</u>

ענף תעשיית מוצרי האינסטלציה והסניטציה פלסטית הביתית מאופיין בתחרות ערה, בעיקר מצד יצרנים מקומיים (ישראלים) ויצרנים משטחי יהודה ושומרון. למיטב ידיעת החברה, אין יצרן ישראלי אחד המייצר את כל מגוון מוצרי הקבוצה בתחום זה.

בתחום זה המתחרים העיקריים של הקבוצה הינם: חוליות אגודה שיתופית חקלאית בע"מ, פלסאון תעשיות בע"מ, צינור וברז שיווק (1998) בע"מ, רויאל תעשיות ומחסר (מהרש"פ), תמה תעשיות פלסטיק בע"מ, גולן מוצרי פלסטיק בע"מ ופלסים תשתיות בע"מ (מקבוצת גאון). כמו כן, מיובאים לשוק המקומי מוצרים מתחרים מחו"ל. למיטב ידיעת החברה, למועד הדוח הקבוצה הינה בין היצרנים הגדולים בתחום זה בישראל. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מוצרי תחליפים, מותגים, יצרנים מקומיים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה.

7.8.3.2. <u>במוצרי בית מפלסטיק</u>

שוק מוצרי הצריכה מפלסטיק לבית מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד שעיקרה בייבוא. עיקר הייבוא מגיע מסין, טורקיה ומדינות שונות באירופה. בארץ המתחרים העיקריים של החברה במוצרי הצריכה מפלסטיק הינם חברת כתר פלסטיק בע"מ, פאראגון פלסטיק בע"מ וחברת סטרפלאסט תעשיות בע"מ. הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מוצרים תחליפים, מותגים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה.

7.9. **<u>עונתיות</u>**

ניסיון העבר של חברות הקבוצה מלמד כי חל גידול יחסי בביקוש למוצרי הקבוצה ובהתאם לכך בהיקף המכירות, במהלך הרבעון הראשון של השנה לקראת חג הפסח וכן לקראת חגי תשרי (בין היתר, עקב מזג האוויר הנוח המאפשר ביצוע שיפוצים) אשר חלים ברבעון השלישי או הרביעי של השנה.

7.10. **<u>כושר ייצור</u>**

באשר לאתרי הייצור של הקבוצה, ראו סעיף 1.2.4 לעיל.

להלן הערכת החברה בדבר שיעור כושר הייצור המנוצל של מפעלי החברה בשנת 2024:

	מפעל לייצור ברזים	מפעל לייצור כלים סניטריים מחרס	מפעל לייצור מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק
שיעור כושר הייצור המנוצל	40%	30%	95%

7.11. **<u>נכסים לא מוחשיים</u>**

לקבוצה מספר פטנטים ורישומי מדגמים של עיצובים תעשייתיים (Industrial Designs) שהמהותיים בהם הינם כדלקמן:

סוג הפטנט/מדגם	מדינות הרישום	תאריך תום תוקף
מדגם ברז מטבח בדגם "IMAGINE"	ארה"ב	מאי 2032
מדגם ברז מטבח בדגם "IMAGINE"	סין	ינואר 2026
מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY "	ישראל, אירופה	פברואר 2039
מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY "	ארה"ב	המדגם אושר ולפני קבלת תעודת מדגם
מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY "	סין	פברואר 2029
מדגם ברז מטבח בדגם "LAZY "	סין	פברואר 2029

בנוסף, החברה מנהלת מעקב אחר תאריכי חידוש התוקף והתפוגה של קנייניה הרשומים ומאריכה את תוקפם מעת לעת. להלן סטאטוס קנייניה הרשומים המהותיים של הקבוצה:

שם/סימן מסחרי	סטאטוס	תאריך תום תוקף
"חמת"	רשום	11.2.2032
"חרסה"	רשום	11.2.2032
	רשום	5.6.2028
	רשום	30.1.2029
"HOUZER"	רשום	2.1.2029
"HAMAT"	רשום	2.1.2029
	רשום	2.1.2029
	רשום	18.1.2031
	רשום	7.1.2030
"HAMAT USA"	רשום	1.1.2029
אלוני	רשום	15.7.2030

7.12. **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

7.12.1. החברה הבת חמת ארמטורות חוכרת את המגרש עליו ממוקם המפעל לייצור ברזים (להלן בסעיף זה: "המפעל"). זכות החכירה הינה לתקופה בת 49 שנים, כאשר לחמת זכות להאריך את התקופה ב-49 שנים נוספות, החל משנת 2042. המפעל ממוקם באזור התעשייה הצפוני בכניסה לאשדוד בשטח בנוי של כ-11.5 דונם, המשתרע על פני שטח של כ-20 דונם. במפעל קיים ציוד ייצור הכולל, בין היתר, מכונות שיבוב, ציפוי וצביעה. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב'(1) לדוחות הכספים. להחלטה על הקמת מרלו"ג חדש על המקרקעין הנ"ל, ראו סעיף 2 לעיל.

7.12.2. בבעלותה של החברת הבת MCP, המאוגדת בטורקיה, קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשיה הממוקם כ-40 ק"מ מזרחית לעיר איזמיר שבמערב טורקיה. על הקרקע הוקם מפעל מתקדם לייצור כלים סניטריים מחרס בשטח בנוי של כ-21 דונם. במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת הצמודה לאתר מפעלה בשטח של כ-30 דונם.
לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב'(3) לדוחות הכספים.
באשר לבחינת ירידת ערך נכסים של MCP, ראו ביאור 9ג' לדוחות הכספיים.

7.12.3. מפעל הקבוצה לייצור מוצרי אינסטלציה וסניטציה ומוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק הממוקם במבנה בברקן, ומשתרע על שטח של כ-12 דונם שבבעלות הקבוצה. לפרטים נוספים ראו ביאור 8ב'(2) לדוחות הכספים.

7.12.4. חמת הפצה שוכרת מבנה לוגיסטי הממוקם סמוך לצומת ראם ומשתרע על פני שטח של כ-8.4 דונם. לפרטים נוספים ראו ביאור 13א'(1) לדוחות הכספיים.

7.12.5. החברה הבת Houzer (הנכללת תחת תחום פעילות "אחרים"), פועלת ממבנה משרדים ומחסן בשטח בנוי של כ-4 דונם המשתרע על פני שטח של כ-45 דונם, אשר ממוקמים בעיר המילטון, ניו-ג'רזי, ארה"ב. נכון למועד הדוח, המקרקעין הינם בבעלותה של חברת HHR, אשר הינה בבעלות מלאה של הקבוצה. לפרטים נוספים, ראו ביאור 8ב'(4) לדוחות הכספים.

7.13. **<u>שעבודים צפים על נכסי החברה</u>**

למיטב ידיעת החברה ולמועד הדוח, קיימים שעבודים צפים על נכסים בקבוצה לטובת מדינת ישראל ("**השעבודים הצפים**"), אשר נוצרו בשנת 1981. למועד הדוח, אין בידי הנהלת החברה מסמכים המבהירים את סיבת היווצרותם של השעבודים הצפים. בהקשר זה, למיטב ידיעת החברה ולמועד הדוח לא קיימת התחייבות כלפי המדינה לשעבוד שלילי. כמו כן, יובהר כי לא חלות מגבלות כלשהן על נטילת אשראי על ידי החברה.

7.14. **<u>חומרי גלם וספקים</u>**

7.14.1. <u>תחום סיטונאות מוצרי סניטציה ואינסטלציה</u>

עיקר המוצרים המופצים ומשווקים הינם כלים סניטריים ומוצרי אינסטלציה, גינון והשקיה. עיקר המוצרים מיובאים מהמזרח הרחוק, הודו, טורקיה (לרבות מ-MCP) ואירופה. חומרי הגלם העיקריים המשמשים את ייצור הברזים במפעל באשדוד הם מתכות (בעיקר פליז, שהינה סגסוגת המורכבת בעיקרה מנחושת 60%-65% ואבץ 40%-35%, במוטות ובמטילים או חלקים ופרופילים מנירוסטה), וכן חלקים המשמשים לייצור הברזים, ואשר מיוצרים עבור הקבוצה על ידי ספקים בארץ ובחו"ל. עיקר חומרי הגלם והחלקים האמורים לעיל מקורם בגרמניה, איטליה, הונגריה, שוויץ, ישראל ודרום מזרח אסיה.

7.14.2. <u>תחום ייצור כלים סניטריים מחרס</u>

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את מפעל MCP בטורקיה הם חרסיות וקאולינים, פצלת השדה, שמוט, קוורץ וגבס. עיקר חומרי הגלם מקורם בטורקיה, אנגליה, גרמניה ובולגריה.

7.14.3. <u>תחום יצור מוצרי אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק</u>

חומרי הגלם העיקריים המשמשים את תחום הפעילות הם סוגים שונים של חומרים פלסטיים. החומר העיקרי בו עושה המפעל שימוש הינו PP[23] (פוליפרופילן), ABS (תרכובת של Acrylonitrile butadiene styrene), HIPC(High impact polystyrene), PS (Polystyrene) ועוד. עיקר חומרי הגלם האמורים מקורם בישראל, הודו, גרמניה ודרום מזרח אסיה.

7.14.4. <u>Houzer - פעילות שיווק וההפצה בארה"ב (במסגרת "אחרים")</u>

עיקר המוצרים המופצים ומשווקים על ידי תחום השיווק וההפצה בארה"ב, הם בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, גרניט, חרס וקרמיקה. עיקר כיורי המטבח מיובאים מקוראיה (בעיקר כיורי הנירוסטה), מאיטליה (בעיקר כיורי הגרניט) ומ-MCP שבטורקיה (כיורי החרס). בנוסף, מיובאים על ידי Houzer מוצרים משלימים מסין ווייטנאם. החל משנת 2018 פועלת Houzer גם בשיווק והפצה של ברזים מתוצרת חמת ארמטורות תחת שמות המותגים: "Houzer" ו-"Hamat USA".

7.14.5. <u>תלות בספקים</u>

חומרי הגלם והמוצרים נרכשים על ידי הקבוצה ממספר ספקים עיקריים בארץ ובחו"ל. מאחר וחלק ניכר מהם ניתנים לרכישה באופן חופשי בשווקים בינלאומיים, אין לקבוצה תלות בספק מסוים והקבוצה נוהגת לרכוש חומרי גלם ומוצרים אלו מספקים שונים, בהתאם לצרכיה, מחיריהם ואיכותם.

[23] פוליפרופילן – פולימר המשתייך לקבוצת החומרים התרמופלסטים ונכלל בתוך משפחת הפוליאולפינים, תהליך ייצור הפוליפרופילן מתבצע על ידי פילמור של מונומר הפרופילן בצורת גז, מקור התכונות של הפוליפרופילן הוא הגבישיות, רמת הגבשיות נקבעת בזמן היצור על ידי סידור ודרגת קבוצות המתיל הנמצאות על הקשר החוזר בשרשרת הפולימר. פוליפרופילן מתאפיין בתכונות מכניות טובות, עמידות תרמית מעולה, עמידות בלחות כמו כן, בעמידות בפני חומרים כימיים.

8. תחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים

8.1 מידע כללי על תחום הפעילות

תחום הפעילות הינו נגזרת של ענף מוצרי הבניה, ולפיכך לתחום פעילות זה פרמטרים ואפיונים דומים רבים לתחומי הפעילות הקיימים בקבוצה. לאור זאת, החברה מפנה לפירוט הניתן עבור יתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיף 7 לעיל, ובסעיפים בהם קיים הבדל מהותי יינתן פירוט נפרד לתחום הפעילות כמפורט להלן.

8.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

כאמור, תחום פעילות זה כולל פעילות חברות הבת חזיבנק ואלוני, העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה לפרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.

ענף הקרמיקה ויתר המוצרים הנמכרים תחת תחום פעילות זה הינו ענף מבוזר בו פועלים מאות חנויות פרטיות וכן רשתות המפעילות מספר סניפים תחת אותה רשת ו/או מותג. חלק מהרשתות מייבאות מוצרים בלעדיים לאותה הרשת תוך בידול המותג מרשתות אחרות.

המצב הכלכלי במשק וההשלכות שלו על ענף הבניה ושוק הנדל"ן (מצב בטחוני, בין היתר מלחמת "חרבות ברזל" לה היתה השפעה ישירה על התוצאות הכספיות של הקבוצה, לרבות בתחום פעילות זה, היקפי הבניה החדשה, הבניה המסחרית, עסקאות בדירות יד שנייה, והיקף השיפוצים של דירות קיימות) מהווים את הגורם המרכזי המשפיע על התוצאות העסקיות השוטפות של הקבוצה בתחום הפעילות.

8.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

מדיניות הממשלה בנושא הבנייה, לרבות היקף הבנייה הציבורית למגורים, מדיניות שיווק קרקעות המדינה ופעולות להקלת התכנון והרישוי של פרויקטים לבנייה, עשויה להשפיע על דרישות הלקוחות לגבי מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות. השפעה על תוצאות הקבוצה אפשרית גם כתוצאה משינויים במדיניות הממשלה בנושאים כגון: מיסוי משקיעים (עדכון מיסי רכישה ומס שבח), עידוד בנייה באזורים מועדפים, בנייה להשכרה, תוכניות מענקים לרוכשי דירות וזכאים כדוגמת "דיור למשתכן". מרבית מוצרי הקבוצה בתחום הפעילות נדרשים לעמוד בתווי תקן של מכון התקנים הישראלי, והקבוצה פועלת לכך שכל מוצריה יעמדו בתווי התקן הרלוונטיים ככל שנדרש. בהעדר תקן ישראלי למוצר כלשהו, הקבוצה מבצעת בעצמה בדיקות בהתאם לצורך. כמו כן, חלים על הקבוצה בתחום זה חוקים ותקנות בקשר לגהות ובטיחות בעבודה וחוקי הגנת הצרכן. לפרטים נוספים ראו סעיף 15 להלן לעניין סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם וסעיף 16 להלן לעניין מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד.

8.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

עם התגברות המודעות בקרב בעלי הדירות לעיצוב הבית, בהתאם לעלייה באורח החיים, ישנה התייחסות רבה לעיצוב ולחדשנות במוצרים הנרכשים. עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים, עודדה את הצרכנים לבצע שיפוץ בדירה קיימת מאשר לרכוש דירה חדשה ואף הביאה לקיצור משך הזמן שעובר בין שיפוץ לשיפוץ. כמו כן, המודעות הגוברת לעיצוב הפנים העלתה את שימוש הלקוחות באנשי מקצוע כגון אדריכלים ומעצבים, אשר יוצרים תוכנית עיצוב מקיפה בהתאם לצרכי הלקוח. עובדה זו המחייבת התעדכנות שוטפת, חדשנות עיצובית ויצירתית ויכולת זיהוי המגמות העיצוביות בשוק תוך איתור מהיר של מוצרים חדשים ברמת איכות גבוהה. מנגד, בפרויקטי מגורים בבניה רוויה, בשנים האחרונות בעקבות עליית מחירי הדיור ושיפור רמת המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן לרוכשי הדירות, חל קיטון במספר הלקוחות המבצעים שדרוג של המפרט הבסיסי שמוצע להם למוצרים יוקרתיים יותר. כמו כן, מדיניות הממשלה להורדת מחירי הנדל"ן למשל באמצעות תוכנית "דיור למשתכן" מעודדת את הקבלנים ורשתות הקרמיקה לייבא מוצרים זולים ממדינות המזרח וזאת באיכות, העיצוב והשירות הנחותים ממוצרי הקבוצה.

תחום הפעילות מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. בין הסיבות העיקריות לכך, ריבוי השחקנים בענף המפעילים מגוון רחב של חנויות המציעות את מוצרי הענף ברמות מחיר ואיכות משתנות. כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים וכן מגוון רב של מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי הקבוצה המביאים להגברת התחרות. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם. כחלק מפעילות הקבוצה להתמודדות עם התחרות הרבה, הקבוצה פועלת להגדלת המודעות ולמיצובם של המותגים אותם היא משווקת תוך שיפור חווית הקניה ומתן ערך מוסף ללקוחותיה, כגון הצעת מכלול פתרונות ללקוחות תחת קורת גג אחת. הקבוצה שוקדת על הרחבת היצע מוצריה ושמירה על רמות מלאי המאפשרים אספקה מהירה ללקוחות ועל ייעול הליכי האספקה לצד שיפור מערך שירות הלקוחות.

שיעורי הרווחיות מושפעים מבין היתר תמהיל ערוצי השיווק: לקוחות פרטיים המגיעים באופן עצמאי לאולם התצוגה; בפרויקטי בנייה רוויה – סוג הפרויקט, היקף יחידות הדיור בו, מיקומו, הקבלן ורמת המפרט הבסיסי לדיירים; בפרויקטים מסחריים – סוג הפרויקט, היקפו ומיקומו. כמו כן, היקף ההכנסות והרווחיות מושפעת משיווק מוצרים ייחודיים המאופיינים בחדשנות, אופנתיות ואיכות גבוהה, רמת השירות וממתן פתרונות כוללים לשביעות רצון הלקוחות. המוניטין, רמת השירות והאיכות הקיימים למותגי הקבוצה בישראל, מסייעים לקבוצה לשפר את כושר התחרות שלה בשווקי הפעילות, על אף התחרותיות הגבוהה בענף.

כמו כן, הענף חשוף לתנודות לשערי המטבע, בעיקר הדולר ואירו, שכן עיקר הרכש בענף מתבסס על מוצרי ייבוא.

כמו ביתר תחומי הפעילות של החברה, למלחמת "חרבות ברזל" השפעה שלילית מהותית גם על תחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים. לפרטים נוספים ראו סעיף 6.1 לעיל.

8.1.4. <u>גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם</u>

קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

(1) <u>מוניטין ומקצועיות צוותי המכירות</u> – מוניטין ומקצועיות הקבוצה מהווים פרמטר חשוב עבור הלקוחות בענף. לרוב, יש צורך בהתאמת המוצרים לצרכי הלקוחות, לפיכך, חברה אשר תספק מערך שירות מקצועי ומוצרים המותאמים לדרישות הלקוחות תוכל להגדיל היקף פעילותה בזכות המוניטין שצברה בענף.

(2) <u>מוצרים ייחודיים ומגוונים באיכות גבוהה</u> – הענף מאופיין בהיצע רחב של מוצרים, ולכן זכויות שיווק בלעדיות לשיווק מותגים מובלים בעלי מוניטין ומיצוב יוקרתי עשויים לסייע להצלחתה של החברה.

(3) <u>זמינות ומערך לוגיסטי</u> – קיימת חשיבות רבה לניהול מערך תפעולי יעיל התומך במגוון המוצרים בתחום. חברה אשר מפעילה שרשרת אספקה, מערך רכש והפצה יעילים התומכים בצרכי המכירות לפרויקטים יכולה לקצר זמני אספקה ולעמוד בדרישות הלקוחות, וכך לייצר קשרי לקוחות (קבלנים) יציבים.

(4) <u>מערך שירות, תיאום לשינויי דירים ותיאום אספקות</u> – קיימת חשיבות רבה למתן שירות איכותי, מתוזמן ואדיב ללקוחות.

(5) <u>קשרי אדריכלים ומעצבים</u> – קשרים ארוכי שנים עם אדריכלים, מעצבים ומפקחים בתחום הבנייה אשר מפנים לחברה לקוחות.

8.1.5. <u>שינויים במערך הספקים וחומרי הגלם לתחום הפעילות</u>

חזיבנק ואלוני נוהגות לבדוק, באופן שוטף, את איכות מוצרי ספקיהן (מוצרים מוגמרים) ומעת לעת מגוונת ומחליפות ספקים מסוימים. בשנים האחרונות לא חלו שינויים מהותיים במערך הספקים העיקריים של החברות.

8.1.6. <u>מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות</u>

תחום הפעילות מאופיין בחסמי כניסה נמוכים יחסית שהעיקריים בהם הינם:

- השקעה הונית, במיוחד לשם הקמת רשת חנויות נדרש הון עצמי משמעותי, בין השאר לצורך רכישת מלאי, העסקת עובדים, הוצאות פרסום והקמת מערך שיווק והפצה מתאים.
- צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים בענף מול הספקים, הלקוחות, האדריכלים והמעצבים.

מחסום היציאה העיקרי בפעילות הקבוצה בתחום הפעילות נובע מהסכמים והתקשרויות ארוכי טווח בהם קשורה הקבוצה עם לקוחות כגון קבלנים לדיור.

8.1.7. <u>תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם</u>

למוצרי חזיבנק ואלוני קיים מגוון גדול מאוד של מוצרים מתחרים אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה. למוצרי התחום המרכזיים, שהינם אריחי קרמיקה ופורצלן, אריחי שיש, פרקטים, כלים סניטריים ומוצרי גמר בניה אחרים, קיימים תחליפים. בנוסף, יצוין כי אריחי הפורצלן והקרמיקה הינם מוצרים תחליפים באופן חלקי, זה לזה, אולם בהכללה, הפורצלן הינו מוצר איכותי ויקר יותר מן הקרמיקה ופונה לפלחי שוק גבוהים יותר.

8.1.8. <u>מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו</u>

הפעילות בענף נגזרת מהיקף הפעילות בענפי הבניה השונים למגורים, משרדים, תעשייה, מסחר ומלונאות. כאמור לעיל, תחום הפעילות מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. התחרות בענף מחריפה לאור צמצום היקפי התחלות הבניה בענף, כניסה של מוצרים זולים לשוק וריבוי השחקנים המפעילים מגוון רחב של חנויות המציעות את מוצרים ברמות מחיר ואיכות משתנות (כולל משווקים ויבואנים קטנים יחסית אשר פונים בעיקר לקהל הלקוחות הפרטיים ופחות לסקטור הקבלנים וחברות הבניה). כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים וכן מגוון רב של מוצרים דומים ומתחרים למוצרי הקבוצה מביאים להגברת התחרות.

בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם. כחלק מפעילותה הקבוצה להתמודדות עם התחרות הרבה, הקבוצה פועלת להגדלת רמת השירות ושיפור חווית הקניה, הגדלת מגוון המוצרים, שיפור המערך הלוגיסטי, השקעה בכנסים וסדנאות לקהל מקצועי ופרסום באמצעי המדיה השונים.

מגוון הספקים והמוצרים הינו רב, בעיקר ממדינות כמו סין, טורקיה, ספרד ואיטליה. הדרישה למוצרים הינה נגזרת בעיקר של מחיר ו"אופנה" מתחלפת.

8.2. **<u>מוצרים ושירותים</u>**

חזיבנק ואלוני מייבאות ומשווקת מגוון רחב של מוצרי גמר לתחום הבניה, השיפוצים ועיצוב הבית ולפרויקטים מוסדיים, כגון: בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. המוצרים העיקריים בתחום זה אותם רוכשות ומשווקת חזיבנק ואלוני נחלקים ל-3 קטגוריות מוצרים עיקריות:

(א) <u>מוצרים לריצוף וחיפוי</u> – הכוללים אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן, מרצפות טרצו, מוצרי שיש ואבן, פרקטים, רצפות עץ ומוצרים נלווים. חזיבנק ואלוני משווקות מגוון רחב של מוצרי חיפוי וריצוף. מוצרי השיש והאבן משמשים לחיפוי חיצוני ולריצוף פנימי של בנינים ומבני ציבור וכן לצורכי ריצוף פנימי של דירות ובתים וכמשטחים בחדרי אמבטיות ומטבחים. אריחי קרמיקה וגרניט פורצלן משמשים בעיקר לריצוף פנים בדירות ובתים וחיפוי פנים בחדרי אמבטיה ומטבחים. מרצפות הטרצו משמשות בעיקר לריצוף מוסדות ציבור. מוצרי הפרקטים כוללים מגוון רחב של מוצרי פרקט החל מפרקט סינטטי, פרקט תלת שכבתי, פרקט גושני וכו' המשמשים בעיקר לריצוף של בתים פרטים ומשרדים.

(ב) <u>כלים סניטריים לחדרי אמבטיה ושירותים</u> – הכוללים ברזים, כיורים, מקלחונים, אגניות, אמבטיות, אסלות ומכלי הדחה.

(ג) <u>ארונות אמבט ואבזור משלים</u> – הכוללים ארונות לחדרי אמבטיה ושירותים, ואבזור משלים כגון: מראות, מתלים, סבוניות, כלים להיגיינה וכיו"ב.

השינויים שחלים בביקוש למוצרים המשווקים הינם נגזרת של אופנות מתחלפות ושינויים ברמות המחיר. להערכת הנהלת החברה, אין בהחלפת האופנה כאמור כדי להשפיע באופן מהותי עליה וזאת לאור התעדכנותה של קולקציית מוצרי הקבוצה בהתאם לשינויים החלים בשוק. במהלך השנים ביססו את עצמן חזיבנק ואלוני כחברות מובילות בתחום כיבואניות מוצרים נבחרים של מותגי יוקרה אירופאים.

8.3. **<u>פילוח הכנסות</u>**

להלן נתונים אודות קבוצות מוצרים בתחום הפעילות, אשר ההכנסות מהן היוו 10% או יותר מסך ההכנסות של החברה במאוחד (באלפי ש"ח):

קבוצת מוצר	2024		2023		2022	
מוצרים לריצוף וחיפוי	287,363	32.4%	322,618	33.4%	380,550	35.8%
כלים סניטריים לחדרי אמבטיה ושירותים	103,044	11.6%	120,069	12.4%	132,855	12.5%

8.4. **<u>מוצרים חדשים</u>**

חזיבנק ואלוני פועלות באופן רציף על עדכון מגוון מוצריהן. לצורך כך, נציגי החברות מבקרים בתערוכות וכנסים ברחבי העולם במסגרתם נפגשים הנציגים עם ספקים חדשים ופועלים להגדלת מגוון המוצרים הן מספקים חדשים והן מספקיה הקיימים.

8.5. **<u>לקוחות</u>**

בתחום הקמעונאות והקרמיקה, הקבוצה מבחינה בעיקר בין ערוצי הלקוחות הבאים:

<u>לקוחות עצמאיים פרטיים (מכירה קמעונאית)</u> - לקוחות הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי. עם העלייה במודעות לעיצוב פנים הבית, חלה עלייה בהיקף הלקוחות הפרטיים המלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם. החברות פועלות מול מספר רב של אדריכלים ומעצבים אשר מפנים את לקוחותיהם אליהן.

8.5.1. <u>יזמים/ קבלנים ודירי בנייה רוויה (פרטיים)</u> - קבלנים בפרויקטים של בניה רוויה וכן רוכשי הדירות בפרויקט (לקוחות פרטיים שהינם הלקוח הסופי) אשר בוחרים לשדרג את המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן בפרויקט. ההתקשרות עם קבלני הפרויקטים לדיור נעשית לרוב במסגרת הסכמי מסגרת שבהם נקבעים המוצרים אותם תספקנה חזיבנק או אלוני בהתאם לסטנדרט הקבלני שנקבע בכל פרויקט. עצם ההתקשרות של החברות בהסכם מסגרת כאמור, אינו מחייב בדרך כלל את הקבלן אשר עשוי לפנות גם לספקים אחרים שיספקו מוצרים תחליפיים או מתחרים למוצרי החברות.

עם זאת, לאור ניסיון העבר, הקבלנים ממשיכים לפנות ולהתקשר עם החברות בהסכמים לאספקת מוצרים, אך כאמור מדובר בעיקר על הסכמים והזמנות הנחתמים באופן ספציפי, בהתאם לפרויקטים של הקבלנים ולהתקדמותם. בנוסף, הסכמי מסגרת אלו כוללים גם הוראות המאפשרות ללקוחות הקבלנים, שרכשו דירות בפרויקט הנבנה, לפנות לאולמות התצוגה ולשדרג את מפרט הדירה תמורת תשלום נוסף.

8.5.2. פרויקטים מסחריים-מוסדיים - כגון: בתי מלון, משרדים ומבני ציבור. יובהר כי הן אלוני והן חזיבנק פועלות בשוק זה.

8.5.3. סוחרים בענף - אלוני פועלת גם מכירה ושיווק לסוחרים הפועלים בישראל (חנויות ובתי ממכר משניים בענף הקרמיקה).

להערכת החברה, לחזיבנק או אלוני אין תלות בלקוח בודד או במספר מצומצם של לקוחות אשר אובדנם ישפיע באופן מהותי על פעילותן.

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי סוגי לקוחות (באלפי ש"ח):

סוגי לקוחות	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים					
	2024		2023		2022	
לקוחות עצמאיים פרטיים	186,147	45%	195,343	42%	225,310	42%
יזמים / קבלנים ודיירי בנייה רוויה	151,256	36%	191,843	41%	207,973	38%
פרוייקטים מסחריים-מוסדיים	64,042	15%	63,116	13%	82,426	15%
סוחרים בענף	16,197	4%	20,214	4%	26,593	5%
סה"כ	417,642	100%	470,516	100%	542,302	100%

התפלגות הכנסות תחום הקמעונאות והקרמיקה על פי ותק לקוחות (באלפי ש"ח):

ותק לקוחות	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים					
	2024		2023		2022	
5 שנים ומעלה	97,467	23%	121,799	26%	163,444	30%
3-5 שנים	27,622	7%	37,681	8%	23,755	4%
1-3 שנים	117,074	28%	178,601	38%	196,663	36%
פחות משנה	175,479	42%	132,435	28%	158,440	29%
סה"כ	417,642	100%	470,516	100%	542,302	100%

8.6. **<u>שיווק והפצה</u>**

8.6.1. <u>חזיבנק</u>

חזיבנק פועלת מול קהל לקוחותיה בעיקר באמצעות אולם תצוגה בשטח של כ-2,427 מ"ר הממוקם בבניין דיזיין סנטר (ברחוב הלח"י באזור התעשייה של בני-ברק) (להלן: "**סניף חזיבנק מרכז**"), ומהווה את המרכז הגדול ביותר בארץ לעיצוב ואשר מוצגים בו מותגי יוקרה, בין היתר, בתחומי עיצוב וריהוט הבית, ואשר מבקרים בו מדי יום מספר רב של אדריכלים ומעצבים, בעלי מקצוע ולקוחות פרטיים. סניף חזיבנק מרכז ממוקם באזור הכולל מספר רב של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטרים, ריהוט ועיצוב הבית והמהווה מוקד משיכה מרכזי ללקוחות בתחומים אלו. בסניף קיימות שתי חנויות קונספט: Devon&Devon ו-Antoniolupi. בסניף מוצגים כל סוגי המוצרים אותם משווקת חזיבנק, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים). בנוסף, לחזיבנק חנות עודפים הנמצאת במתחם המשרדים והמרלו"ג של חזיבנק באזור התעשייה סגולה שבפתח תקווה.

ביום 18 באוגוסט 2020, השלימה חזיבנק את התקשרותה במערך הסכמים עם מספר צדדים שלישיים בלתי קשורים ("המשכירים") אשר מחזיקים במקרקעין הנמצא בצמוד למתחם איקאה וקניון שער הצפון בקרית-אתא ("המקרקעין") לפיו הוסכם כי המשכירים יקימו על המקרקעין מבנה בשטח בנוי של כ-1,800 מ"ר ברוטו אשר יכלול אולם תצוגה בשטח של כ-1,700 מ"ר, משרדים, מחסן וכן חניות צמודות לפי מפרט אשר הוסכם בין הצדדים, אשר ישמשו כסניף אולם תצוגה נוסף עבור חזיבנק ("סניף חזיבנק צפון"). במהלך הרבעון השלישי לשנת 2024 הושלמה ההקמה וסניף חזיבנק צפון נפתח לקהל. לפרטים נוספים, ראו ביאור 13א'(6) לדוחות הכספיים.

חזיבנק מספקת ללקוחותיה הדרכה מקצועית באתר הלקוח והדרכות ושיעורי העשרה למוסדות אקדמיים המובילים בישראל לעיצוב פנים (כגון שנקר, הטכניון, HIT). כמו כן, לחזיבנק מחלקת שיווק ויחסי ציבור, אשר בין היתר, אמונה על שמירה ויצירת קשרים עם מעל לאלף אדריכלים ומעצבים מהמוערכים בישראל ועל ארגון השתלמויות וסדנאות לקהל מקצועי בנושאים הקשורים לתחום פעילותה. כמו כן, חזיבנק מפרסמת את מוצריה במדיות שונות (עיתונים מקצועיים ואינטרנט).

מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם. שוק הלקוחות הפרטיים כוללים לקוחות משפצים, כמו גם לקוחות קצה, אשר במסגרת רכישת דירות חדשות מקבלנים, מבקשים לשדרג ולשפר את מפרטי הדירות שרכשו. כמו כן, חזיבנק פועלת מול קבלנים ויזמים בענף הבניה וכן מול שוק הפרויקטים המסחריים-מוסדיים, כגון: בתי מלון, משרדים ומבני ציבור.

מערך השיווק של חזיבנק מבצע פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטי בנייה יוקרתיים למגורים ושלא למגורים (משרדים, מלונות וכד'). בתחום הפעילות קיימת חשיבות רבה למערך הפצה מאורגן התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות השונים.

8.6.2. <u>אלוני</u>

תהליך השיווק וההפצה של אלוני בתחומי פעילותה נעשה באופן עצמאי על ידה באמצעות סוכני מכירות פנימיים ומנהלי מכירות באולמות התצוגה. אלוני פועלת באמצעות אולמות תצוגה בפריסה ארצית הממוקמים באזורים הכוללים מספר רב של אולמות תצוגה של קרמיקה, כלים סניטרים, ריהוט ועיצוב הבית והמהווים מוקד משיכה מרכזי ללקוחות בתחומים אלו. באולמות מוצגים מרבית מוצרי אלוני הכוללים מותגי יוקרה, בין היתר, בתחומי עיצוב וריהוט הבית, ומבקרים בהם מדי יום מספר רב של אדריכלים ומעצבים, בעלי מקצוע ולקוחות פרטיים.

המוצרים אותם משווקת אלוני מוצגים באולמות התצוגה, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים). כמו כן, לאלוני מחלקת שיווק ויחסי ציבור, אשר בין היתר, אמונה על שמירה ויצירת קשרים עם מעל לאלף אדריכלים ומעצבים מהמוערכים בישראל ועל ארגון השתלמויות וסדנאות לקהל מקצועי בנושאים הקשורים לתחום פעילותה.

בנוסף לאולמות התצוגה, מערך השיווק של אלוני מבצע פעילויות שיווק ממוקדות לפרויקטים של בנייה למגורים, פרויקטים מסחריים וציבוריים. מכירות אלוני לקבלנים בפרויקטים מתבצעות באמצעות מחלקה ייעודית.

בתחום הפעילות קיימת גם חשיבות רבה למערך הפצה מאורגן התומך במערך המכירות והרכש, לצורך שמירה על יעילות תפעולית ושביעות רצון הלקוחות השונים. לאלוני מרכז לוגיסטי באזור תעשיה בנשר, אשר ממנו מתבצעת הפצת כלל מוצריה לאולמות התצוגה וללקוחות השונים. לפרטים נוספים, ראו ביאור 13א'(3) לדוחות הכספיים.

8.7. **<u>צבר הזמנות</u>**

8.7.1. לחזיבנק ולאלוני צבר הזמנות בשוק המקומי. הקבוצה מכירה בהזמנה כהכנסה בעת אספקת המוצר ללקוח. צבר ההזמנות נובע ברובו מהזמנות של לקוחות פרטיים הבונים או משפצים את ביתם באופן פרטי, או אנשים הרוכשים דירה מקבלן ומשדרגים את הסטנדרט הניתן בהסכם הרכישה. במרבית המקרים, הלקוחות נדרשים לשלם מקדמה עבור מרבית מחיר העסקה במועד ההזמנה בחנות התצוגה. לאור זאת, בדוח על המצב הכספי מוכרת התחייבות "מקדמות מלקוחות" אשר נכללת במסגרת סעיף הזכאים בהתחייבויות. הקבוצה אינה יכולה לאמוד באופן מדויק את מועדי מימוש ההזמנות (משיכת המוצרים על ידי הלקוחות המזמינים) לאור אופי פעילות של הענף (תלות בהתקדמות הבניה של פרויקטים), עם זאת, על בסיס ניסיון העבר של החברות, מרבית ההזמנות הנכללות בצבר היו מסופקות במהלך תקופה של עד 12-6 חודשים הסמוכים למועד ביצוע ההזמנה.

יצוין כי עם פרוץ מלחמת "חרבות ברזל", אשר הביאה לעיכובים משמעותיים בהשלמתם של פרויקטים, בעיקר בשל מחסור בכח אדם, חלה עלייה מהותית במשך הזמן בין ביצוע ההזמנה לאספקה, בעיקר באלוני. עיכובים אלו, הביאו לשחיקה משמעותית בשיעורי הרווחיות של אלוני אשר נוהגת לבצע הזמנות מספקיה על פי לוח הזמנים המקורי של היזם, בעוד שהאספקה בפועל נפרשת על פני תקופה ארוכה יותר, בין היתר לאור עיכוב מהקבלנים בקבלת האספקות לאתרי הבנייה.

	בסמוך למועד הדוח	ליום 31 בדצמבר 2024	ליום 31 בדצמבר 2023
סה"כ באלפי ש"ח	283,794	279,825	240,315

8.7.2. ההתקשרות מול הקבלנים וחברות הבניה בחלק מהמקרים נעשית באמצעות הסכמי מסגרת. הסכמים אלה אינם מחייבים בדרך כלל את הקבלן אשר עשוי לפנות גם לספקים אחרים שיספקו מוצרים מתחרים או תחליפיים למוצרי הקבוצה. אופי הפעילות מול לקוחות אלה הינו בדרך כלל של קבלת הזמנות מחייבות בסמוך למועד אספקת המוצרים על ידי הקבוצה. לפיכך, לקבוצה לא קיים צבר הזמנות משמעותי מלקוחות אלה.

8.8. **<u>תחרות</u>**

כאמור לעיל, תחום הפעילות מאופיין בתחרותיות גבוהה מאוד ובחסמי כניסה נמוכים יחסית. בענף קיימות פירמות ומותגים רבים הנמכרים במספר רשתות המפעילות מספר סניפים וכן מאות חנויות ומשווקים קטנים המתמחים בשיווק מוצרים המתחרים במוצרי החברות בתחום (כולל משווקים ויבואנים קטנים יחסית אשר פונים בעיקר לקהל הלקוחות הפרטיים ופחות לסקטור הקבלנים וחברות הבניה).

המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה הם: קבוצת נגב בע"מ, מודי יבוא ושיווק קרמיקה בע"מ, יעקב חרש בע"מ, טופלסקי-רצף בע"מ, י. זהבי – חרושת מרצפות בע"מ ועוז קרמיקה בע"מ.

לאור חוסר המידע בדבר היקפי הפעילות של החברות השונות הפועלות בתחום פעילות זה של הקבוצה, החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשווקים השונים בהם היא פועלת.

8.9. **<u>עונתיות</u>**

תחום הפעילות מאופיין בעונתיות, כאשר ברבעון השני והשלישי של השנה ניכרת בדרך כלל עליה בהזמנות המוצרים. ההסבר לעונתיות מקורו בשתי סיבות: מצד אחד, מזג האוויר נוח יותר המאפשר ביצוע פעילות מחוץ למבנים, ומצד שני תקופת הקיץ מהווה עונה של מעבר דירות ומרבית מוצרי הקבוצה נצרכים בשלבים הסופיים של הבנייה, לקראת המעבר לדירה החדשה. כמו כן, קיימת עליה בביקושים לקראת החגים, בעיקר ראש השנה ופסח.

8.10. **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

8.10.1. לפרטים בדבר המרכז הלוגיסטי של חזיבנק, ראו ביאור 13א'(2) לדוחות הכספיים.

8.10.2. לפרטים בדבר המרלו"ג של אלוני, ראו ביאור 13א'(3) לדוחות הכספיים.

8.11. **<u>נכסים לא מוחשיים</u>**

במסגרת רכישת חזיבנק (בשנת 2018), זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי אדריכלים בסך של כ-13.25 מיליון ש"ח ומותג בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח, אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 ו-10 שנים.

במסגרת רכישת "אלוני" (בשנת 2020) זוהו קשרי לקוחות בסך של כ-12.7 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 שנים.

לפרטים נוספים, ראו ביאור 10 לדוחות הכספיים.

8.12. **<u>חומרי גלם וספקים</u>**

עיקר המוצרים הנמכרים על ידי חזיבנק ואלוני הינם מוצרי חיפוי – בעיקר קרמיקה, שיש ופרקטים וכן כלים סניטריים (אשר חלקם משווקים על ידי תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה).

חלק מהמוצרים נרכשים בארץ ורובם מיובאים ממדינות אירופה, סין וטורקיה. לקבוצה זכויות ליבוא מוצרים של מותגים מיצרנים מובילים מאירופה, כמפורט להלן:

המותג	מדינה	סוג המוצר
COTTO D'ESTE NuoveSuperfici	איטליה	קרמיקה, גרניט פורצלן
DORN BRACHT	גרמניה	ברזים
BISAZZA	איטליה	פסיפס, מרצפות טרצו
Devon&Devon	איטליה	מוצרי אמבטיה
antoniolupi	איטליה	מוצרי אמבטיה
PALAZZANI	איטליה	ברזים
DECOR WALTHER	גרמניה	אביזרי אמבטיה
newform	איטליה	ברזים
GLOBO Inspired by Life	איטליה	כיורים ואסלות
THG PARIS	צרפת	ברזים

9. תחום המטבחים

9.1 מידע כללי על תחום המטבחים

כאמור לעיל, תחום פעילות המטבחים הינו בחלקו בעל מאפיינים קמעונאים ובחלקו מרכיב יצרני, ולפיכך, לתחום פעילות זה פרמטרים ואפיונים דומים רבים לתחומי פעילות אחרים הקיימים בחברה, לאור זאת, החברה מפנה לפירוט הניתן עבור יתר תחומי הפעילות של הקבוצה בסעיפים 7 ו-8 לעיל, ובסעיפים בהם קיים הבדל מהותי יינתן פירוט נפרד לתחום פעילות המטבחים כמפורט להלן.

9.1.1 מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו

פעילות החברה בתחום הפעילות מבוצעת באמצעות:

(א) מטבחי זיו – חברה בת (100%), פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) ופועלת למועד הדוח הכספיים באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית.

(ב) פורמקס – חברה בת (100%), הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS.

(ג) Leicht – באמצעות החברה הבת "מטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ (80%, ובהתחשב אופציית מכר למיעוט - 100%), הפועלת מתוך אולם התצוגה של חזיבנק בדן דיזיין, בעלת הזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht).

בענף המטבחים פועלים שחקנים רבים, ביניהם: יבואנים, רשתות מקומיות, נגריות ורשתות ה-DIY.

שוק המטבחים מחולק לארבע קטגוריות (פרימיום, בוטיק, איכות וקבלנים) אשר נבדלות אחת מהשנייה באיכות המוצר ובמחיר.

9.1.2 מגבלות, חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

לפרטים ראו סעיף 7.1.2 לעיל.

9.1.3 שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

עם התגברות המודעות בקרב בעלי הדירות לעיצוב הבית, בהתאם לעלייה באורח החיים, ישנה התייחסות רבה לעיצוב ולחדשנות במוצרים הנרכשים. עליית מחירי הדיור והמודעות הגוברת לעיצוב הפנים, עודדה את הצרכנים לבצע שיפוץ בדירה קיימת מאשר לרכוש דירה חדשה, ואף הביאה לקיצור משך הזמן שעובר בין שיפוץ לשיפוץ. כמו כן, המודעות הגוברת לעיצוב הפנים העלתה את שימוש הלקוחות באנשי מקצוע כגון אדריכלים ומעצבים, אשר יוצרים תוכנית עיצוב מקיפה בהתאם לצרכי הלקוח.

ענף המטבחים מאופיין בתחרותיות גבוהה ובחסמי כניסה שאינם מהותיים, הכולל כאמור יבואנים, רשתות מקומיות, נגריות ורשתות ה-DIY. כמו כן, ריבוי פירמות ומותגים של המוצרים, וכן מגוון רב של מוצרים דומים ותחליפיים למוצרי הקבוצה המביאים להגברת התחרות. בין הגורמים העיקריים המשפיעים על התחרות ניתן למנות מחיר, היצע מוצרים, אופנות, רמת שירות, פריסת חנויות ועוד. השחקנים בענף פועלים כל העת לחיזוק גורמים אלו על מנת לשמר את מעמדם ולמנוע נגיסת מתחרים קיימים וחדשים בפלח השוק שלהם. היקף ההכנסות והרווחיות מושפעת משיווק מוצרים ייחודיים המאופיינים בחדשנות, אופנתיות ואיכות גבוהה, רמת השירות וממתן פתרונות כוללים לשביעות רצון הלקוחות.

9.1.4 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

קיימים מספר גורמי הצלחה, כאשר העיקריים ביניהם:

(1) מוניטין ומקצועיות צוותי המכירות;
(2) מוצרים ייחודיים ומגוונים באיכות גבוהה;
(3) זמינות ומערך לוגיסטי;
(4) מערך שירות ותיאום אספקות; ו-
(5) קשרי אדריכלים ומעצבים.

9.1.5 מחסומי הכניסה והיציאה העיקריים של תחום הפעילות

בפעילות ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, חסמי הכניסה נמוכים יחסית, אך עדיין דורשים השקעה הונית, בין היתר, לצורך בניית אולמות תצוגה, רכישת מלאי, העסקת עובדים ומעצבים, הוצאות פרסום והקמת מערך שיווק והפצה מתאים, וכן צבירת ניסיון, מוניטין וקשרים בענף מול הספקים, הלקוחות, האדריכלים והמעצבים.

פעילות ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט מאופיינת בחסמי כניסה גבוהים, וזאת עקב הטכנולוגיה הנדרשת לייצור המוצרים ולכושר ייצור משמעותי המאפשר אספקת המוצרים בזמן קצר.

למעט האחריות המוענקת ללקוחות, לא קיימים חסמי יציאה משמעותיים בתחום הפעילות.

9.1.6 תחליפים למוצרי תחום הפעילות ושינויים החלים בהם

למוצרי חברות הקבוצה בתחום המטבחים קיים מגוון גדול של מוצרים מתחרים אשר אינם נבדלים באופן מהותי ממוצרי הקבוצה.

9.2. **<u>מוצרים ושירותים</u>**

פעילותה של מטבחי זיו מתמקדת בעיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים בהתאמה אישית, ובכלל זה גם מכירת מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה).

פעילותה של פורמקס מתמקדת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט על בסיס Custom made המאפשרת לספק חזיתות בכל מידה ובכל כמות של דגם וגוון הכלולים בקולקציה העשירה, בין השאר חזיתות חרוטות CNC עם חיפוי פולימר ו/או ציפוי צבע (שלייף לק), חזיתות בציפוי חומרים אקריליים, חזיתות בחיפוי פורמייקה, חזיתות על בסיס מסגרות אלומיניום וייצור ויטרינות זכוכית, עבור החברות המטבחים המובילות בישראל. בנוסף, פורמקס משווקת מטבחי חוץ מאלומיניום המיועדות לגינות פרטיות ומרפסות, וכן מייצרת עבור מותג KLÖSS ארונות קיר והזזה מעוצבים בהתאמה אישית.

9.3. **<u>פילוח הכנסות</u>**

בכל אחת מהשנים 2022 – 2024, לא הייתה קבוצת מוצרים או שירותים בתחום פעילות המטבחים, אשר שיעור ההכנסות מהן עלה על 10% מסך ההכנסות של הקבוצה.

9.4. **<u>מוצרים חדשים</u>**

הקבוצה פועלות באופן רציף על מנת לעדכן את מגוון מוצריהן. בעוד שתחום עיצוב המטבחים מתבסס ברובו על איכות ועיצוב חדשני לשיווק מוצר מוגמר, פורמקס הינה יבואנית ויצרנית של רכיבים המהווים חלק מהמוצר המוגמר המיועד לשימושים מגוונים יותר, ולשם כך מתמקדת בחדשנות טכנולוגית ובשיפור איכות מוצריה השונים והגדלת המגוון.

9.5. **<u>לקוחות</u>**

9.5.1. <u>שוק המטבחים מחולק לקטגוריות שוק שונות</u>:

- <u>פרימיום</u> - מטבח מעוצב במחיר מעל 100 אלפי ש"ח הנמכר על ידי יבואני פרימיום ונגרי פרימיום עבור קהל יעד המורכב בעיקר מהמאיון העליון, וילות ומגדלי יוקרה.
- <u>בוטיק</u> - מטבח מעוצב במחיר הנע בין 80-40 אלפי ש"ח הנמכר על ידי יבואנים, רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים הגבוהים.
- <u>איכות</u> - מטבח במחיר הנע בין 40-20 אלפי ש"ח הנמכר על ידי רשתות מטבח מובילות, רשות DIY ונגרים גדולים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות ממעמד הביניים ומשפרי דיור.
- <u>קבלנים</u> - מטבח במחיר של עד 15 אלפי ש"ח הנמכר על ידי קבלנים בבנייה רוויה, חנויות ורשתות מטבח זולות, רשתות DIY ונגרים קטנים עבור קהל יעד המורכב בעיקר מלקוחות המשתייכים לעשירונים התחתונים וזוגות צעירים.

מוצרי הקבוצה נכללים בקבוצת הבוטיק והפרימיום, בעסקאות מול לקוחות פרטיים אשר בונים או משפצים את ביתם באופן פרטי ורוצים לרכוש מטבח באיכות גבוהה. כאמור, עם העלייה במודעות לעיצוב פנים הבית, ניכרת המגמה שהלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.5.2. פורמקס מייצרת את מוצריה ליצרני מטבחים מובילים (לרבות מטבחי זיו) לצד מאות יצרני מטבחים קטנים, אשר פונים בעיקר לקבלנים בפרויקטים של בניה רוויה וכן רוכשי הדירות בפרויקט (לקוחות פרטיים שהינם הלקוח הסופי) אשר בוחרים לשדרג את המפרט הבסיסי המתקבל מהקבלן בפרויקט.

9.5.3. <u>לקוחות מהותיים של התחום</u>

פורמקס קשורה בהסכם עם מפעלי בית הספה, יצור ספות בע"מ ("**בית הספה**") לייצור ארונות הזזה תחת המותג KLÖSS, כאשר שיעור המכירות ללקוח זה היווה בשנים 2024, 2023 ו-2022 כ-14.4%, כ-14.4% וכ-13.3% מסך המכירות של תחום המטבחים, בהתאמה. בחודש פברואר 2025 התקבלה הודעה מבית הספה על סיום הסכם ההתקשרות בתום שנת 2025, אולם, נכון למועד הדוח הצדדים מנהלים משא ומתן בנוגע להסכם, אשר אין כל וודאות שיבשיל.

9.5.4. <u>התפלגות הכנסות מחיצוניים בתחום המטבחים על פי סוגי לקוחות (אלפי ש"ח)</u>:

סוגי לקוחות	תחום המטבחים		
	בשנת 2024	בשנת 2023	בשנת 2022
לקוחות פרטיים	81,648	91,286	91,129
יצרנים בענף ואחרים	83,321	93,888	92,845
סה"כ	164,969	185,174	183,974

9.6. **<u>שיווק והפצה</u>**

9.6.1. <u>מטבחי זיו</u>

צוות השיווק של מטבחי זיו אמון על שמירה ויצירת קשרים עם אדריכלים ומעצבים. כמו כן, חלק מקהל לקוחותיה מגיע באופן עצמאי לאחד מששת סניפיה בפריסה ארצית. בסניפים מוצגים כל סוגי המוצרים אותם משווקת מטבחי זיו, הן בתצוגה קטלוגית והן בתצוגה תדמיתית (תצוגת שילוב מוצרים), ולרשות הלקוחות השונים עומדים אנשי מכירות.

בנוסף, מטבחי זיו מפרסמת את מוצריה במדיות שונות (ערוצי טלוויזיה, עיתונים מקצועיים, אינטרנט), וכן באמצעות אתר אינטרנט.

מרבית הלקוחות הפרטיים מלווים בהליך הקניה באמצעות אדריכלים ומעצבים מטעמם.

9.6.2. <u>פורמקס</u>

השיווק והמכירה של מוצריה של פורמקס מבוצעים באמצעות מחלקת שיווק ומכירות ייעודית המורכבת בעיקר מאנשי שיווק, מכירות ותומכי מוצר.

פורמקס מקדמת את מוצריה באמצעים שונים כגון: שיווק מקוון, אירועי קידום מכירות ופרסום קטלוג מוצרים. בנוסף, החברה משתתפת בתערוכות ויוזמת כנסי לקוחות שמטרתם עריכת הדרכות ועדכונים.

9.7. **<u>צבר הזמנות</u>**

להלן צבר ההזמנות בתחום הפעילות (באלפי ש"ח), המבוסס על הזמנות מחייבות, אשר טרם הוכרו בדוחות רווח או הפסד:

תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה	צבר הזמנות ליום בסמוך למועד הדוח	צבר הזמנות ליום 31.12.2024	צבר הזמנות ליום 31.12.2023
	באלפי ש"ח		
חציון 1 של שנת 2025 *	**70,858**	**77,626**	**92,623**

(*) ביחס לצבר ההזמנות ליום 31 בדצמבר 2024 ובסמוך למועד הדוח.

9.8. **<u>תחרות</u>**

9.8.1. <u>בתחום ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים</u> – כאמור, בתחום המטבחים המתחרים העיקריים של הקבוצה בתחום זה הינם יבואנים (כגון Bulthaup, Bonffi, Bionova, Poggen Boh, Kleins, Zeyko, Hacker, Nobbil, Kuhlmann, Shelf ופרפקט ליין), רשתות מטבחים מקומיות (מטבחי סמל, מטבחי רגבה, אביבי מטבחים, מטבחי סמגל ומטבחי דקל), נגריות עצמאיות ורשתות ה-DIY (הום סנטר מטבחים ו-IKEA). הואיל ובשוק זה קיים מגוון רחב ביותר של מוצרים, מותגים, יצרנים מקומיים ויבואנים, לא ניתן לאמוד את חלקה של החברה בתחום פעילות זה.

9.8.2. לאור גודלו של השוק וריבוי המתחרים, החברה אינה יכולה להעריך את חלקה בשווקים השונים בהם היא פועלת.

9.8.3. <u>בתחום ייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט</u> – מתחריה העיקריים של החברה בתחום הפעילות הינם חברת בלורן, עלית נובה בע"מ ומרכז הפורמיקה אברבוך בע"מ (המשווקת את מותג אורצ'רד) וכן יבואנים של מוצרים מוגמרים ו/או רכיבים המורכבים מישראל וכן יצרנים מקומיים. מפעל פורמקס מתמחה בייצור לפי מידה של דלתות לארונות מטבח ואמבט ומשטחים לריהוט, תוך שימוש במגוון רחב של חומרים ועיצובים, ולהערכת החברה, יתרונה היחסי של פורמקס הוא ביכולתה להתאים את המוצר לדרישותיו של הלקוח ואספקתו ללקוח בתוך פרק זמן קצר.

9.9. **<u>כושר ייצור</u>**

9.9.1. <u>מטבחי זיו</u> - מפעל מטבחי זיו ממוקם בשדרות. בסמוך למועד הדוח, כושר הייצור המנוצל של המפעל הינו כ-65%.

9.9.2. <u>פורמקס</u> - מפעל פורמקס ממוקם בתפן. בסמוך למועד הדוח, כושר הייצור המנוצל של המפעל הינו כ-70%.

9.10. **<u>רכוש קבוע, מקרקעין ומתקנים</u>**

ראו ביאורים 13א'(4) – 13א'(5) לדוחות הכספיים.

9.11. **<u>נכסים לא מוחשיים</u>**

במסגרת רכישת מטבחי זיו, זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי לקוחות בסך של כ-3.4 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-6 שנים, מותג סך של כ-17 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-10 שנים וצבר הזמנות בסך של כ-8 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כשנה.

במסגרת רכישת פורמקס זוהו הנכסים הבלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדרים כדלקמן: קשרי לקוחות בסך של כ-26.4 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כ-15 שנים וצבר הזמנות בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח אשר מופחתים על פני קצב פחת שנתי של כחצי שנה.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

חלק רביעי - מידע המתייחס לפעילות החברה בכללותה

10. הון אנושי

10.1 מצבת העובדים

תחום פעילות	עובדי יצור		מכירות ושירות לקוחות		הנהלה, כספים, הנהלת חשבונות, רכש ויבוא		סה"כ עובדים	
	ליום 31 בדצמבר							
	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023
ייצור כלים סניטריים מחרס	171	159	3	3	10	10	184	172
ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	78	83	15	16	4	4	97	103
סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	60	81	77	98	22	22	159	201
קמעונאות וקרמיקה	-	-	263	299	55	31	324	326
מטבחים	213	202	95	109	15	16	324	354
פעילויות אחרות	-	-	11	14	3	3	14	17
סה"כ	**522**	**525**	**464**	**539**	**109**	**86**	**1,072**	**1,173**

10.2 תנאי העסקה

10.2.1. תנאי העסקתם של העובדים בחמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק, מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים.

10.2.2. יתר עובדים הקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים הקובעים, בין היתר, את תנאי השכר (בחלקם נקבע כי תפקידו של העובד דורש מידה מיוחדת של אמון אישי והעדר פיקוח, ולכן לא חל עליו חוק שעות עבודה ומנוחה, תשי"א-1951) וחלקם כוללים התחייבויות לתשלום בונוסים, העמדת רכב חברה, קרן השתלמות, ימי חופשה שנתית, ימי מחלה, שרות מילואים ועוד. בנוסף, קובעים הסכמים אלה תנאי ביטוח פנסיוני, פיצויי פיטורין ואובדן כושר העבודה.

10.2.3. עובדי חברות כוח אדם: ליום 31 בדצמבר 2024, מועסקים בקבוצה 72 עובדי חברות כוח אדם בדומה ליום 31 בדצמבר 2023, אשר בעטיים התקשרה הקבוצה עם חברות כוח אדם. הסכמים אלה קובעים, בין היתר, כי יחסי עובד-מעביד יחולו אך ורק במישור שבין העובדים לבין חברות כוח האדם, וחברות כוח האדם תישאנה בכל ההתחייבויות והחובות של המעביד כלפי העובדים, לרבות שכר עבודה, ביטוח ותנאים סוציאליים. יובהר, כי לעניין התפתחויות בתחום תנאי העסקת עובדי הקבלן אין השפעה על פעילות הקבוצה.

10.2.4. התקשרויות אחרות: לקבוצה מספר התקשרויות בנושאי כוח אדם גם עם מבצעי עבודה אחרים שאינם נמנים על עובדיה, ושעמם אין לחברה יחסי עובד ומעביד, כגון יועצים וקבלנים עצמאיים ועובדי חברות שירותים. כמו כן, הקבוצה פועלת דרך קבע מזה שנים רבות בשילובם של בעלי מוגבלויות במערך הייצור שלה, ולתאריך הדוח, מעסיקה כ-23 עובדים בעלי מוגבלויות בדומה לשנת 2023, שאינם נכללים במצבת העובדים של הקבוצה.

10.3 יחסי עבודה בקבוצה ובמפעלים

10.3.1. כללי: כאמור לעיל, עובדי מפעל הברזים מאוגדים ומיוצגים על ידי הסתדרות העובדים הכללית ועל ידי נציגות עובדים. להערכת הנהלת החברה יחסי העבודה הינם תקינים.

10.3.2. הסדרים פנסיוניים: חברות הקבוצה מפקידות באופן שוטף סכומים בקופות פנסיה שונות בהתאם לחוזי ההעסקה השונים, כאמור, המיועדים להקניית זכויות פנסיה לעובדים בהגיעם לגיל הפרישה. בנוסף, לחלק מעובדי הקבוצה ניתנו הטבות לטווח הקצר וכן הטבות לאחר סיום העסקתם (בטרם גיל הפרישה).

10.4 השקעות בהכשרה והדרכה

חברות הקבוצה מקיימות הכשרות והדרכות באופן סדיר לעובדיהן, בהתאם לתחומי עיסוקם (שרות לקוחות, מכירות, לוגיסטיקה, ניהול, אחזקה, בקרה תקציבית, סגנונות ניהול, תקשורת בינאישית, הנעת עובדים, שימור עובדים, לימוד אנגלית באמצעות קורסים שיינתנו על ידי מורים חיצוניים ועוד). תוכנית ההדרכה כוללת השתלמויות מקצועיות ממוקדות וכן ביקורים וסיורים במפעלים ובמיזמים.

11. הון חוזר

11.1 מדיניות החזקת מלאים

11.1.1 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם – חלק ניכר מחומרי של החברות היצרניות בקבוצה מקורם ביבוא. מאחר וחומרי גלם רבים מיובאים ממקומות שונים בעולם, נוצר הצורך להבטיח מלאי חומרי הגלם, על מנת למנוע מצב של חסר והפסקת פעילות באתרי הייצור. לפיכך, חברות הקבוצה היצרניות מחזיקות מלאי חומרי גלם וחלקי מוצרים בממוצע של כחודשיים עד כששה חודשי ייצור.

11.1.2 מדיניות החזקת מלאי תוצרת גמורה – החברות היצרניות משתדלות להחזיק מלאי תוצרת גמורה בממוצע של כחודש עד כחודשיים. יחד עם זאת, ייצור מוצרים המיועדים לייצוא או לפי גימור מיוחד בהזמנה ספציפית (Custom-made), נעשה פעמים רבות על פי הזמנות ספציפיות ולפיכך הקבוצה איננה מייצרת בדרך כלל למלאי מוצרים המיועדים לייצוא.

11.1.3 מדיניות החזקת המלאי בתחום הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים הינה בהתאם לתחזית המכירות של המוצרים השונים, המבוססת על ניסיון העבר ותחזיות מכירות, בהתאם לדרישות המגיעות מהלקוחות, תחזיות עיצוב ובהתאם להזדמנויות עסקיות לרכישת היקף גדול יחסית של מוצרים בתנאים אטרקטיביים. טווח הפעילות לו מספיק מלאי המוצרים המוחזק משתנה ממוצר למוצר. הנהלת החברה בוחנת מדי תקופה את המלאי הקיים ברשותה ובמידת הצורך מבצעת הפרשות בספריה באשר למלאי איטי, שלדעתה קיים סיכוי כי לא יימכר או שיימכר במחיר נמוך ממחיר העלות.

11.1.4 מדיניות אחריות על מוצרי החברה – אחריות חברות הקבוצה היצרניות למוצריהן הינה לתקופות שונות בהתאם לסוגי המוצרים השונים ותנאי ההתקשרות בעסקאות השונות.
בתחום קמעונאות הקרמיקה וכלים סניטריים המוצרים עוברים בקרת איכות לפני שהם עוזבים את המרכזים הלוגיסטיים, ולרובם קיימת תקופת אחריות כזו או אחרת אשר תוקפה ותנאיה משתנים ממוצר אחד למשנהו. חזיבנק ואלוני אחראיות למוצרים אך ורק באם השימוש בהם נעשה על פי תנאי האחריות והגדרות היצרן. למועד דוח זה, לא קיימות לקבוצה תביעות בהיקף משמעותי בכל הקשור לטיב המוצרים.

11.1.5 מדיניות החזרות סחורות – ככלל, מדיניות החברה אינה לקבל חזרה סחורות שנמכרו ללקוחות, וזאת בכפוף להוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981 ("חוק הגנת הצרכן") (החברה מאפשרת ללקוחותיה להחזיר סחורה בתנאי שעמדו בקריטריונים שנקבעו על ידי החוק ובמקרה כזה יקבל הלקוח חזרה את כספו). יחד עם זאת, במקרים חריגים החברה מאפשרת החזרת סחורה אשר נמצאה פגומה או שאינה עונה לצרכי הלקוחות. עם זאת, כמות ההחזרות אינה מהותית.
בדומה, גם לחזיבנק ולאלוני מדיניות החזרת סחורה המאפשרת ללקוחות להחזיר סחורה בתנאים מסוימים, ביניהם החזרת סחורה בתוך 14 ימים ממועד הרכישה ובאריזה שלה. החברות כאמור פועלת בהתאם להוראות חוק הגנת הצרכן ככלל ובהתאם להוראות בדבר החזרת סחורה בפרט.

11.2 מדיניות אשראי לקוחות וספקים

11.2.1 אשראי לקוחות - בשנת 2024 היקף האשראי הממוצע ללקוחות עמד על כ-243 מיליון ש"ח (בשנת 2023 כ-274 מיליון ש"ח). בשנת 2024 ימי אשראי הלקוחות עמדו על כ-99 יום בממוצע (בשנת 2023 כ-93 יום בממוצע). החברה מבצעת באופן שוטף הערכה של האשראי הניתן ללקוחותיה תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם, ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. החברה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

הקבוצה מבטחת חלק מלקוחותיה בביטוח אשראי בבסח. ליום 31 בדצמבר 2024, היקף מכסות ביטוח האשראי המאושרות בבסח הסתכמו לסך של כ-144 מיליון ש"ח (רובם בגין לקוחות קמעונאיים, מסחריים וקבלנים שונים). במקרה של אי פירעון החוב על ידי הלקוח, תקבל הקבוצה מחברת הביטוח את סכום האשראי המבוטח בניכוי השתתפות עצמית (כ-10% בחו"ל וכ-15% בישראל). כמו כן, חלק משמעותי מיתרת השיקים לגביה מלקוחות מבוטחים על ידי מנורה ERN.

11.2.2 אשראי ספקים - בשנת 2024 היקף אשראי הממוצע מספקים עמד על כ-256 מיליון ש"ח (בשנת 2023 כ-270 מיליון ש"ח). בשנת 2024 ימי אשראי הספקים עמדו על כ-74 יום בממוצע (בשנת 2023 כ-72 יום בממוצע).

נוכח הפער בין ימי האשראי ללקוחות לבין ימי האשראי לספקים נדרשת החברה למימון בנקאי.

פרטים אודות ימי האשראי בפועל של לקוחות וספקי הקבוצה:

ליום 31 בדצמבר 2024		ליום 31 בדצמבר 2023		ליום 31 בדצמבר 2022	
ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים	ימי אשראי לקוחות	ימי אשראי ספקים
99	74	93	72	92	80

12. מימון

12.1. **שיעור הריבית הממוצעת**

פעילותה של החברה ממומנת מהון עצמי, אשראי מתאגידים בנקאיים ואשראי ספקים. ההלוואות והאשראי שקיבלה הקבוצה מתאגידים בנקאיים שונים הינם הלוואות ואשראי לזמן קצר וארוך בריבית משתנה.

12.2. **ריבית אפקטיבית**

ראו ביאור 12א' לדוחות הכספיים.

12.3. **מסגרות אשראי**

ליום 31 בדצמבר 2024, לקבוצה אשראי מתאגידים בנקאיים בסך כולל של כ-275 מיליון ש"ח, מתוכו סך האשראי השוטף (בנטרול הלוואות לזמן ארוך) מסתכם ב-208 מיליון ש"ח, והאשראי לזמן הארוך (כולל חלויות) מסתכם בכ-67 מיליון ש"ח. למיטב ידיעת החברה, מסגרות הקבוצה השוטפות (ללא הלוואות לזמן ארוך) ליום 31 בדצמבר 2024 מסתכמות לסך של כ-500 מיליון ש"ח, מתוכן כ-445 מיליון ש"ח הינן מסגרות מאושרות (שאינן מחייבות את התאגידים הבנקאיים) המתחדשות מעת-לעת בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים וכ-55 מיליון ש"ח הינן מסגרות שנתיות חתומות ומחייבות (ממוריאלית), המתחדשות מדי שנה בכפוף להחלטות התאגידים הבנקאיים. בנוסף, לקבוצה ערבויות בנקאיות לגופים שונים בישראל בסך כולל של כ-11 מיליון ש"ח.

12.4. **הסכמי הלוואה והעמדת אשראי מהותיים**

12.4.1. לפרטים בדבר הלוואות לזמן ארוך - ראו ביאור 12ב' לדוחות הכספיים.

12.4.2. מגבלות אשראי ובטחונות

החברה וחברות מסוימות בקבוצה התחייבו כלפי מספר תאגידים בנקאיים המעמידים להן אשראי, כי כל עוד ינוצלו אשראים ושירותים בנקאיים שונים המוענקים להן על ידי הבנקים וכל עוד יהיו קיימים חובות והתחייבויות שלהן כלפי הבנקים: (1) הן לא תשעבדנה ו/או תמשכנה ו/או תתחייבנה לשעבד או למשכן, בכל צורה שהיא ולכל מטרה שהיא, נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו, כפי שהם בתאריך ההתחייבות וכפי שיהיו בעתיד, לטובת צד שלישי כלשהו, ללא קבלת הסכמת הבנקים בכתב ומראש. על אף האמור, הן תהינה רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים קבועים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלוותה ממנו למטרה זו; (2) שלא למכור ולא להעביר בכל צורה שהיא (פרט למכירות ו/או החלפה וריענון של רכוש קבוע במהלך העסקים הרגיל) של נכס כלשהו מנכסיהן ו/או חלק ממנו לצד שלישי כלשהו ללא הודעה לבנק בכתב ומראש (התחייבות זו הינה כלפי בנק אחד בלבד).

אם החברות תפרנה את התחייבויותיהן האמורות, אזי מבלי לגרוע מכל זכות אחרת, יהיו רשאים התאגידים הבנקאיים להעמיד לפירעון מיידי את כל הסכומים המגיעים ו/או שיגיעו להם.

ליום 31 בדצמבר 2024 ובסמוך למועד פרסום הדוח, הקבוצה עומדת בהתחייבויות כאמור.

12.4.3. התניות פיננסיות

לפרטים ראו ביאור 12ג' לדוחות הכספיים.

12.4.4. אשראי בריבית משתנה

ליום 31 דצמבר 2024, כלל אשראי הקבוצה הינו בריבית משתנה. לפרטים נוספים ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים.

13. מיסוי

לפרטים ראו ביאור 20 לדוחות הכספיים.

14. סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

החברה מקפידה על שמירת איכות הסביבה ועמידה בהוראות הדין בנושאי איכות הסביבה. סיכונים סביבתיים הכרוכים בפעילות הקבוצה מטופלים בהתאם לדרישות החוקים הרלבנטיים, באופן רציף ותוך נקיטת האמצעים הדרושים למניעתם. הקבוצה מעדכנת באופן שוטף את נהליה על פי הנחיות הרשויות הרלוונטיות החלות על החברה, לצורך עמידה בתנאי הרישיונות, התקנים וההיתרים וכל הוראה של רשות מוסמכת. מדיניות החברה בניהול סיכונים סביבתיים הינה חלק ממדיניותה הכללית בניהול סיכונים ומתמקדת בפעולות לצמצום למינימום של השפעות שליליות אפשריות על פעילותה של החברה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי הנהלת החברה באמצעות מעקב שוטף אחרי ההתפתחויות הרגולטוריות הנוגעות לפעילותה של החברה, ובכלל זה בתחום איכות הסביבה.

נושא איכות הסביבה מצוי בעדיפות גבוהה של הנהלת הקבוצה, אשר שוכרת את שירותיהם של יועצים מוסמכים חיצוניים ובלתי-תלויים על מנת לוודא באופן שוטף את עמידת חברות הקבוצה בכל דרישות המשרד להגנת הסביבה (מפעלי הקבוצה נתונים לפיקוח של המשרד להגנת הסביבה והרשויות המקומיות בכל הקשור למניעת זיהומים).

למועד הדוח, החברה אינה צד להליך משפטי או מנהלי בקשר עם איכות הסביבה, אשר החברה או נושא משרה בכירה בה צד לו. כמו כן, להערכת החברה, למועד דוח זה לא קיים אירוע או עניין הקשור בפעילות החברה ואשר גרם או צפוי לגרום לפגיעה בסביבה ובשל כך היה לו או צפויה להיות לו השפעה או השלכה מהותית על החברה.

על חלק מחברות הקבוצה חלים חוקים שונים בתחום איכות הסביבה, על פיהם נדרשת החברה, בין היתר, לצמצם את ההשפעות הסביבתיות אל מתחת לערכים מסוימים, להקטין את רמות הסיכון למפגעים סביבתיים, ובמקרים מסוימים, למדוד ולדווח לרשויות על מאפיינים שונים של הביצועים הסביבתיים של החברה. לפרטים נוספים ראו סעיף 16 להלן.
למפעל הקבוצה באשדוד "היתר רעלים" כנדרש על פי חוק החומרים המסוכנים, תשי"ג-1993. בהתאם ובכפוף להיתרים אלו, רשאית הקבוצה לעסוק בחומרים המפורטים בהיתר לצורך ייצור ברזים. בהתאם להנחיות כלליות של המשרד להגנת הסביבה, קיים במפעל נוהל פנימי לטיפול באירוע חומרים מסוכנים ("נוהל חומרים מסוכנים"). מטרת נוהל חומרים מסוכנים הינה להגדיר סדר פעולות לביצוע בקרות אירוע חומרים מסוכנים (כגון דליפה, שפך, פיזור, פיצוץ, דליקה או פגיעה של כימיקלים) במפעל, לרבות דיווחים פנימיים ודיווחים לגורמי חוץ וקביעת גורמים אחראים לצורך יישומו. במסגרת נוהל חומרים מסוכנים מונו ושובצו עובדים למטה חירום ולצוותי חירום, וכן נערכה טבלת התקשרות לגורמים חוץ מפעליים כגון מגן דוד אדום, משטרת ישראל, כיבוי אש, בית החולים קפלן ברחובות ועוד.
למיטב ידיעת החברה, תהליכי היצור בחברות הקבוצה מקיימים את כל הדרישות וההנחיות הקשורים לאיכות הסביבה. כמו כן, החברה מחויבת לשיפור ביצועיה הסביבתיים ולהקטנת ההשפעות השליליות על הסביבה. בימים אלה החברה בוחנת את הצורך בעריכת סקר סיכונים סביבתיים.

15. מגבלות ופיקוח על פעילות התאגיד

15.1. **רישיונות**

למועד הדוח, חברות הקבוצה מחזיקים ברישיונות העסק הנדרשים והחברה פועלת לחידושם מעת לעת, ככל שהדבר נדרש. בנוסף, לחברה הבת חמת ניתן אישור "יצואן מאושר" מטעם רשות המסים בישראל המתחדשת אחת לשנה.

15.2. **תקינה**

מפעלי הקבוצה אושרו על ידי מכון התקנים הישראלי כעומד בכל דרישות תקן איכות בינלאומי ISO9001 בתחומים שונים.

15.3. **חקיקה ספציפית**

15.3.1. חוק החומרים המסוכנים, תשנ"ג-1993 ("חוק החומרים המסוכנים") ותקנותיו

חוק החומרים המסוכנים מסדיר את פעילות החברה בטיפול ברעלים וחומרים מסוכנים וקובע חובת רישוי לפי חוק רישוי עסקים, תשכ"ח- 1968, וכן חובה לקבל היתר רעלים בו מפורטים עיסוקו של בעל ההיתר, הרעלים שהוא רשאי לסחור בהם ומטרת השימוש ברעלים המפורטים.
למועד הדוח, לחברות הרלבנטיות בקבוצה רישיון עסק והיתרי רעלים כנדרש מתוקף החוק כאמור.

15.3.2. החוק למניעת מפגעים, תשכ"א-1961

החוק קובע מגבלות על מפעלי החברה בנוגע למניעת רעש חזק או בלתי סביר, מניעת ריח חזק או בלתי סביר, ומניעת זיהום אוויר, ובלבד שמפגעים אלו מפריעים או עלולים להפריע לאדם המצוי בקרבת-מקום או לעוברים ושבים.

15.3.3. פקודת הבטיחות בעבודה (נוסח חדש), תש"ל-1970 על תקנותיה, חוק ארגון הפיקוח על העבודה, תשי"ד-1954 על תקנותיו

החברה פועלת בהתאם להוראות הדין, ובין היתר, מינתה ועדות בטיחות ובראשן ממוני בטיחות.

15.3.4. בנוסף, חלים על הקבוצה, בין היתר, הוראות חוק הגנת הצרכן, תשמ"א-1981, חוק המכר, תשכ"ח-1968 וחוק האחריות למוצרים פגומים, תש"מ-1980.

16. הליכים משפטיים

לפרטים ראו ביאור 21א' לדוחותיה הכספיים.

17. יעדים ואסטרטגיה עסקית

17.1. היעדים העסקיים העיקריים של הקבוצה הינם:

17.1.1. לבסס את חברות הקבוצה כחברות מובילות בתחומן בשוק המקומי ובשוק הבינלאומי תוך השאת רווחיהן.
17.1.2. לבנות מותגים מובילים, מיצוב מוצרים גבוהה ולהשפיע על רצפות המכירה.
17.1.3. להרחיב את הפעילות בשווקים חדשים בינלאומיים (בעיקר בארה"ב ואירופה) של כלל מוצרי הקבוצה המיוצרים בישראל ובטורקיה.
17.1.4. להרחיב את סל הפתרונות ללקוחות, ובכלל זה, הרחבת קטגוריות, מוצרים חדשים ותחומים משיקים לתחומי פעילות הקבוצה.
17.1.5. לבסס את חברות הקבוצה כיצרניות וכספקיות אמינות ומוכרות בארץ ובעולם בתחום מוצרים לעיצוב הבית ומוצרי גמר בנייה, כיצרניות הניחנות באיכות גבוהה, בעיצוב חדשני וברמה טכנולוגית מתקדמת ובת תחרות.
17.1.6. לשמור על מעמדן ונתח השוק של חברות הקבוצה בתחומי פעילותן בישראל.
17.1.7. להרחיב את הפעילות המסחרית במסגרת כלל הפעילות העסקית של חברות הקבוצה.

17.2. <u>מימוש היעדים באמצעות אסטרטגיה שעיקריה הם כדלקמן</u>:

17.2.1. קידום סינרגיה ושיתופי פעולה בין פעילויות הקבוצה.

17.2.2. להמשיך ולפתח את עסקי החברה על ידי יצירת שווקים, התקשרויות לטווח ארוך, רכישות ו/או שיתוף פעולה עם חברות עסקיות בארץ ובעולם.

17.2.3. לייעל את ניהול חברות הקבוצה, את תהליכי התפעול, הייצור ואת מערכות העזר.

17.2.4. להמשיך ולשפר את איכות ואמינות המוצרים ואת האיכות והזמינות השירות ללקוח.

17.2.5. לפתח ולשווק מוצרים חדישים ואיכותיים תוך שמירה על ראשוניות בשיווק ובחידושים ושכלולים במוצרים.

17.2.6. להיכנס לתחום המסחר אלקטרוני.

17.2.7. לבצע מיזוגים ורכישות סינרגטיים אשר יסייעו לקבוצה במימוש האסטרטגיה העסקית.

17.2.8. להגביר את הנוכחות בתחום המטבחים ובפרויקטים מוסדיים, מסחריים ומגורים.

הנתונים המובאים בסעיף זה הינם מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, והמבוסס על הערכות החברה בלבד ואין וודאות בדבר התממשותו.

18. <u>דיון בגורמי סיכון</u>

הקבוצה חשופה לסיכונים העיקריים כדלקמן:

18.1. <u>**גורמי סיכון מאקרו כלכליים**</u>

18.1.1. **מגמות גיאו-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי**
לפרטים ראו סעיף 6.1 לעיל.

18.1.2. **האטה כלכלית**
לפרטים ראו סעיפים 6.1 ו-6.2 לעיל.

18.1.3. **האטה בענפי הבניה והשיפוצים**
לפרטים ראו בסעיף 6.3 לעיל.

18.1.4. **תנודות במחירי חומרי הגלם**
לפרטים ראו בסעיף 6.4 לעיל.

18.1.5. **חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין**
לפרטים ראו בסעיף 6.5 לעיל.

18.2. <u>**גורמי סיכון ענפיים**</u>

18.2.1. **סיכון אשראי**
ענף הבניה בישראל מתאפיין במספר ימי אשראי ופיגור בתשלומים מהגבוהים מבין ענפי המשק. עובדה זו, עלולה להצביע על סיכון אשראי[24] גבוה יחסית בתחום הבניה בישראל לעומת תחומים אחרים במשק.

18.2.2. **תחרות**
השוק המקומי בו פועלת הקבוצה פתוח לתחרות רבה בעיקר בשל יבוא מוצרים מתחרים למוצרי הקבוצה.

18.2.3. **סייבר**
מערכות המידע של הקבוצה מרושתות באמצעות קווי תקשורת ייעודיים ובאמצעות רשת האינטרנט. לעסקי הקבוצה תלות גבוהה במערכות אלו. התקפות סייבר עלולות לגרום לכשלים בציוד, אובדן, גילוי, שימוש, שחיתות, הרס או ניכוס מידע, לרבות מידע אישי רגיש של לקוחות, תוכן ומידע טכני ויקר ערך. בשנים האחרונות התקפות סייבר נגד חברות גדלו בתדירות, היקף ופגיעה פוטנציאליים. פגיעה בזדון כגון: החדרת וירוסים והתקפות סייבר או תקלה בקנה מידה רחב עלולות להשפיע לרעה על עסקי הקבוצה ותוצאותיה, לרבות פגיעה במוניטין של הקבוצה, ובמצבה הכספי של הקבוצה. על מנת לגדר ולצמצם את הסיכון השיורי הנובע מגורם סיכון זה, פעלה החברה במספר אפיקים שונים: החברה ערכה סקר סיכונים בתחום אבטחת המידע והסייבר, באמצעות חברת ייעוץ חיצונית, המלווה את פעילות הקבוצה בתחום זה (CISO), אשר בעקבותיו גובשה מדיניות, נערכו בדיקות מעמיקות של המערכות השונות, הנהלים ושיטות אחסון הנתונים בקבוצה; כמו כן, הקבוצה מכשירה מנהל CISO פנימי שאמון על כל נושא אבטחת המידע בחברות הקבוצה, בין היתר תפקידו הדרכה עובדים, מציאת פתרונות טכנולוגים ובקרה על נהלי אבטחת המידע של הקבוצה; הקבוצה מטמיעה באופן שוטף את מערך הבקרות ונהלי האבטחה, אשר נועדו להגן על מידע רגישה ולמנוע גישה בלתי מורשית אליו. בקרות אלו, כוללות, בין היתר, חומות אש, מערכת EDR, מערכות אנטי-וירוס, והטמעת מנגנון אימות דו-שלבי;

[24] סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכוני אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות שבהן עוסקים חייבים, כגון הענף שבו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי שבו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותם הפיננסית של קבוצות לווים.

בנוסף, הקבוצה עושה שימוש בחברה חיצונית שנותנת לקבוצה שירות של 24/7 בניטור, חקירה וטיפול בתקיפות סייבר ברמה גבוהה; כמו כן, הקבוצה פועלת להסרת אתרים מתחזים (ע"י כלי אמברלה), הידקה את תהליכי ניהול הבקרות והיא ממשיכה לפעול לשם העלאת מודעות העובדים להנחיות אבטחת מידע ויישום בקרות מונעות ומפצות; הקבוצה עורכת באופן תדיר מבדקי חדירה למערכות הקבוצה, המדמים פעולות של תוקף זדוני אל מול מערך האבטחה בארגון. בשרתי הקבוצה מותקנת מערכת ניתור תחנות ושרתים במטרה לשמור על גירסאות תוכנה מעודכנות.

בחודש מרץ 2024, בוצעה מתקפת סייבר על מערכות המחשוב של חזיבנק. במסגרת אירוע הסייבר נמחקו חלקי מידע, מתוך השרתים ותחנות משתמשים בודדות דבר שהביא להשבתה של מערכות המידע והפעילות העסקית של חזיבנק. חזיבנק השתמשה בגיבוי על מנת לשחזר את המערכת וחזרה לפעילות מלאה לאחר כיממה אחת בלבד. למתקפה לא הייתה השפעה מהותית על פעילות החברה ולא שולם כל כופר ו/או הוצאה בגין המתקפה (למעט תשלום לגורמים מקצועיים אשר סייעו לחברה בשיחזור הגיבוי). הנהלת החברה בחנה את השלכות האירוע ומצאה, כי לאור האמור לעיל, מדובר באירוע שאינו מהותי. החברה ערכה בעזרת יועצים מומחים אפיון וסקירה לתשתיות המחשוב בחברותיה המוחזקות ופועלת ליישום המלצות המומחים. החברה ממשיכה לבחון אפשרויות לשיפור ולשדרוג אמצעי האבטחה הקיימים, בהתאם לשיפורים טכנולוגיים הזמינים מעת לעת.

18.3. **<u>גורמי סיכון ייחודיים לקבוצה</u>**

18.3.1. **אשראי לקוחות**

לפרטים ראו סעיף 11.2.1 לעיל.

18.3.2. **שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים**

לפרטים ראו סעיף 15 לעיל.

בטבלה שלהלן מפורטים גורמי הסיכון שפורטו לעיל, אשר דורגו על פי הערכת הנהלת החברה, על פי השפעתם על הקבוצה בכללותה:

		מידת ההשפעה של גורם הסיכון על פעילות הקבוצה בכללותה		
		השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה
סיכוני מאקרו	מגמות גיאו-פוליטיות בישראל והמצב הביטחוני פוליטי	X		
	האטה כלכלית	X		
	האטה בענפי הבניה והשיפוצים	X		
	תנודות במחירי חומרי הגלם		X	
	חשיפה מטבעית ותנודות בשערי חליפין		X	
סיכונים ענפיים	סיכון אשראי		X	
	תחרות		X	
	סייבר		X	
סיכונים ייחודים לקבוצה	אשראי לקוחות		X	
	שינויי חקיקה תקינה ורגולציה בנושא איכות הסביבה והשימוש בחומרים מסוכנים ורעלים			X

HAMAT GROUP

Multi Design Solutions

דו"ח תקופתי
לשנת
2024

קבוצת חמת בע"מ

פרק ב' / דוח הדירקטוריון על מצב עניניי התאגיד

דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

<u>תוכן העניינים</u>

1.	חלק א' – הסברי הדירקטוריון למצב עסקי התאגיד	2
2.	חלק ב' – היבטי ממשל תאגידי	11
3.	חלק ג' – הוראות גילוי בדבר הדיווח הפיננסי של התאגיד	14

הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ ("**החברה**") מתכבד להגיש בזה את דוח הדירקטוריון על מצב עסקי החברה והחברות המאוחדות שלה ("**הקבוצה**") לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 ("**תקופת הדוח**") אשר נערך בהתאם לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), תש"ל-1970 ("**תקנות הדיווח**"). דוח זה נערך בהתחשב בכך שבפני קוראיו מצוי גם פרק תיאור עסקי התאגיד כפי שנכלל בפרק א' לדוח תקופתי זה והדוחות הכספיים המצורפים בפרק ג' לדוח תקופתי זה ("**הדוחות הכספיים**").

חלק א' - הסברי הדירקטוריון למצב עסקי החברה (כללי, תוצאות פעילות, הון עצמי ותזרימי מזומנים)

1. תיאור תמציתי של התאגיד וסביבתו העסקית

הקבוצה מתמקדת בייצור, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, כולל: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה, כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

החל מתקופת הדוח ערכה החברה שינוי בפילוח תחומי הפעילות שלה, ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים, כך שפעילות הקבוצה באופן החדש מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: **(1) תחום ייצור כלים סניטריים מחרס:** פעילות בטורקיה MCP MANİSA SERAMİK ("**MCP**"), הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס; **(2) תחום ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק:** פעילות החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("**חרסה סטודיו**") הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו'); **(3) תחום סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה:** כולל בעיקר ייבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים, כגון: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב) וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("**חמת ארמטורות**"), חמת עיצוב ושיווק בע"מ ("**חמת עיצוב ושיווק**") וחמת שיווק והפצה בע"מ ("**חמת הפצה**"); **(4)** תחום קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים: פעילות החברות הבנות חזיבנק דיזיין בע"מ ("**חזיבנק**") ושיש אלוני בע"מ ("**אלוני**"), העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית; ו-(6) תחום המטבחים: בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו שותפות מוגבלת ("**מטבחי זיו**"), פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**פורמקס**") ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ ("**ליישט**").

כמו כן, לקבוצה הכנסות נוספות הנובעות מפעילות שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר כיורים לחדרי אמבטיה ומטבח העשויים מנירוסטה, סיליגרניט, נחושת וחרס (מתוצרת MCP) וכן ברזי מטבח באמצעות חברת הבת Houzer Inc ("**Houzer**"). לנוכח העובדה כי היקף הפעילות של Houzer אינו עובר את הסף הכמותי לדיווח, דווחה הפעילות הנ"ל במסגרת "אחרים".

במסגרת הדוחות הכספיים, בוצעה הצגה מחדש של המידע המגזרי לתקופות מקבילות בשנת 2023 ובשנת 2022 כדי לשקף את השינוי בבסיס הדיווח המגזרי כאמור לעיל.

לפרטים נוספים אודות תחומי הפעילות של הקבוצה ראו ביאור 26 לדוחות הכספיים.

2. אירועים מהותיים בתקופת הדוח ולאחריה

2.1 השלמת רכישת פורמקס תעשיות עץ בע"מ

א. ביום 16 בינואר 2024 מסרו ארבעת המוכרים בעסקה לרכישת פורמקס תעשיות עץ בע"מ ("**המוכרים**", "**פורמקס**" ו-"**העסקה**"), לפי העניין), אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-20% מהון מניות של חברה פרטית (והחברה החזיקה ב-80% הנוספים) אשר מחזיקה ב-25% מהון המניות של פורמקס ("**המחזיקות**"), הודעה למימוש אופציית מכר שניתנה להם במסגרת העסקה למכירת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה ("**אופציית המכר**" ו-"**הודעת המימוש**", לפי העניין). ביום 30 בינואר 2024, בהתאם לסיכום עם המוכרים, שילמה החברה למוכרים סך של כ-20 מיליון ש"ח וממועד זה החברה מחזיקה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של פורמקס. לפרטים נוספים דוח מיידי בדבר קבלת הודעת מימוש אופציית מכר ליתרת החזקות המוכרים (20%) במניות פורמקס מיום 16 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-007341) ודוח מיידי בדבר השלמת מימוש אופציית מכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס מיום 30 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01011655), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

ב. בהתאם לתנאי ההסכם, עם אישור דוחותיה הכספיים של פורמקס לשנת 2023 נערך חישוב מחדש של תמורת אופציית המכר המתבססת, בין היתר, על ה-EBITDA של פורמקס לשנים 2023 ו-2022 ובהתאם לתחשיב, ביום 20 במאי 2024, השיבו המחזיקים לחברה סך של כ-1.1 מיליון ש"ח מהתמורה ששולמה.

2.2 תביעה ייצוגית – הסדר פשרה – ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.

2.3 השפעת מלחמת "חרבות ברזל" על פעילות הקבוצה – ראו ביאור 1ב' לדוחות הכספיים.

2.4 הודעה על הפסקת הסחר בין טורקיה לישראל – ראו ביאור 1ג' לדוחות הכספיים.

לתיאור עסקי החברה והתפתחות עסקי התאגיד ראו פרק א' (תיאור עסקי התאגיד) לעיל.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

3. <u>המצב הכספי</u>

להלן יפורטו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2024, לעומת הדוח על המצב הכספי ליום 31 בדצמבר 2023 (באלפי ש"ח):

הסעיף	ליום 31 בדצמבר		שינוי	הסברי החברה
	2024	2023		
	באלפי ש"ח			
נכסים שוטפים	598,032	577,565	20,467	העלייה נובעת ברובה מגידול בסעיף הלקוחות בסך של כ-31.4 מיליון ש"ח, גידול במלאי בסך של כ-5.2 מיליון ש"ח וגידול בחייבים ויתרות חובה בסך של כ-3 מיליון ש"ח, שקוזזה בחלקה מקיטון במזומנים בסך של כ-20.4 מיליון ש"ח. זאת לאור העבודה כי הרבעון הרביעי של שנת 2023 הושפע משמעותית ממלחמת חרבות ברזל וניכרה בו האטה משמעותית בפעילות החברה.
נכסים לא שוטפים	956,130	955,863	267	העלייה נובעת ברובה מגידול בנכסי זכות שימוש בסך נטו של כ-13.8 מיליון ש"ח, שערוך נדל"ן להשקעה בבאר-שבע בסך של 3 מיליון ש"ח, גידול בחייבים לזמן ארוך בסך של כ-6.1 מיליון ש"ח וגידול במסים נדחים בסך של כ-7.2 מיליון ש"ח, שקוזזה בחלקה מקיטון בנכסים בלתי מוחשיים בסך נטו של כ-9.3 מיליון ש"ח וקיטון ברכוש קבוע נטו בסך של כ-19.6 מיליון ש"ח.
התחייבויות שוטפות	651,480	621,502	29,978	העלייה נובעת ברובה מגידול בסעיף הזכאים ויתרות זכות בסך של כ-33.5 מיליון ש"ח (בעיקר מעלייה במקדמות מלקוחות והפרשה להסדר בתביעה ייצוגית בזמן הקצר, ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים) וגידול בהתחייבויות לספקים בסך של כ-19.8 מיליון ש"ח, שקוזזה בחלקה מפירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בפורמקס בסך של כ-21 מיליון ש"ח (20%, ראו ביאור 3ט' לדוחות הכספיים) וקיטון באשראי בתאגידים בנקאיים בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח.
התחייבויות לא שוטפות	360,752	376,488	(15,736)	הירידה נובעת בעיקר מפירעון בהלוואות מתאגידים בנקאיים לזמן הארוך (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-42.6 מיליון ש"ח, שקוזזה בחלקה מגידול בהתחייבויות חכירה (נטו מחלויות שוטפות) בסך של כ-16.5 מיליון ש"ח וגידול בהתחייבויות לזמן ארוך בסך של כ-10.9 מיליון ש"ח בעיקר בגין החלק הלא שוטף של ההפרשה להסדר בתביעה ייצוגית.
הון עצמי	541,930	535,438	6,492	הגידול בהון נובע בעיקר מהרווח הנקי בתקופת הדוח בסך של כ-10.2 מיליון ש"ח שקוזז בחלקו מהפסד כולל אחר בסך של כ-3.8 מיליון ש"ח, בעיקר בגין הפרשי תרגום פעילויות חוץ כתוצאה מייסוף השקל מול האירו במהלך תקופת הדוח.

<u>יחסי נזילות מאזניים עיקריים:</u>

הסעיף	ליום 31 בדצמבר		שינוי	הסברי החברה
	2024	2023		
	באלפי ש"ח			
גרעון בהון חוזר	(53,448)	(43,937)	(9,511)	ראו הסברים לעיל.
יחס שוטף	0.92	0.93	(0.01)	-
יחס מהיר	0.51	0.51	-	-
יחסי הנזילות לעיל בנטרול חלויות שוטפות בגין התחייבויות חכירה:				
גרעון בהון חוזר	(14,416)	(8,643)	(5,773)	ראו הסברים לעיל.
יחס שוטף	0.98	0.99	(0.01)	-
יחס מהיר	0.55	0.55	-	-

(*) היקף הגרעון בהון החוזר מוסבר בין היתר בבחירתה של החברה להישען על מימון בנקאי על ידי הלוואות לזמן קצר.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

4. <u>תוצאות הפעילות העסקית</u>

4.1 להלן יוסברו עיקרי ההתפתחויות שחלו בסעיפי הדוח על רווח או הפסד של החברה לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, לעומת התקופה המקבילה:

הסעיף	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2024	2023	2022			
	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	ב - %	
מכירות	**887,069**	**967,354**	**1,063,078**	**(80,285)**	**(8.3%)**	הירידה במחזור המכירות בעיקר בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל". עיקר הירידה במגזר הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים בערוץ הבנייה הרוויה.
עלות המכירות	521,441	551,364	605,461	(29,923)	(5.4%)	הירידה בעלות המכירות נובעת בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל.
רווח גולמי	**365,628**	**415,990**	**457,617**	**(50,362)**	**(6.0%)**	הירידה ברווח הגולמי נובעת בעיקר מהירידה במזור המכירות כאמור לעיל.
% מהמחזור	***41.2%***	***43.0%***	***43.0%***			
הוצאות מכירה ושיווק	258,124	274,740	283,272	(16,616)	(6.0%)	הקיטון נובע בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל, מקיטון בהיקף הוצאות הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים וכן מצעדי התייעלות.
% מהמחזור	29.1%	28.4%	*26.6%*			
הוצאות הנהלה וכלליות	76,864	73,097	69,949	3,767	5.2%	העלייה נובעת בעיקר מעלייה בהוצאות מטה הקבוצה (בסולו) לרבות דמי ניהול וכן בהוצאות המחשוב ומערכות המידע.
% מהמחזור	8.7%	7.6%	*6.6%*			
רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות, נטו	**30,640**	**68,153**	**104,396**	**(37,513)**	**(55.0%)**	
% מהמחזור	***3.5%***	***7.0%***	***9.8%***			
הכנסות אחרות, נטו	6,935	18,126	23,397	(11,191)	(61.7%)	הכנסות אחרות בתקופת הדוח כוללות בעיקר הכנסות של כ-16.2 מיליון ש"ח בגין מענקי מלחמת "חרבות ברזל" וכן שערוך נדל"ן להשקעה בסך של כ-3 מיליון ש"ח וביטול התחייבות לתמורה תלויה בסך של כ-5 מיליון ש"ח, ומנגד רישום הוצאות אחרות בגין הכרה בהפרשה להסדר בתביעה ייצוגית בסך נטו של כ-18.3 מיליון ש"ח, ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.
רווח תפעולי	**37,575**	**86,279**	**127,793**	**(48,704)**	**(56.4%)**	ראו הסברים לעיל.
הוצאות מימון, נטו	25,473	32,355	13,450	(6,882)	(21.3%)	הירידה בהוצאות המימון נובעת מקיטון בהוצאות הריבית ועמלות בנקים בשל ירידה בהיקף החוב הפיננסי וירידה בפעילות הפיננסית וכן קיטון בהפסדי שער.
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו	-	4	80	(4)	-	
מסים על הכנסה	1,910	12,623	23,962	(10,713)	(84.9%)	הירידה בהוצאות המסים נובעת בעיקר כתוצאה מהירידה ברווח לפני מסים.
רווח נקי	**10,192**	**41,305**	**90,461**	**(31,113)**	**(75.3%)**	ראו הסברים לעיל.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

4.2 עיקרי התוצאות (Non-GAAP)

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד	
	2024	2023	2022 (*)	באלפי ש"ח	ב - %
	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח		
הכנסות ממכירות	887,069	967,354	1,063,078	(80,285)	(8.3%)
רווח תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים	39,996	81,656	123,477	(41,660)	(51.0%)
הפחתת עודפי עלות מצירופי עסקים	9,356	13,503	19,081	(4,147)	(30.7%)
רווח תפעולי לפני הכנסות אחרות	30,640	68,153	104,396	(37,513)	(55.0%)
EBITDA [1]	113,860	164,631	180,510	(50,771)	(30.8%)
EBITDA [1] **בנטרול IFRS 16**	66,324	120,239	142,399	(53,915)	(44.8%)
רווח נקי	10,192	41,305	90,461	(31,113)	(75.3%)
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה, נטו ממס	2,310	1,540	19,250	770	50%
הכנסות שערוך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות	2,304	3,320	3,516	(1,016)	(30.6%)
רווח נקי בנטרול השפעות הפחתת עודפי עלות ושערוך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה, נטו ממס מיוחס בגינם	**12,788**	**46,848**	**82,394**	**(34,060)**	**(72.7%)**

(*) תוצאות הפעולות של צירופי העסקים (פורמקס, מטבחי זיו ומטבחי ליישט) נכללו בדוחות על הרווח או הפסד החל ממרץ 2022.

[1] **EBITDA** - Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization אינו מדד פיננסי מבוסס כללי חשבונאות מקובלים (Non-GAAP). המדד מחושב כרווח תפעולי, לפני פחת והפחתות, הוצאות מימון נטו, רווחי/הפסדי שערוך נדל"ן להשקעה, רווחי/הפסדי הון (לרבות רווחי/הפסד בגין תיקוני חכירה ומהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש) והוצאות מסים על הכנסה.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

4.3 תמצית תוצאות לפי מגזרי פעילות:

4.3.1 הכנסות

מגזרים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2024	2023			
	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	ב - %	
ייצור כלים סניטריים מחרס	22,037	35,174	(13,137)	(37.3%)	הירידה נובעת מקיטון במכירות לישראל בעיקר בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	91,879	90,401	1,478	1.6%	ברבעון הרביעי אשתקד חלה פגיעה משמעותית בהיקף המכירות בשל פרוץ מלחמת "חרבות ברזל". במהלך השנה הנוכחית הורגשה התאוששות מתונה בשוק המקומי.
סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	216,887	215,499	1,388	0.6%	ברבעון הרביעי אשתקד חלה פגיעה משמעותית בהיקף המכירות בשל פרוץ מלחמת "חרבות ברזל". במהלך השנה הנוכחית הורגשה התאוששות מתונה בשוק המקומי.
קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	417,782	470,740	(52,958)	(11.2%)	עיקר הירידה הורגשה בעיקר בערוץ הבנייה הרוויה במהלך החציון הראשון של השנה הנוכחית, שלהערכת החברה נבע ממחסור בכוח אדם בענף, התארכות תהליכי הבנייה באתרי הבנייה וירדה בהיקף גמר הבנייה. במהלך המחצית השנייה של שנת 2024 הורגשה ההתאוששות בענף.
מטבחים	165,151	185,381	(20,230)	(10.9%)	הירידה נובעת מקיטון במכירות בשל השפעות מלחמת "חרבות ברזל".
אחרים	19,732	22,999	(3,267)	(14.2%)	עיקר הירידה במכירות של Houzer בשוק בארה"ב הינה בערוץ ה e-commerce.
סה"כ	**933,468**	**1,020,194**	**(86,726)**	**(8.5%)**	
התאמות	(46,399)	(52,840)	6,441	12.2%	התאמות בגין מכירות בין-מגזריות.
סה"כ הכנסות מחיצוניים	**887,069**	**967,354**	**(80,285)**	**(8.3%)**	

4.3.2 רווח (הפסד) תפעולי

מגזרים	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		שינוי ביחס לתקופה מקבילה אשתקד		הסברי החברה
	2024	2023			
	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	באלפי ש"ח	ב - %	
ייצור כלים סניטריים מחרס	(12,779)	(5,237)	(7,542)	(144.0%)	הגידול בהפסד נובע בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל והקטנת היקפי הייצור בהתאמה.
ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	16,057	17,950	(1,893)	(10.5%)	הירידה נובעת מגידול בעלויות הייצור.
סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	39,336	31,366	7,970	25.4%	העלייה נובעת מגידול במחזור המכירות כאמור לעיל, שינוי תמהיל המוצרים וכן מצעדי התייעלות.
קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	(8,052)	30,284	(38,336)	-	הירידה נובעת מהקיטון במחזור המכירות כאמור לעיל וקיטון בשיעורי הרווחיות הגולמית.
מטבחים	4,938	8,208	(3,270)	(39.8%)	הירידה נובעת בעיקר מהקיטון במחזור המכירות כאמור לעיל וקיטון במענקים ממשלתיים בגין מלחמת "חרבות ברזל".
אחרים	(3,676)	605	(4,281)	-	ההפסד נובע בעיקר מהירידה במחזור המכירות כאמור לעיל ועלייה בהוצאות ההנהלה.
סה"כ	**35,824**	**83,176**	**(47,352)**	**(56.9%)**	
התאמות	1,751	3,102	(1,351)	(43.6%)	בעיקר הכנסות משערוך נדל"ן בניכוי הוצאות מטה של החברה.
סה"כ רווח תפעולי	**37,575**	**86,278**	**(40,703)**	**(56.4%)**	

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

5. נזילות

תיאור תזרים המזומנים		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			הסברי החברה
		2024	2023	2022	
		באלפי ש"ח			
פעילות שוטפת	מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת	96,959	105,923	138,781	עיקר הירידה בפעילות השוטפת נבעה מהירידה ברווח אשר קוזזה בחלקה עם הירידה בסעיפי ההון החוזר.
פעילות השקעה	מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה	(15,020)	(28,054)	(181,281)	בתקופת הדוח, צמצמה החברה את השקעותיה ואף מימשה את חלקו. סך השקעות ברכוש קבוע הסתכמו לסך של כ-19.1 מיליון ש"ח בעיקר בגין מכונות ושיפוץ אולמות תצוגה ומנגד תמורה ממימוש רכוש קבוע בסך של כ-5 מיליון ש"ח. אשתקד, בעיקר השקעות ברכוש קבוע בסך של כ-28.5 מיליון ש"ח בגין השקעות במרלו"ג אלוני, באולמות תצוגה חדשים של מגזר הקמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים והשקעה במכונות ותבניות במגזר ייצור האינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק.
פעילות מימון	מזומנים נטו שנבעו (ששימשו) לפעילות מימון	(103,804)	(96,592)	61,811	בתקופת הדוח, בעיקר פירעון אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים בסך כולל של כ-46.4 מיליון ש"ח וכן פירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-38.5 מיליון ש"ח, וכן פירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הבת פורמקס בסך של כ-19 מיליון ש"ח (מימוש 20% אחרונים, ראו ביאור 3ט' לדוחות הכספיים). אשתקד, מזומנים נטו ששימשו לפעילות מימון בעיקר מפירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה הבת פורמקס בסך של כ-37.1 מיליון ש"ח (מימוש 30%, ראו ביאור 3י' לדוחות הכספיים), פירעון התחייבויות חכירה בסך של כ-36.2 מיליון ש"ח, דיבידנד ששולם בסך של כ-10 מיליון ש"ח ורכישת מניות באוצר בסך של כ-1.3 מיליון ש"ח ופירעון אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים בסך כולל נטו של כ-12 מיליון ש"ח.

6. מקורות המימון

מימון פעילות הקבוצה מבוסס, בעיקר, על האמצעים העצמאים של החברה (הון עצמי) ותזרים מפעילות שוטפת, על אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר וארוך, על אשראי ספקים ומקדמות מלקוחות בתחום פעילות הקמעונאות והקרמיקה ותחום המטבחים. הקבוצה אינה נוטלת אשראי ממקורות אשראי לא בנקאיים. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 ולמועד פרסום דוח זה, הקבוצה עומדת בכל אמות המידה הפיננסית שאליהן היא מחויבת מול המערכת הבנקאית. לפרטים נוספים אודות התחייבויות כלפי תאגידים בנקאיים, ראו ביאור 12 לדוחות הכספיים.

המזומנים ושווי המזומנים המוצגים במסגרת הנכסים השוטפים הסתכמו ליום 31 בדצמבר 2024 לסך של כ-12.4 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-32.8 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2023. האשראי הבנקאי הכולל של הקבוצה (זמן קצר וארוך) ליום 31 בדצמבר 2024 הסתכם לסך של כ-274.8 מיליון ש"ח לעומת סך של כ-321.3 מיליון ש"ח ליום 31 בדצמבר 2023 (קיטון של 46.5 מיליון ש"ח). היקפו הממוצע של האשראי בשנת 2024 הסתכם לסך של כ-290 מיליון ש"ח.

היקפן הממוצע של יתרות אשראי מספקים ונותני שירותים בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-256 מיליון ש"ח. היקפן הממוצע של יתרות אשראי ללקוחות בתקופת הדוח הסתכם לסך של כ-243 מיליון ש"ח. הפער בין היקף האשראי ללקוחות לעומת היקף האשראי מספקים נובע מאשראי לקוחות בסך של כ-99 ימים לעומת אשראי ספקים בסך של כ-74 ימים.

חלק ב' - היבטי ממשל תאגידי

7. מדיניות תרומות

ביום 30 במאי 2021 אימץ דירקטוריון החברה מדיניות תרומות לפיה החברה תוכל להעניק תרומות בשווי של עד 0.1% מהרווח השנתי של החברה או עד 50 אלפי ש"ח, לפי הגבוה, לגופים, עמותות וחברות לתועלת הציבור העוסקים בפעילות חוקית ובעלי מטרות ראויות כגון: תרבות, חינוך, מדע, בריאות, סעד, ספורט, טיפול בילדים ונוער, עזרה לנזקקים, חיילים וסטודנטים. יובהר, כי החברה לא תעניק תרומות לגופים בעלי זיקה פוליטית ו/או דתית.

מדיניות התרומות נקבעה לאחר שדירקטוריון החברה שקל את היקף הפעילות של החברה והסביבה העסקית שבה היא פועלת, איתנותה הפיננסית, החזקותיה, מטרותיה, תוכניות העבודה שלה ומדיניותה, בראייה ארוכת טווח ותוך יצירת איזון הולם בין הרצון למעורבות חברתית וקהילתית של החברה, לבין הצורך לוודא שהיקף התרומות יעלה בקנה אחד עם טובת החברה ובעלי המניות.

בתקופת הדוח הקבוצה תרמה סך של כ-126 אלפי ש"ח.

8. דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית

בהתאם לסעיף 92(א)(12) לחוק החברות תשנ"ט-1999 ("**חוק החברות**"), קבע דירקטוריון החברה כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בחברה שהם בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית יהיה לפחות שניים - מספר המאפשר, לדעת דירקטוריון החברה, לעמוד בחובות המוטלות על הדירקטוריון על פי כל דין בהתחשב, בין היתר, בסוג החברה, גודלה, היקף ומורכבות פעילותה, במיומנותם של נושאי המשרה המכהנים בחברה ומעורבותם של רואי החשבון המבקרים בישיבות הדירקטוריון העוסקות בנושאים חשבונאים ופיננסיים.

להערכת דירקטוריון החברה ולאחר שהביא במכלול שיקוליו את הצהרות הדירקטורים שבהן פירטו הדירקטורים את השכלתם, ניסיונם וידיעותיהם בסוגיות חשבונאיות וסוגיות בקרה חשבונאיות האופייניות לענף שבו פועלת החברה בסדר הגודל והמורכבות של החברה, בהבנת תפקידיו של רואה החשבון המבקר ובהכנת דוחות כספיים ואישורם לפי חוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968, במועד אישור הדוח התקופתי מכהנים בדירקטוריון החברה ארבעה דירקטורים בעלי מומחיות חשבונאית ופיננסית: ה"ה ניר גולן, רגנה אונגר, גדעון אלטמן ואביבית פלג.

לפרטים אודות דירקטורים אלו ראו תקנה 26 בפרק הרביעי (פרטים נוספים על התאגיד) המצורף לדוח זה.

החברה לא אימצה בתקנונה הוראה בדבר שיעור הדירקטורים הבלתי תלויים. יחד עם זאת, שלושה דירקטורים מתוך חמישה חברי הדירקטוריון הינם דירקטורים בלתי תלויים (כולל שני הדירקטורים החיצוניים).

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

9. גילוי בדבר המבקר הפנימי בחברה

9.1. שם המבקרת הפנימית: רו"ח דנה גוטסמן ארליך ("**רו"ח גוטסמן**" או "**המבקרת הפנימית**").

9.2. תאריך תחילת כהונתה: 19 בנובמבר 2020.

9.3. בהתאם להודעתה, עומדת המבקרת הפנימית בכל התנאים הקבועים בסעיף 146(ב) לחוק החברות ובהוראות סעיף 8 לחוק הביקורת הפנימית, תשנ"ב-1992 ("**חוק הביקורת הפנימית**").

9.4. למיטב ידיעת החברה ובהתאם להודעתה, המבקרת הפנימית אינה מחזיקה בניירות ערך של החברה או של גוף קשור אליה. כמו כן אין לה קשרים עסקיים מהותיים או קשרים מהותיים אחרים עם החברה או גוף קשור לחברה והיא אינה עובדת של החברה אלא מעניקה את שירותיה מטעם BDO זיו האפט, ייעוץ וניהול בע"מ. רו"ח גוטסמן אינה ממלאה כל תפקיד נוסף בחברה פרט לביקורת הפנימית.

9.5. דרך המינוי: מינויה של רו"ח גוטסמן הוצע על ידי ועדת הביקורת לדירקטוריון והדירקטוריון אישר את המינוי ביום 19 בנובמבר 2020, לאחר שבחנו את הרקע המקצועי ואת ניסיונה של רו"ח גוטסמן, שהיא שותפה ומנהלת קבוצת ביקורת פנימית וניהול סיכונים ב-BDO זיו האפט ובעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנים במתן שירותי ביקורת פנימית בחברות ציבוריות ובארגונים נוספים מהמובילים במשק.

9.6. זהות הממונה הארגוני על המבקר הפנימי: יו"ר הדירקטוריון.

9.7. תוכנית העבודה: תכנית העבודה של המבקרת הפנימית היא שנתית ונקבעת על פי החלטת ועדת הביקורת ובהתבסס על תוצאות סקר סיכונים שהזמינה וועדת הביקורת מיועצים חיצוניים במהלך שנת 2024. עבודת הביקורת הפנימית מתבצעת בחברה ובחברות הבת שלה, תוך התייחסות פרטנית לפעילותן של חברות הבת. כמו כן, מוטלות על המבקר הפנימי משימות שהינן מעבר לתוכנית הביקורת המקורית, וזאת כאשר הנהלת החברה והדירקטוריון סבורים שיש מקום לבדוק נושאים ספציפיים. תוכנית העבודה מותירה למבקרת הפנימית שיקול דעת לסטות ממנה. השיקולים שמנחים את החברה הם, בין היתר, חשיבות הנושאים, התדירות שבה נבחנו הנושאים בשנים שחלפו וכן, המלצותיה של המבקרת הפנימית.

9.8. היקף העסקה: היקף העסקתה של המבקרת הפנימית בשנת 2024 עמד על כ-300 שעות. היקף זה נקבע לאחר הערכת ועדת הביקורת את היקף השעות המשקף את רמת ההשקעה הנדרשת לצורך ביצוע תוכנית הביקורת, לאור היקף פעילותה של החברה. כל שעות העבודה הושקעו בחברה ובחברות הבת שלה בישראל בלבד. בידי הנהלת החברה האפשרות להרחיב את היקף העסקת המבקרת הפנימית בהתאם לנסיבות.

9.9. עריכת הביקורת: בהתאם להודעת רו"ח גוטסמן, היא עורכת את הביקורת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בהתאם לסעיף 4(ב) לחוק הביקורת הפנימית. הדירקטוריון סבור כי רו"ח גוטסמן עומדת בדרישות שנקבעו בתקנים המקצועיים בשים לב למקצועיותה, כישוריה, ניסיונה, היכרותה עם החברה והאופן בו היא עורכת ומגישה את ממצאי הביקורת.

9.10. גישה למידע: לרו"ח גוטסמן ניתן חופש פעולה מתמיד ובלתי אמצעי לכל מערכות המידע של החברה, לרבות גישה לנתונים הכספיים של החברה לפי סעיף 9 לחוק הביקורת הפנימית.

9.11. דין וחשבון המבקר הפנימי: רו"ח גוטסמן מגישה את דוחותיה בכתב. במהלך שנת 2024 בוצעו על ידי רו"ח גוטסמן שני דו"חות ביקורת, אשר נדונו בוועדת הביקורת החברה כמפורט להלן:

דוח הביקורת	מועד הגשת הדוח	מועד הדיון בדוח
ביקורת התאוששות מאסון והמשכיות עסקית	ספטמבר 2024	מרץ 2025
ביקורת ניהול כספים בחברות בת	דצמבר 2024	מרץ 2025

9.12. הערכת הדירקטוריון את פעילות המבקר הפנימי: לדעת הדירקטוריון, היקף, אופי ורציפות פעילותה של רו"ח גוטסמן ותוכנית עבודתה סבירים בנסיבות העניין, ויש בהם כדי להגשים את מטרות הביקורת הפנימית בחברה.

9.13. תגמול: תגמול המבקרת הפנימית מבוסס על שעות עבודה בפועל. בתמורה לעבודת הביקורת בשנת 2024, שילמה החברה למבקרת הפנימית תגמול בסך של כ-57 אלפי ש"ח. לדעת דירקטוריון החברה, התגמול סביר ואין בו כדי להשפיע על שיקול דעתה המקצועי של המבקרת הפנימית בבואה לבקר את החברה.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

10. <u>גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר</u>

10.1. רואי החשבון המבקרים של החברה הם משרד בריטמן אלמגור זהר ושות'.

10.2. להלן מידע בדבר שכר הטרחה של רואה החשבון המבקר של החברה והחברות המאוחדות שלה ביחס לשנים 2024 – 2023:

	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2024	לשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2023
	אלפי ש"ח	
שירותי ביקורת ושירותים הקשורים לביקורת לרבות שירותי מס הקשורים לביקורת	975	975
שירותים אחרים שלא צוינו לעיל	215	-
שירותי ביקורת בחו"ל	170	134

10.3. שכר טרחת רואה החשבון המבקר של החברה נקבע במשא ומתן בינו לבין הנהלת החברה בהתאם לכמות השעות המוערכת בעבודת הביקורת, ומובא לאישור דירקטוריון החברה, לאחר שוועדת הביקורת דנה בהיקף עבודתו ושכרו של רואה החשבון המבקר ובדבר התאמת כשירותו לביצוע ביקורת בחברה, והעבירה את המלצותיה לדירקטוריון.

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

11. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוח התקופתי

במסגרת הדוח התקופתי לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024, החברה לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9.ג(ג) לתקנות הדיווח, וזאת לאחר שהחברה בחנה ומצאה כי אין בצירוף מידע כספי נפרד תוספת מידע מהותי ביחס למידע שנכלל בדוחות הכספיים.

12. אירועים מהותיים לאחר 31 בדצמבר 2024 ועד למועד פרסום הדוח

באשר להסדר פשרה בתביעה ייצוגית, ראו ביאור 1ה' לדוחות הכספיים.

13. הערכת שווי ששימשה בסיס לקביעת ערכם של נתונים בדוחות הכספיים

להלן יובאו פרטים בהתאם לתקנה 8 ב(ט) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ("**תקנות הדוחות**"), בדבר הערכת שווי מהותיות:

(1) הערכת שווי נדל"ן להשקעה

זיהוי נשוא הערכה:	מקרקעין מתחם "חרסה" באר-שבע
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2024
שווי נשוא ההערכה:	130 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	י.ג.ה. שמאים באמצעות אלעד ג'יבלי – הררי ▪ בוגר שמאות מקרקעין וניהול נכסים בטכניון בחיפה. ▪ בוגר מנהל עסקים (B.A) במרכז האקדמי רופין. ▪ בוגר חשבונאות במרכז האקדמי רופין. ▪ עוסק בשמאות מקרקעין משנת 2005. ▪ מנהל אגף שמאות מקרקעין במשרדי י.ג.ה. שמאים.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	השוואה + היוון הכנסות.
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:	שווי שוק המגלם פוטנציאל תכנוני בהתאם לתוכנית כוללנית (מופקדת), בתוספת הכנסת דמ"ש לקרקע לאחסנה בתקופת ביניים ובהתבסס על שיעור היוון שנתי לקרקע של כ-5%.

(2) <u>בחינת ירידת ערך נכסים פעילות MCP</u>

זיהוי נשוא הערכה:	פעילות MCP (ייצור כלים סניטריים מחרס)
עיתוי הערכה:	30 בספטמבר 2024 (*)
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-115 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-185 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	<u>KB Gayrimenkul Değerleme A.Ş</u> חברת שמאות מובילה בטורקיה. השמאות בוצעה ע"י מספר שמאים בעלי מומחיות בנכסים נשוא השמאות. יישום שיטת השווי הנכסי הנקי בוצע על ידי החברה בהתבסס על השמאויות של מעריך השווי.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	הערך הנכסי הנקי (NAV). השווי ההוגן של הנכסים העיקריים של היחידה התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת ההשוואה) בהתאם לאופי הנכס.
ההנחות שלפיהן ביצע מעריך השווי את ההערכה, בהתאם למודל ההערכה:	שווי שחלוף ושווי שוק על בסיס אומדן עלויות עדכניות בשוק ונכסים דומים, בניכוי עלויות מכירה.

(*) נכון ליום 31 בדצמבר 2024 התקבל עדכון ממעריך השווי לפיו אין שוני מהותי בשווי הנכסים אשר נאמדו בהערכת השווי מיום 30 בספטמבר 2023.

(3) <u>בחינת ירידת ערך מוניטין - מטבחי זיו דיזיין</u>

זיהוי נשוא הערכה:	בחינת ירידת ערך מוניטין במטבחי זיו
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2024
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-77.6 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-93.8 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	רו"ח אמיר סוראיה, קנובל בלצר סוראיה ושות' רו"ח אמיר סוראיה הינו בוגר תואר ראשון במנהל עסקים, בהתמחות בחשבונאות בהצטיינות, שותף וראש המחלקה הכלכלית ב MGI-ישראל, קנובל, בלצר סוראיה ושות'. מרצה במוסדות אקדמאיים, אחראי ומעורב במספר רב של הערכות שווי של מניות ומכשירים פיננסיים, PPA ,חוו"ד כלכליות, חוו"ד לבתי משפט וייעוץ חשבונאי, לרבות חברות ציבוריות בישראל ובחו"ל.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי)
שיעור היוון:	18% (לפני מס)
שיעור צמיחה:	כ-2.5%

(4) <u>בחינת ירידת ערך מוניטין - פורמקס תעשיות עץ</u>

זיהוי נשוא הערכה:	בחינת ירידת ערך מוניטין בפורמקס
עיתוי הערכה:	31 בדצמבר 2024
הערך הפנקסני של הפעילות:	כ-138.6 מיליון ש"ח
סכום בר ההשבה:	כ-155.6 מיליון ש"ח
פרטים אודות מעריך השווי:	רו"ח אמיר סוראיה, קנובל בלצר סוראיה ושות' ראו טבלה בסעיף 13(3) לעיל.
תלות במזמין הערכה:	לא קיימת תלות.
האם קיים הסכם שיפוי עם מעריך השווי:	כן.
מודל ההערכה שמעריך השווי פעל לפיו:	DCF (היוון תזרים מזומנים עתידי)
שיעור היוון:	15% (לפני מס)
שיעור צמיחה:	כ-2.5%

רגינה אונגר
יו"ר הדירקטוריון

יואב גולן
מנכ"ל

תאריך: 31 במרץ 2025.

דו"ח תקופתי
לשנת
2024

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

פרק ג' / דוחות כספיים מאוחדים **ליום 31 בדצמבר 2024**

קבוצת חמת בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים ליום 31 בדצמבר, 2024

קבוצת חמת בע"מ

דוחות כספיים מאוחדים
ליום 31 בדצמבר, 2024

תוכן העניינים

	עמוד
דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי	2
דוח רואה החשבון המבקר - ביקורת הדוחות הכספיים השנתיים	3 - 4
הדוחות הכספיים המאוחדים - בשקלים חדשים (ש"ח)	
דוחות מאוחדים על המצב הכספי	5
דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר	6
דוחות מאוחדים על השינויים בהון	7
דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים	8
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים	9 - 62

דוח רואי החשבון המבקר לבעלי המניות של
קבוצת חמת בע"מ
בדבר ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי
בהתאם לסעיף 9ב (ג) בתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970

ביקרנו רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של **קבוצת חמת בע"מ** וחברות בנות (להלן ביחד - "החברה") ליום 31 בדצמבר 2024. רכיבי בקרה אלה נקבעו כמוסבר בפסקה הבאה. הדירקטוריון וההנהלה של החברה אחראים לקיום בקרה פנימית אפקטיבית על דיווח כספי ולהערכתם את האפקטיביות של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי המצורפת לדוח התקופתי לתאריך הנ"ל. אחריותנו היא לחוות דעה על רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה בהתבסס על ביקורתנו.

רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי שבוקרו נקבעו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי" על תיקוניו (להלן - "תקן ביקורת (ישראל) 911"). רכיבים אלה הינם: (1) בקרות ברמת הארגון, לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של דיווח כספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; (2) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המכירות; (3) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך הרכש; ו-(4) בקרות על תתי תהליכים במסגרת תהליך המלאי (כל אלה יחד מכונים להלן - "רכיבי הבקרה המבוקרים").

ערכנו את ביקורתנו בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911. על-פי תקן זה נדרש מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה לזהות את רכיבי הבקרה המבוקרים ולהשיג מידה סבירה של ביטחון אם רכיבי בקרה אלה קוימו באופן אפקטיבי מכל הבחינות המהותיות. ביקורתנו כללה השגת הבנה לגבי בקרה פנימית על דיווח כספי, זיהוי רכיבי הבקרה המבוקרים, הערכת הסיכון שקיימת חולשה מהותית ברכיבי הבקרה המבוקרים, וכן בחינה והערכה של אפקטיביות התכנון והתפעול של אותם רכיבי בקרה בהתבסס על הסיכון שהוערך. ביקורתנו, לגבי אותם רכיבי בקרה, כללה גם ביצוע נהלים אחרים כאלה שחשבנו כנחוצים בהתאם לנסיבות. ביקורתנו התייחסה רק לרכיבי הבקרה המבוקרים, להבדיל מבקרה פנימית על כלל התהליכים המהותיים בקשר עם הדיווח הכספי, ולפיכך חוות דעתנו מתייחסת לרכיבי הבקרה המבוקרים בלבד. כמו כן, ביקורתנו לא התייחסה להשפעות הדדיות בין רכיבי הבקרה המבוקרים לבין כאלה שאינם מבוקרים ולפיכך, חוות דעתנו אינה מביאה בחשבון השפעות אפשריות כאלה. אנו סבורים שביקורתנו מספקת בסיס נאות לחוות דעתנו בהקשר המתואר לעיל.

בשל מגבלות מובנות, בקרה פנימית על דיווח כספי בכלל, ורכיבים מתוכה בפרט, עשויים שלא למנוע או לגלות הצגה מוטעית. כמו כן, הסקת מסקנות לגבי העתיד על בסיס הערכת אפקטיביות נוכחית כלשהי חשופה לסיכון שבקרות תהפוכנה לבלתי מתאימות בגלל שינויים בנסיבות או שמידת הקיום של המדיניות או הנהלים תשתנה לרעה.

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, החברה קיימה באופן אפקטיבי, מכל הבחינות המהותיות, את רכיבי הבקרה המבוקרים ליום 31 בדצמבר 2024.

ביקרנו גם, בהתאם לתקני ביקורת מקובלים בישראל, את הדוחות הכספיים המאוחדים של החברה לימים 31 בדצמבר 2024 ו- 2023 ולכל אחת משלוש השנים בתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024 והדוח שלנו, מיום 27 במרץ, 2025, כלל חוות דעת בלתי מסויגת על אותם דוחות כספיים בהתבסס על ביקורתנו.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 31 במרץ 2025

תל אביב - משרד ראשי
מרכז עזריאלי 1 תל אביב, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד 5648
חיפה, 3105502
טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

משרד רעננה – מתחם אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד ראשל"צ - מתחם מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

Deloitte.

דוח רואה החשבון המבקר לבעלי המניות של

קבוצת חמת בע"מ

מבוא

ביקרנו את הדוחות המאוחדים על המצב הכספי המצורפים של **קבוצת חמת בע"מ** (להלן - "החברה") והחברות הבנות שלה (להלן ביחד - "הקבוצה") לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ואת הדוחות המאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר, השינויים בהון ותזרימי המזומנים לכל אחת משלוש השנים שהאחרונה שבהן הסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024. דוחות כספיים אלה הינם באחריות הדירקטוריון וההנהלה של החברה. אחריותנו היא לחוות דעה על דוחות כספיים אלה בהתבסס על ביקורתנו.

הבסיס לחוות הדעת

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 מאתנו לתכנן את הביקורת ולבצעה במטרה להשיג מידה סבירה של ביטחון שאין בדוחות הכספיים הצגה מוטעית מהותית. ביקורת כוללת בדיקה מדגמית של ראיות התומכות בסכומים ובמידע שבדוחות הכספיים. ביקורת כוללת גם בחינה של כללי החשבונאות 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.

חוות הדעת

לדעתנו, בהתבסס על ביקורתנו, הדוחות הכספיים המאוחדים הנ"ל משקפים באופן נאות, מכל הבחינות המהותיות, את המצב הכספי של החברה והחברות המאוחדות שלה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 ואת תוצאות פעולותיהן, השינויים בהון ותזרימי המזומנים שלהן לכל אחת משלוש השנים שהסתיימו ביום 31 בדצמבר 2024, בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) והוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ביקרנו גם, בהתאם לתקן ביקורת (ישראל) 911 של לשכת רואי חשבון בישראל "ביקורת של רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי", רכיבי בקרה פנימית על דיווח כספי של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 והדוח שלנו מיום 27 במרץ 2025 כלל חוות דעת בלתי מסויגת על קיומם של אותם רכיבים באופן אפקטיבי.

ענייני מפתח בביקורת

ענייני מפתח בביקורת המפורטים להלן הם העניינים אשר תוקשרו, או שנדרש היה לתקשרם, לדירקטוריון החברה ואשר, לפי שיקול דעתנו המקצועי, היו משמעותיים ביותר בביקורת הדוחות הכספיים המאוחדים לתקופה השוטפת. עניינים אלה כוללים, בין היתר, כל עניין אשר: (1) מתייחס, או עשוי להתייחס, לסעיפים או לגילויים מהותיים בדוחות הכספיים וכן (2) שיקול דעתנו לגביו היה מאתגר, סובייקטיבי או מורכב במיוחד. לעניינים אלה ניתן מענה במסגרת ביקורתנו וגיבוש חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם. התקשור של עניינים אלה להלן אינו משנה את חוות דעתנו על הדוחות הכספיים המאוחדים בכללותם ואין אנו נותנים באמצעותו חוות דעת נפרדת על עניינים אלה או על הסעיפים או הגילויים שאליהם הם מתייחסים.

בחינת ירידת ערך מוניטין

כאמור בביאור 10ג' לדוחות הכספיים המאוחדים ליום 31 בדצמבר 2024, יתרת המוניטין בספרי החברה הינה בסך של 222,417 אלפי ש"ח.

הנהלת החברה בוחנת ירידת ערך של יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין אחת לשנה או בתדירות גבוהה יותר, כאשר עולים סימנים המצביעים על אפשרות לירידת ערך. הבחינה נעשית על ידי השוואת סכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין לערך בספרים שלהן. במידה והערך בספרים עולה על הסכום בר-ההשבה של היחידה, מכירה החברה בהפסד מירידת ערך בסכום ההפרש שנמצא.

תהליך בחינת ירידת הערך של יחידה מניבת מזומנים אליה הוקצה מוניטין, מתבסס על אומדנים משמעותיים הכרוכים באי ודאות ועל הערכות ההנהלה. לשינוי באומדנים או בהערכות אלו עשויה להיות השפעה משמעותית על יתרת המוניטין המוצגת בדוחות הכספיים של החברה. בעת חישוב הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן הוקצה מוניטין על ידי החברה, מופעל שיקול דעת לגבי תחזית תזרים המזומנים המבוססת על תקציב לשנה הקרובה ועל הנחות נוספות של החברה לגבי קצב גידול המכירות וההוצאות בשנים שלאחר מכן.

החברה משתמשת בהנחות הבאות לקביעת הסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים:

- שיעור רווח גולמי מייצג לטווח ארוך אשר נקבע על פי ניסיון העבר של החברה ותחזיות החברה להתפתחויות בשוק.
- שיעור צמיחה המחושב בהתאם לתחזית הצמיחה הנומינלית בטווח הארוך של סך התוצר ושיעור הגידול באוכלוסייה בכל אחד ממגזרי הפעילות השונים.
- שיעור ההיוון המיושם בתחזית תזרים המזומנים אשר נקבע בהתאם לסיכוני מגזר הפעילות.

זיהינו את האומדנים המשמשים כבסיס לבחינת ירידת ערך מוניטין, כעניין מפתח בביקורת.

ביקורת בחינת ירידת ערך מוניטין דורשת שיקול דעת נרחב של המבקר וכן ידע ומומחיות על מנת לבחון את סבירות ההנחות והנתונים ששימשו את ההנהלה.

נהלי הביקורת שבוצעו כמענה לעניין המפתח בביקורת

להלן הנהלים העיקריים שביצענו בקשר לעניין מפתח זה במסגרת ביקורתנו:

- סקירת המתודולוגיה של ההנהלה ששימשה לקביעת הסכום המהוון של תזרים המזומנים הצפוי של היחידות מניבת מזומנים אליהן מתייחס המוניטין (להלן – המודל).
- בדיקת שלמות ודיוק הנתונים הבסיסיים המשמשים במודל.
- הבנת סביבת הבקרה הפנימית ובדיקת אפקטיביות הבקרות של החברה במסגרת תהליך סגירה ודיווח.
- הערכת סבירותן של הנחות משמעותיות ששימשו את ההנהלה כגון שיעור הצמיחה לטווח ארוך, שיעור ההיוון ושיעור תחזית הרווח, תוך התחשבות ב – (א) ביצועי עבר והווה של היחידות מניבות המזומנים וכן (ב) האם הנחות אלו תאמו ראיות שהושגו בתחומים אחרים של הביקורת.
- שימוש במעריך שווי מומחה מטעם צוות הביקורת כדי לסייע בבדיקת המודל בחלק מהיחידות מניבות מזומנים.
- ביצוע ניתוחי רגישות בגין ההנחות המשמעותיות ששימשו את ההנהלה במודל בקביעת שיעור ההיוון ושיעור הצמיחה ונבחן השינוי בסכום בר-ההשבה של היחידות מניבות המזומנים אליהן מתייחס המוניטין, כתוצאה משינוי באותן הנחות.

בריטמן אלמגור זהר ושות'
רואי חשבון
A Firm in the Deloitte Global Network

תל אביב, 31 במרץ 2025

תל אביב - משרד ראשי
מרכז עזריאלי 1 תל אביב, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | info@deloitte.co.il

משרד ירושלים
קרית המדע 3
מגדל הר חוצבים
ירושלים, 914510
ת.ח 45396
טלפון: 02-5018888
פקס: 02-5374173
info-jer@deloitte.co.il

משרד חיפה
מעלה השחרור 5
ת.ד 5648
חיפה, 3105502
טלפון: 04-8607333
פקס: 04-8672528
info-haifa@deloitte.co.il

משרד אילת
המרכז העירוני
ת.ד 583
אילת, 8810402
טלפון: 08-6375676
פקס: 08-6371628
info-eilat@deloitte.co.il

משרד נצרת
מרג' אבן עאמר 9
נצרת, 16100
טלפון: 073-3994455
פקס: 073-399445
info-nazareth@deloitte.co.il

משרד בית שמש
יגאל אלון 1
בית שמש, 9906201

משרד רעננה – מתחם אינפיניטי
הפנינה 8,
רעננה

משרד ראשל"צ - מתחם מילנייה
שדרות ראשונים 23
ראשל"צ

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

קבוצת חמת בע"מ

דוחות מאוחדים על המצב הכספי

	ביאור	ליום 31 בדצמבר 2024 אלפי ש"ח	2023 אלפי ש"ח
נכסים			
נכסים שוטפים			
מזומנים ושווי מזומנים	4	12,381	32,751
נכסים פיננסים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד	18	1,089	1,292
לקוחות	5	263,430	231,986
חייבים ויתרות חובה	6	40,359	37,355
מסים שוטפים לקבל	20	17,648	16,301
מלאי	7	263,125	257,880
סה"כ נכסים שוטפים		598,032	577,565
נכסים לא שוטפים			
השקעה בחברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני	3ז'	4,529	4,529
רכוש קבוע, נטו	8	239,955	259,538
נדל"ן להשקעה	9	130,000	127,000
מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים, נטו	10	266,115	275,388
חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך	11	14,271	8,133
נכסי זכות שימוש, נטו	13	282,490	268,685
נכסים בגין הטבות לעובדים	19	2,831	3,859
נכסי מסים נדחים	20ה'	15,939	8,731
סה"כ נכסים לא שוטפים		956,130	955,863
סה"כ נכסים		1,554,162	1,533,428
התחייבויות והון			
התחייבויות שוטפות			
אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	12	240,200	243,993
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד	18	406	227
התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת		-	21,174
חלויות שוטפות של התחייבות חכירה	13	39,032	35,294
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	15	117,826	98,049
זכאים ויתרות זכות	16	253,170	219,717
מסים שוטפים לשלם	20	846	3,048
סה"כ התחייבויות שוטפות		651,480	621,502
התחייבויות לא שוטפות			
הלוואות מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות	12	34,631	77,264
התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת		670	708
התחייבויות חכירה, בניכוי חלויות שוטפות	13	257,392	240,839
התחייבויות בגין הטבות לעובדים	19	13,796	14,361
התחייבויות אחרות לזמן ארוך	21	14,195	3,220
התחייבויות מסים נדחים	20ה'	40,068	40,096
סה"כ התחייבויות לא שוטפות		360,752	376,488
סה"כ התחייבויות		1,012,232	997,990
הון המיוחס לבעלי מניות החברה			
הון מניות	23	238,612	238,612
פרמיה על מניות		243,403	243,403
מניות אוצר		(1,885)	(1,885)
קרן הון בגין הערכה מחדש		35,575	35,575
קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה		1,369	1,285
קרן הון ממדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים		8,970	8,535
קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ		(2,439)	1,780
עודפים		18,325	8,133
סה"כ הון		541,930	535,438
סה"כ התחייבויות והון		1,554,162	1,533,428

31 במרץ, 2025

תאריך אישור הדוחות הכספיים	**רגינה אונגר** **יו"ר הדירקטוריון**	**יואב גולן** **מנכ"ל**	**יאיר לוי** **סמנכ"ל כספים**

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

קבוצת חמת בע"מ

דוחות מאוחדים על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר

		לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	ביאור	2024 אלפי ש"ח	2023 אלפי ש"ח	2022 אלפי ש"ח
הכנסות ממכירות	25א'	887,069	967,354	1,063,078
עלות המכירות	25ב'	521,441	551,364	605,461
רווח גולמי		365,628	415,990	457,617
הוצאות מכירה ושיווק	25ג'	258,124	274,740	283,272
הוצאות הנהלה וכלליות	25ד'	76,864	73,097	69,949
סה"כ הוצאות תפעול רגילות		334,988	347,837	353,221
רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות		30,640	68,153	104,396
הכנסות אחרות	25ה'	26,197	19,947	25,917
הוצאות אחרות	25ה'	(19,262)	(1,821)	(2,520)
סה"כ הכנסות אחרות, נטו		6,935	18,126	23,397
רווח תפעולי		37,575	86,279	127,793
הכנסות מימון	25ו'	3,706	6,210	7,211
הוצאות מימון	25ו'	(29,179)	(38,565)	(20,661)
סה"כ הוצאות מימון, נטו		(25,473)	(32,355)	(13,450)
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו	3ז'	-	4	80
רווח לפני מסים על הכנסה		12,102	53,928	114,423
מסים על הכנסה	20ו'	1,910	12,623	23,962
רווח נקי לשנה		10,192	41,305	90,461
רווח (הפסד) כולל אחר:				
סכומים אשר לא יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס -				
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס	19ה'	435	788	5,834
סכומים אשר יסווגו בעתיד לרווח או הפסד, נטו ממס -				
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס		(4,219)	7,123	8,223
סה"כ רווח (הפסד) כולל אחר לשנה		(3,784)	7,911	14,057
סה"כ רווח כולל לשנה		6,408	49,216	104,518
רווח נקי בסיסי ומדולל למניה המיוחס לבעלי המניות של החברה (בש"ח)	24	0.28	1.13	2.50

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

קבוצת חמת בע"מ

דוחות מאוחדים על השינויים בהון

	הון מניות	פרמיה על מניות	מניות אוצר	קרן הון בגין הערכה מחדש	קרן הון בגין עסקה עם בעל שליטה	קרן הון ממדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים	קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ	עודפים (יתרת הפסד)	סה"כ הון
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר 2022	237,818	219,050	(554)	35,575	1,200	1,913	(13,566)	(113,636)	367,800
רווח לשנה	-	-	-	-	-	-	-	90,461	90,461
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס	-	-	-	-	-	5,834	-	-	5,834
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס	-	-	-	-	-	-	8,223	-	8,223
סה"כ רווח כולל לשנה	-	-	-	-	-	5,834	8,223	90,461	104,518
הנפקת מניות של החברה (בניכוי הוצאות הנפקה בסך 194 אלפי ש"ח)	794	24,353	-	-	-	-	-	-	25,147
יתרה ליום 31 בדצמבר 2022	238,612	243,403	(554)	35,575	1,200	7,747	(5,343)	(23,175)	497,465
רווח לשנה	-	-	-	-	-	-	-	41,305	41,305
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס	-	-	-	-	-	788	-	-	788
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס	-	-	-	-	-	-	7,123	-	7,123
סה"כ רווח כולל לשנה	-	-	-	-	-	788	7,123	41,305	49,216
דיבידנד ששולם [1]	-	-	-	-	-	-	-	(9,997)	(9,997)
רכישת מניות באוצר [2]	-	-	(1,331)	-	-	-	-	-	(1,331)
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול [3]	-	-	-	-	85	-	-	-	85
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	238,612	243,403	(1,885)	35,575	1,285	8,535	1,780	8,133	535,438
רווח לשנה	-	-	-	-	-	-	-	10,192	10,192
מדידות מחדש של התחייבות נטו בגין הטבה מוגדרת לעובדים, נטו ממס	-	-	-	-	-	435	-	-	435
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ, נטו ממס	-	-	-	-	-	-	(4,219)	-	(4,219)
סה"כ רווח כולל לשנה	-	-	-	-	-	435	(4,219)	10,192	6,408
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול [3]	-	-	-	-	84	-	-	-	84
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	238,612	243,403	(1,885)	35,575	1,369	8,970	(2,439)	18,325	541,930

(1) לפרטים נוספים ראו ביאור 23ה'.
(2) לפרטים נוספים ראו ביאור 23ד'.
(3) לפרטים נוספים ראו ביאור 27ה'(1)(ד).

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

קבוצת חמת בע"מ

דוחות מאוחדים על תזרימי המזומנים

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת			
רווח לשנה	10,192	41,305	90,461
התאמות הדרושות להצגת תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת (*):			
התאמות לסעיפי רווח או הפסד:			
הוצאות מסים על ההכנסה	1,910	12,623	23,962
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו	-	(4)	(80)
פחת והפחתות	79,494	80,605	77,825
הוצאות בגין צירופי עסקים	-	-	44
הפסדי (רווחי) הון ממימוש רכוש קבוע, נטו	221	27	(100)
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה	(3,000)	(2,000)	(25,000)
רווח מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש	(336)	-	-
רווח בגין תיקוני חכירה, נטו	(94)	(280)	(8)
שינויים בהפרשה לאחריות טיב מוצר, נטו	-	(50)	80
הפסד (רווח) מהתאמת שווי הוגן של מכשירים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו	382	3,715	(1,568)
הכנסות מימון בגין שערוך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות	(2,304)	(3,320)	(3,516)
ויתור בעל שליטה על דמי ניהול	84	85	-
שינוי בהתחייבויות בשל הטבות לעובדים, נטו	940	18	895
	77,297	91,419	72,534
שינויים בסעיפי נכסים תפעוליים והתחייבויות תפעוליות:			
ירידה (עלייה) בלקוחות	(31,449)	58,932	17,136
עלייה בחייבים ויתרות חובה	(4,931)	(16,208)	(5,786)
ירידה (עלייה) במלאי	(5,944)	26,572	(21,451)
עלייה (ירידה) בהתחייבויות לספקים ולנותני שירותים	20,055	(36,281)	(23,090)
עלייה (ירידה) בזכאים ויתרות זכות	44,463	(30,315)	34,788
	22,194	2,700	1,597
מסים על הכנסה ששולמו במזומן, נטו	(12,724)	(29,501)	(25,811)
מזומנים נטו שנבעו מפעילות שוטפת	96,959	105,923	138,781
תזרימי מזומנים לפעילות השקעה			
רכישת חברה שאוחדה לראשונה	-	-	(55,993)
רכישת פעילויות	-	-	(83,117)
תקבולים בגין חכירת משנה מימונית	65	-	-
פירעון פיקדון משועבד	-	175	-
מכירת (רכישת) נכסים פיננסים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, נטו	-	175	(3,387)
תשלומים ומקדמות בגין השקעות ברכוש קבוע	(19,100)	(28,477)	(38,714)
תשלומים בגין השקעות בנכסים בלתי מוחשיים	(945)	(428)	(575)
תמורה ממימוש רכוש קבוע	4,960	501	505
מזומנים נטו ששימשו לפעילות השקעה	(15,020)	(28,054)	(181,281)
תזרימי מזומנים מפעילות (לפעילות) מימון			
תמורה מהנפקת מניות של החברה (בניכוי הוצאות הנפקה)	-	-	25,147
דיבידנד ששולם לבעלי המניות של החברה	-	(9,997)	-
פירעון התחייבויות חכירה	(38,471)	(36,231)	(32,705)
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו	(1,110)	43,151	(23,991)
פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	(45,526)	(55,931)	(61,751)
קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	211	851	155,111
תשלומים בגין פירעון התחייבות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברה בת	(18,908)	(37,104)	-
תשלומים בגין רכישת מניות באוצר	-	(1,331)	-
מזומנים נטו שנבעו מפעילות (ששימשו לפעילות) מימון	(103,804)	(96,592)	61,811
הפרשי שער ותרגום בגין יתרות מזומנים ושווי מזומנים	1,495	(779)	40
עלייה (ירידה) במזומנים ושווי מזומנים	(20,370)	(19,502)	19,351
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לתחילת השנה	32,751	52,253	32,902
יתרת מזומנים ושווי מזומנים לסוף השנה	12,381	32,751	52,253
(*) כולל מזומנים ששולמו והתקבלו במהלך השנה עבור:			
ריבית ששולמה	18,166	19,900	9,706
ריבית שהתקבלה	928	845	101

הביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים מהווים חלק בלתי נפרד מהם.

ביאור 1 - כללי:

א. תיאור החברה

קבוצת חמת בע"מ (להלן – "החברה") הינה חברה המאוגדת בישראל, שמניותיה רשומות למסחר בבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. המען הרשמי של החברה הינו רחוב היוזמה 41, אשדוד.

החברה, באמצעות החברות המאוחדות שלה (להלן – "הקבוצה") מתמקדת בייצור, ייבוא, שיווק, הפצה ומכירה של מוצרי גמר בנייה ועיצוב הבית, כולל: כלים סניטריים (ברזים, כיורים, אסלות, מכלי הדחה, אמבטיות), אביזרי אמבטיה, מוצרי אינסטלציה, חיפויים וריצופים ומטבחים. לקוחות הקבוצה כוללים קבלנים, מוסדות, בתי מלון, עסקים קמעונאיים וסיטונאיים בענף מוצרי הבנייה, כגון אולמות קרמיקה, מגרשי חומרי בניין וטמבוריות), וכן לקוחות פרטיים.

פעילות הקבוצה מתחלקת לחמישה תחומים עיקריים: ייצור כלים סניטריים מחרס, ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק, סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה, קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים, ומטבחים. מידע נוסף על מגזרי הפעילות מופיע בביאור 26 להלן.

ב. השפעת מלחמת "חרבות ברזל"

ביום 7 באוקטובר 2023, החלה מתקפת פתע קשה על מדינת ישראל שהובילה לפתיחת מלחמת "חרבות ברזל" (להלן – "המלחמה"). המלחמה הביאה להאטה כלכלית במשק אשר נגרמה בין היתר מסגירת עסקים, בילוי ופנאי, ביטול אירועים, הוצאת עובדים לחופשות ללא תשלום ועוד. כמו כן, חלה פגיעה גם בתחום הנדל"ן בישראל. הפגיעה בענף הנדל"ן הושפעה, בין היתר, כתוצאה מסגירה זמנית של משרדי מכירות, ירידה בפעילות במתחמי מסחר בכל רחבי הארץ, עובדים רבים במשק גויסו למילואים, עובדים אחרים הוצאו לחל"ת, אתרי בנייה נסגרו לפרקים בהתאם להנחיות פיקוד העורף.

על אף הקשיים והאתגרים הרבים בסביבה העסקית, הכלכלה הישראלית הפגינה איתנות וחוסן והחל מהמחצית השנייה של שנת 2024 חלה התאוששות בפעילות הכלכלית, וניכרת התמודדות טובה יחסית עם אתגרי התקופה. החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024 חלה התמתנות מסוימת בעצימות המלחמה עם כניסתו לתוקף, ביום 27 בנובמבר 2024, של הסכם הפסקת אש בגזרת לבנון. בנוסף, ביום 19 בינואר 2025 נכנס לתוקף הסכם בין ישראל לבין ארגון הטרור חמאס לצורך שחרור חטופים ישראלים כנגד, בין היתר, הפסקת אש ברצועת עזה. למועד הדוח, קיימת עדיין אי בהירות לגבי המשך המלחמה, בכל אחת מהחזיתות, האם תהיה התעצמות מחודשת של הפעילות או לחלופין תמשכנה הפסקות האש בגבול הצפוני וברצועת עזה והעסקה להשבת החטופים.

אירועי המלחמה הובילו, להשפעות משמעותיות על המשק הישראלי בכל תחומי החיים, לשיבוש הפעילות הכלכלית בישראל בד בבד עם צמצום והאטה של הפעילות העסקית במשק ובפרט בענף הבניה, לסגירה זמנית של עסקים ואתרי בנייה ולגיוס נרחב של כוחות מילואים. ניכר כי למלחמה השפעה מהותית וקשה על ענפי הבנייה והשיפוצים בישראל, הנובעת בעיקר בשל היעדר כוח אדם בענפים אלו עקב הסגר על כניסת הפועלים הפלסטינים מאזור יו"ש למדינת ישראל, מצב אשר הוביל לכך שחלק מעבודות ופרויקטים בתחום הבנייה והשיפוצים נדחו או הוקפאו או משך ביצועם מתעכב לרבות עיכוב בקצב הליכי ייזום וכניסה לפרויקטים חדשים.

כפועל יוצא, הקבוצה חוותה ירידה בביקוש למוצריה המסופקים לענפים אלו אשר באה לידי ביטוי בירידה בהכנסותיה וברווחיותה בתקופת הדוח ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. כמו כן, מתקפות חוזרות ונשנות של החות'ים בים האדום, הביא להחלטתן של חברות ספנות רבות להפסיק את השיט בים האדום, אשר מהווה נתיב סחר ימי עיקרי ומשמעותי בין המזרח הרחוק לישראל ולשנות את נתיבי השייט למסלול עוקף אפריקה, או לחילופין, להשהות או להפסיק את הגעתן לישראל בכלל. בעקבות זאת, זמן ההובלה מהמזרח הרחוק התארך בכ- 3–4 שבועות ובשל כך התייקרה עלות ההובלה הימית וקיימים עיכובים בקבלת סחורות ואספקתן ללקוחות הקבוצה.

במהלך שנת 2024, הקבוצה הכירה בהכנסות בגין מענקי מדינה בשל המלחמה בסך נטו של כ-16.2 מיליון ש"ח (בשנת 2023 – סך של כ-17 מיליון ש"ח), מתוכן סך של כ-6 מיליון ש"ח בגין מענקים עבור החודשים נובמבר–דצמבר 2023 (מאחר והארכת תוקף תקנות הפיצויים אושרו בינואר 2024 הכנסות אלו לא הוכרו כהכנסה בדוחות הכספיים לשנת 2023).

לעניין פעילותה של החברה הבת מטבחי זיו, אשר מפעלה ממוקדם בשדרות, לאור העדר עובדי ייצור שמרביתם תושבי שדרות וסביבתה, במהלך תקופת הדוח וכן בסמוך למועד הדוח, מטבחי זיו פעלה עם כ-53 עובדי ייצור לעומת כ-70 עובדי ייצור לפני פרוץ המלחמה. בעקבות כך, תפוקת הייצור הממוצעת של מפעל מטבחי זיו ירדה לכ-50%-65% בהשוואה לתקופה שלפני המלחמה. כדי להתמודד עם המצב, החברה הבת פורמקס, סייעה למטבחי זיו וקלטה חלק מהייצור אליה ושתי החברות יחד הצליחו לעמוד בתפוקת ייצור עבור פעילות מטבחי זיו של כ-75% ביחס לתקופה שלפני המלחמה.

בחודש נובמבר 2024 נחתם הסכם להפסקת אש בגזרת לבנון, הכולל הסדרים שונים והגדרת פרקי זמן לביצועם, ובהתאם החלה חזרה של מפונים ישראלים ליישוביהם במהלך שנת 2025. כמו כן, לאחר תאריך המאזן, במהלך חודש ינואר 2025, ישראל וחמאס הגיעו להסכם על שחרור חטופים והפסקת אש ברצועת עזה.

ביאור 1 - כללי (המשך):

ב. השפעת מלחמת "חרבות ברזל" (המשך)

למועד הדוח הפסקת האש מול חמאס הסתיימה וישראל חזרה למצב מלחמתי. נוכח העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה, השפעתם של תרחישים ביטחוניים שונים כגון המשך המלחמה בעזה, התמודדות ישראל בחזית הצפונית, המצב הבטחוני ביהודה ושומרון וכל הסלמה שהיא מול איראן, עלולה להביא לפגיעה משמעותית ורחבה יותר במשק ועל תחומי פעילותה של החברה, דבר אשר ישפיע לרעה גם על ביצועיה הכלכליים של החברה.
לאור העובדה שמדובר באירוע דינמי המאופיין באי ודאות רבה ואשר איננו בשליטת החברה, מידת ההשפעה של המלחמה על פעילותה העתידית של הקבוצה אינה ידועה. עם זאת, להערכת הקבוצה נכון למועד אישור דוחות כספיים אלה, היא סבורה כי תעמוד בפירעון כל חובותיה ובאמות המידה הפיננסיות להן היא מחויבת.

ג. הגבלת היצוא מטורקיה לישראל

ביום 9 באפריל 2024 משרד הסחר של טורקיה פרסם הודעה על הגבלת הייצוא מטורקיה לישראל באופן מיידי על מגוון מוצרים, לרבות מוצרים המשרתים את ענף הבנייה ובחודש מאי 2024 נשיא טורקיה הודיע על הפסקה מוחלטת של הסחר עם ישראל. למרות ההצהרות והצעדים שננקטו, חלק מהפעילות הכלכלית בין ישראל לטורקיה נמשכת, אך קיימת אי-ודאות לגבי המשך היחסים המסחריים בעתיד הקרובה. הקבוצה מייבאת מספקים שונים בטורקיה מגוון מוצרי גמר בנייה, בעיקר מוצרי אריחי קרמיקה וסניטציה מחרס.

לאור האמור, החברה פעלה למציאת פתרונות לשילוח מוצרים מטורקיה, אולם הליך זה מאריך את זמן שרשרת האספקה ו/או מייקר את עלויות השילוח ולפיכך משפיע לרעה על רווחיות הקבוצה. עם זאת, הקבוצה מעריכה כי ככל שחוסר הוודאות בדבר אספקת מוצרים מטורקיה תימשך לטווח ארוך, היא תוכל למצוא חלופות ליבוא מוצרים מספקים אחרים ממדינות אחרות.

להערכת הקבוצה וגורמים שונים במשק, להגבלת הייצוא מטורקיה כאמור, צפויה להיות השפעה כלכלית שלילית על המשק בישראל ובפרט על ענפי הבנייה והשיפוצים בהם ממוקדת הקבוצה. עצירת המסחר עם טורקיה עשויה להעלות את הלחצים האינפלציוניים במשק וכן להוביל למחסור בחומרי גלם זמינים בענפי הבנייה והשיפוצים, וכפועל יוצא תתכן האטה בקצב התקדמות העבודות והפרויקטים בענפים אלו, אשר בהתאם עלולים להאט את הביקוש לאספקת מוצרי גמר הבנייה אותן משווקת הקבוצה לאתרי בנייה שונים. כמו כן, מלבד ההערכה של ההשפעות הרוחביות השליליות על ענף הבנייה, הגבלת הייצוא מטורקיה משפיעה לרעה באופן ישיר על היקף פעילותה של החברה הבת בטורקיה MCP אשר עדין תלויה ומבוססת ברובה המוחלט על שיווק לשוק בישראל בעיקר באמצעות חלק מחברות הבת של הקבוצה בישראל. לאור הערכה זו, בשילוב ההאטה בביקוש המוצרים לאור המלחמה, נקטה הקבוצה בצעדי צמצום היקף כוח האדם והיקף הייצור של MCP.

לאור העובדה שמדובר באירוע המאופיין באי ודאות רבה ואשר איננו בשליטת החברה, למועד אישור דוחות כספיים אלו, אין בידי החברה יכולת להעריך את משך הפסקת הסחר ואין ביכולה להעריך את היקף השפעתה השלילית על המשק ועל פעילותה העתידית של הקבוצה ו/או על לקוחותיה בפרט.

ד. השפעות האינפלציה ועליית שיעור הריבית

העלייה בשיעורי האינפלציה במהלך השנים 2023 ו-2022 במדינות שונות ברחבי העולם הביאה את הבנקים המרכזיים לפעול לריסון מוניטרי משמעותי כך ששיעורי הריבית עלו ברוב כלכלות העולם. העלייה בשיעורי האינפלציה התבטאה בשחיקה מסוימת של הרווח התפעולי של הקבוצה, שכן קיימת מגמה מתמשכת של גידול ברוב סעיפי ההוצאות התפעוליות של הקבוצה, אשר מקבלת פיצוי באופן חלקי כתוצאה מגידול בהכנסות הקבוצה מלקוחות כפועל יוצא מעדכון מחירי המכירה ללקוחות. כמו כן, העלייה בשיעור הריבית גרמה לגידול בהוצאות הריבית של הקבוצה בתקופה הנסקרת בייחס לתקופות עברו, בגין הלוואות הנושאות ריבית בשיעור משתנה.

ה. תביעה ייצוגית – הסדרי פשרה

חזיבנק דיזיין בע"מ (להלן – "חזיבנק") ושיש אלוני בע"מ (להלן – "אלוני"), חברות מאוחדות בקבוצה, נתבעו במסגרת תביעה ייצוגית שהוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב בחודש אוקטובר 2013, שהוגשה נגדן ונגד חברות נוספות בענף הסניטציה והריצוף (להלן – "הנתבעות"). היקף התביעה הייצוגית הינו פיצוי בסך של כ-60 מיליון ש"ח מחזיבנק, פיצוי בסך של כ-137 מיליון ש"ח מאלוני, ופיצוי של כמיליארד ש"ח מכלל הנתבעות (יובהר כי יתר הנתבעות אינן קשורות לקבוצה).

ביום 6 בפברואר 2023, ניתנה החלטתו של בית המשפט העליון, לפיה הוא דחה את מרבית מרכיבי הערעור של הנתבעות, וקבע כי אין מקום להתערב במרבית החלטת בית המשפט המחוזי משנת 2019 לאשר את התובענה כתובענה ייצוגית. הדיון לעניין חישוב הנזק יתקיים בשלב הבא של ניהול התובענה הייצוגית בבית המשפט המחוזי ככל שיתקיים. ביום 20 בנובמבר 2023, הגישו התובעים בקשה להרחבת הקבוצה המיוצגת, וביום 4 ביוני 2024 הגישו התובעים כתב תביעה מתוקן (לעומת כתב התביעה המצורף לבקשת האישור).

ביאור 1 - כללי:

ה. תביעה ייצוגית – הסדרי פשרה (המשך)

מבלי להאריך ביחס להליכי הביניים שהתקיימו בין הגשת כתב בתביעה להגשת כתב ההגנה, במסגרת הליך גישור בין חזי בנק ואלוני לבין התובעים הייצוגיים שהחל בספטמבר 2024, בד בבד עם הגשת כתב התביעה על ידי חזיבנק ואלוני, הושגה פשרה המבוססת על עקרונות לחישוב הנזק שהוסכמו לאחר ניהול סיכונים ביחס לטענות השונות שעלו בהליך.

המשא ומתן ביחס לאלוני מוצה והסתיים בהסכם פשרה, אשר הוגש לאישור בית המשפט ביום 20 בדצמבר 2024, ובהיעדר התנגדויות מהותיות, אושר על ידי בית המשפט ביום 12 בפברואר 2025. על פי הסכם הפשרה על אלוני לשלם סכום כולל של כ-13.2 מיליון ש"ח לקרן לתובענות ייצוגיות (60% מסך הסכום שולם ביום 16 במרץ 2025 והיתרה צפויה להשתלם בשנה העוקבת). כמו כן, על אלוני לשאת בשכר טרחת ב"כ התובע הייצוגי בסכום של כ-3 מיליון ש"ח בצירוף מע"מ ובגמול לתובע הייצוגי בסכום של כ-330 אלפי ש"ח (70% מהגמול ומשכר הטרחה שולמו ביום 21 במרץ 2025 והיתרה תשולם בשנה העוקבת).

ביחס לחזיבנק, ביום 26 במרץ 2025, הוגשה לבית המשפט בקשה להסכם פשרה לפיו על חזיבנק לשלם סכום כולל של כ-9.9 מיליון ש"ח לקרן לתובענות ייצוגיות וכן שכ"ט ב"כ התובע הייצוגי וגמול לתובע הייצוגי בסכום כולל של כ-2.4 מיליון ש"ח.

לאור האמור ובהסתמך על חוות דעת יועציה המשפטיים, החברה הכירה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2024, הפרשה להסכמי הפשרה בסכום כולל של כ-29 מיליון ש"ח. החברה הכירה בהוצאה בגין ההפרשה לאחר שקלול מנגנוני השיפוי ועדכון תמורה תלויה במסגרת סעיף הוצאות אחרות בדוח רווח או הפסד, ראו ביאור 25ה' להלן. יצוין, כי בהתאם להסכם רכישת מניות חזיבנק מחודש נובמבר 2017 (להלן - "הסכם הרכישה"), החברה זכאית לשיפוי מהמוכרת (הבעלים לשעבר של חזיבנק) ("המוכרת") בגין התובענה הייצוגית וכי המוכרת העמידה לחברה בטוחות להבטחת מחויבתה לשיפוי. לעניין זה יצוין כי ביום 20 בפברואר 2025, התקבל מבאי כוחה של המוכרת מכתב לקוני ולא מנומק במסגרתו היא הודיעה כי יש לה טענות כנגד עצם חבותה בשיפוי ולחלופין לגבי שיעורו. להערכת החברה והיועצים המשפטיים שלה, טענות אלו חסרות יסוד ועומדות בסתירה מוחלטת להוראות המפורשות של ההסכם. החברה דוחה מכל וכל את טענותיה הבלתי מבוססות של המוכרת ובשלב זה מעריכה כי המחלוקת תועבר לבוררות בהתאם להוראות ההסכם.

קבוצת חמת בע"מ
ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 1 - כללי (המשך):

ו. הגדרות:

בדוחות כספיים אלה:

החברה האם	– חברת ניאור אחזקות (1994) בע"מ.
צדדים קשורים	– כהגדרתם ב-IAS 24.
חברות מאוחדות/בנות	– ישויות אשר לחברה שליטה (כהגדרתה ב-IFRS 10) בהן, במישרין או בעקיפין, ואשר דוחותיהן הכספיים מאוחדים באופן מלא עם דוחות החברה.
חברות כלולות	– חברות אשר לחברה השפעה מהותית בהן, במישרין או בעקיפין, ואינן חברות מאוחדות, הנכללות בדוחותיה הכספיים של החברה על בסיס השווי המאזני.
חברות מוחזקות	– חברות מאוחדות וחברות כלולות.
בעלי עניין ובעלי שליטה	– כהגדרתם בתקנות ניירות ערך (עריכת דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ז. אי הכללת מידע כספי נפרד במסגרת הדוחות התקופתיים

במסגרת הדוחות התקופתיים לשנת 2024 החברה, לא כללה מידע כספי נפרד בהתאם להוראות תקנה 9ג.(ג) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומיידיים), התש"ל-1970, לאור הערכת החברה כי המידע הכספי הנפרד של החברה אינו מוסיף מידע מהותי על המידע הכלול בדוחות הכספיים המאוחדים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית:

א. הצהרה לגבי יישום תקני דיווח בינלאומיים חשבונאיים (IFRS® Accounting Standards)

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה נערכו בהתאם לתקני דיווח כספי בינלאומיים חשבונאיים (IFRS Accounting Standards) ופרשנויות להם שפורסמו על ידי הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®). עיקרי המדיניות החשבונאית המפורטים בהמשך יושמו באופן עקבי לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות בדוחות כספיים מאוחדים אלה.

ב. יישום תקנות ניירות ערך

הדוחות הכספיים ערוכים בהתאם להוראות תקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010.

ג. מתכונת הצגת הדוחות הכספיים

הקבוצה מציגה נכסים והתחייבויות, בדוח על המצב הכספי, בחלוקה לפריטים שוטפים ולא שוטפים.

תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה הינה שנה. עקב כך כוללים הרכוש השוטף וההתחייבויות השוטפות פריטים המיועדים והצפויים להתממש בתוך תקופת המחזור התפעולי הרגיל של הקבוצה.

החברה מציגה דוח יחיד על הרווח הכולל, הכולל את פריטי דוח רווח או הפסד ואת פריטי הרווח הכולל האחר.

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה:

(1) מטבע הפעילות ומטבע הצגה

הדוחות הכספיים מוצגים בשקלים חדשים, שהינו מטבע הפעילות של החברה ושל עיקר חברותיה המוחזקות, המשקף באופן הטוב ביותר את הסביבה הכלכלית העיקרית שבה פועלת הקבוצה ואת עסקאותיה.

(2) עסקאות, נכסים והתחייבויות במטבע חוץ

בהכנת הדוחות הכספיים של כל אחת מחברות הקבוצה, עסקאות שבוצעו במטבעות השונים ממטבע הפעילות של אותה חברה (להלן – "מטבע חוץ") נרשמות, עם ההכרה הראשונית בהן, לפי שער החליפין במועד העסקה. לאחר ההכרה הראשונית, נכסים והתחייבויות כספיים הנקובים במטבע חוץ מתורגמים בכל תאריך דוח על המצב הכספי למטבע הפעילות לפי שער החליפין באותו מועד. נכסים והתחייבויות לא כספיים הנקובים במטבע חוץ המוצגים לפי עלות מתורגמים לפי שער החליפין במועד העסקה.

(3) אופן רישום הפרשי שער

הפרשי שער נזקפים לרווח או הפסד בתקופה בה הם נבעו.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ד. מטבע הפעילות ומטבע ההצגה (המשך):

(4) תרגום דוחות כספיים של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה מש"ח

התוצאות והמצב הכספי של חברות מוחזקות שמטבע הפעילות שלהן שונה ממטבע ההצגה של החברה (פעילות חוץ), מתורגמים למטבע ההצגה כדלקמן:

(א) נכסים והתחייבויות לכל דוח על המצב הכספי מוצג מתורגמים לפי שער הסגירה במועד אותו דוח על המצב הכספי.

(ב) הכנסות והוצאות לכל דוח רווח או הפסד מתורגמים לפי שערי החליפין הממוצעים לתקופה, אלא אם ממוצע זה אינו קירוב סביר של ההשפעה המצטברת של שערי החליפין במועדי העסקאות. במקרה זה מתורגמות ההכנסות וההוצאות לפי שערי החליפין במועדי העסקות.

(ג) כל הפרשי השער הנוצרים מוכרים ברווח הכולל האחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

הלוואות בין חברות בקבוצה, אשר אין כוונה לסלקן והן אינן צפויות להיפרע בעתיד הנראה לעין, ולפיכך הן מהוות במהותן חלק מההשקעה נטו בפעילות חוץ, מטופלות כחלק מההשקעה, כאשר הפרשי שער הנובעים מהלוואות אלה נזקפים לרווח כולל אחר במסגרת "הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ".

ה. דוחות כספיים מאוחדים

הדוחות הכספיים המאוחדים של הקבוצה כוללים את הדוחות הכספיים של החברה ושל ישויות, הנשלטות על ידי החברה, במישרין או בעקיפין.

בבחינת קיומה של שליטה מובאות בחשבון השפעת זכויות הצבעה פוטנציאליות רק אם הן ממשיות (Substantive rights), הניתנות למימוש או להמרה באופן מיידי.

איחוד הדוחות הכספיים של הישות המושקעת מתבצע החל ממועד השגת השליטה, ועד למועד בו מופסקת השליטה.

ו. צירופי עסקים ומוניטין

עלות צירוף העסקים נמדדת כשווי ההוגן המצרפי (למועד הרכישה) של נכסים שניתנו והתחייבויות שהתהוו. עלויות עסקה, הקשורות במישרין לצירוף העסקים נזקפות לרווח או הפסד עם התהוותן.

הנכסים וההתחייבויות המזוהים של הנרכשת, מוכרים לפי שווים ההוגן במועד הרכישה, פרט למספר סוגי נכסים והתחייבויות אשר נמדדים בהתאם להוראות התקנים המתייחסים.

מוניטין הנובע מצירוף עסקים נמדד בגובה עודף עלות הרכישה, על חלק החברה בשווי ההוגן נטו של הנכסים המזוהים, ההתחייבויות וההתחייבויות התלויות של החברה המאוחדת שהוכרו במועד הרכישה.

מוניטין מוכר לראשונה כנכס לפי עלותו ונמדד בתקופות עוקבות לפי עלותו בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו.

<u>בחינת ירידת ערך מוניטין</u>
יחידות מניבות מזומנים להן הוקצה מוניטין, נבדקות לצורך בחינת ירידת ערכן מידי שנה או בתדירות גבוהה יותר כאשר יש סימנים המעידים על ירידת ערך אפשרית של יחידה כאמור.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

ז. רכוש קבוע

פריטי הרכוש הקבוע מוצגים לפי עלות הכוללת את עלות הרכישה של הנכס וכן עלויות שניתן לייחס במישרין להבאת הנכס למיקום ולמצב הדרושים לצורך הפעלתו באופן שהתכוונה אליו ההנהלה. רכוש קבוע מוצג בניכוי פחת שנצבר, בניכוי הפסדים מירידת ערך שנצברו ובניכוי מענקי השקעה שהתקבלו בגינו ואינו כולל הוצאות תחזוקה שוטפת.

הפחתת הרכוש הקבוע מבוצעת בנפרד לגבי כל מרכיב של פריט רכוש קבוע בר-פחת בעל עלות משמעותית ביחס לסך העלות של הפריט. קרקע אינה מופחתת. ההפחתה של נכסים אחרים מבוצעת באופן שיטתי לפי שיטת הקו הישר על פני אורך החיים השימושיים הצפוי של מרכיבי הפריט מהמועד בו הנכס מוכן לשימושו המיועד, כדלקמן:

	%	%
בניינים ושיפורים במושכר	2-40	(בעיקר 4%)
מכונות וציוד	2-33	(בעיקר 10%)
כלי רכב וכלי הרמה	15-20	(בעיקר 15%)
ריהוט וציוד משרדי	2-33	(בעיקר 33%)

שיפורים במושכר מופחתים לפי שיטת הקו הישר על פני תקופת השכירות או בהתאם לתקופת החיים המשוערת של השיפור, לפי הקצר שבהם.

אורך החיים השימושיים, שיטת הפחת וערך השייר של כל נכס נבחנים לפחות בכל סוף שנה והשינויים מטופלים כשינוי אומדן חשבונאי באופן של מכאן-ולהבא. לגבי בחינת ירידת ערך רכוש קבוע, ראו ביאור 2ט' להלן.

רווח או הפסד מגריעת הנכס (המחושב כהפרש בין התמורה נטו מהגריעה והעלות המופחתת בדוחות הכספיים) נכלל ברווח או הפסד בתקופה בה נגרע הנכס.

ח. נכסים בלתי מוחשיים, פרט למוניטין

נכסים בלתי מוחשיים הם נכסים לא כספיים ניתנים לזיהוי חסרי מהות פיזית.

נכסים בלתי מוחשיים בעלי אורך חיים שימושיים מוגדר מופחתים בקו ישר על פני אורך החיים השימושיים המשוער שלהם (בכפוף לבחינת ירידת ערך), כמפורט בטבלה שלהלן:

	אורך חיים שימושיים בשנים
צבר הזמנות	0.5 - 2.5
קשרי לקוחות ואדריכלים	6 - 15
מותג	3 - 10
אי תחרות	3

ט. ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, פרט למוניטין

בתום כל תקופת דיווח, בוחנת הקבוצה האם קיימים סימנים כלשהם המעידים על ירידת ערך של נכסיה המוחשיים והבלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש). במידה וקיימים סימנים כאמור, נאמד סכום בר-השבה של הנכס (או של היחידה מניבת המזומנים אליה שייך הנכס) במטרה לקבוע את סכום ההפסד מירידת ערך שנוצר, אם בכלל.

סכום בר-השבה הינו הגבוה מבין שוויו ההוגן של הנכס בניכוי עלויות למכירה לבין שווי השימוש בו. כאשר סכום בר-השבה של נכס (או של יחידה מניבה-מזומנים) נאמד כנמוך מערכו בספרים, הערך בספרים של הנכס (או של היחידה מניבה-מזומנים) מופחת לסכום בר-השבה שלו. הפסד מירידת ערך מוכר מיידית כהוצאה ברווח או הפסד.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

י. מלאי

מלאי הוא נכס המוחזק לצרכי מכירה במהלך העסקים הרגיל, בתהליך ייצור לצרכי מכירה או חומרים שייצרכו בתהליך הייצור או במהלך הספקת השירותים. מלאי נמדד לפי הנמוך מבין עלות או שווי מימוש נטו. עלות המלאי כוללת את ההוצאות לרכישת המלאי, עלויות עבודה ישירות, עלויות תקורה קבועות ומשתנות וכן עלויות אחרות שהתהוו לצורך הבאתו למקומו ולמצבו הנוכחיים. שווי מימוש נטו הינו אומדן מחיר המכירה במהלך העסקים הרגיל בניכוי אומדן עלויות להשלמה ועלויות הדרושות לביצוע המכירה.

עלות המלאי נקבעת כדלקמן:

חומרי גלם וחומרי עזר – לפי שיטת ממוצע משוקלל.

תוצרת בתהליך – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

תוצרת גמורה – על בסיס עלות ממוצעת הכוללת חומרים, עבודה והוצאות ייצור ישירות ועקיפות אחרות.

סחורות ומוצרים קנויים – לפי שיטת ממוצע משוקלל.

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את מצב המלאי וגילו ומבצעת הפרשות למלאי איטי בהתאמה.

בתקופה מסוימת בה אין מייצרים בתפוקה נורמלית, עלות המלאי אינה כוללת עלויות תקורה קבועות נוספות מעבר לאלו הנדרשות בתפוקה נורמלית. עלויות, כאמור, שלא הועמסו, נזקפו כהוצאה לרווח או הפסד בתקופה בה התהוו. כמו כן, עלות המלאי אינה כוללת סכומים חריגים של עלויות חומרים, עבודה ואחרות הנובעים מחוסר יעילות.

יא. מכשירים פיננסיים:

1. <u>נכסים פיננסיים</u>:

(א) <u>סיווג ומדידה</u>

יתרות לקוחות ויתרות חייבים אחרים המהווים נכסים פיננסיים נמדדים בעלות מופחתת.

נכסים פיננסים אחרים המוחזקים למסחר לרבות נגזרים נמדדים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגינם נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.

(ב) <u>הפרשה לחובות מסופקים (הפסדי אשראי חזויים)</u>

הקבוצה מיישמת את הגישה המקלה למדידת ההפרשה להפסד השווה להפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר. הפסדי האשראי הצפויים נאמדים תוך שימוש במטריצת הפרשות המבוססת בין היתר על ניסיון העבר של הקבוצה לגבי הפסדי אשראי ומותאמת לגורמים ספציפיים לכל חייב. הקבוצה גורעת חובות לקוחות כנגד הפרשה לירידת ערך כאשר קיים מידע המצביע על כך שהלקוח נמצא בקשיים פיננסיים חמורים והסיכויים להשבת החוב קלושים.

2. <u>התחייבויות פיננסיות</u>:

(א) <u>סיווג ומדידה</u>

יתרות ספקים ויתרות זכאים אחרים המהווים התחייבות פיננסית נמדדות בעלות מופחתת.

התחייבויות פיננסיות בגין נגזרים, נמדדות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד ועלויות עסקה בגינן נזקפות כהוצאה מיידית לרווח או הפסד.

הלוואות מוכרות לראשונה לפי שוויין ההוגן, בניכוי עלויות עסקה. בתקופות עוקבות ההלוואות נמדדות בעלות מופחתת. כל הפרש בין התמורה (בניכוי עלויות עסקה) לבין ערך הפדיון מוכר נזקף לרווח או הפסד על פני תקופת ההלוואה, בהתאם לשיטת הריבית האפקטיבית.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יא. מכשירים פיננסיים:

2. התחייבויות פיננסיות (המשך) :

(ב) אופציות מכר (Put) שהוענקו לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה

אופציות מכר (Put) אשר מוענקות לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה בחברה מאוחדת, באופן אשר בעלי זכויות אלו יכולים לחייב את הקבוצה לרכוש את החזקותיהם במשך תקופה מסוימת, מטופלות בהתאם לגישת הרכישה הצפויה, קרי, הנחת המוצא העומדת בבסיס השיטה הינה שהאופציות תמומשנה ולכן הן מסווגות כהתחייבות פיננסית. במקביל, מטופלת החזקת בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה כאילו היא בידי הקבוצה. הקבוצה מכירה בכל תאריך דיווח בהתחייבות פיננסית הנמדדת על בסיס אומדן הערך הנוכחי של התמורה הצפויה בעת מימוש אופציית המכר. שינויים בסכום ההתחייבות בתקופות עוקבות נזקף לרווח או הפסד במסגרת סעיף המימון.

אם בתקופות עוקבות האופציה ממומשת, התמורה ממימוש מטופלת כסילוק ההתחייבות.

(ג) גריעת התחייבויות פיננסיות

התחייבות פיננסית נגרעת כאשר היא מסולקת, דהיינו ההתחייבות נפרעה, בוטלה או פקעה.

התחייבות פיננסית מסולקת כאשר החייב (הקבוצה):
- פורע את ההתחייבות על ידי תשלום במזומן, בנכסים פיננסיים אחרים, בסחורות או שירותים; או
- משוחרר משפטית מההתחייבות.

יב. מניות אוצר

מניות החברה המוחזקות על ידי החברה, נמדדות לפי עלות רכישתן ומוצגות בקיזוז מהון החברה, כמרכיב נפרד.

יג. הכרה בהכנסה

הכנסה ממכירת סחורות ללקוחות מוכרות כאשר הועברה השליטה על הסחורות הנמכרות ללקוח. בדרך כלל, מועד המסירה (המשלוח) ללקוח הינו המועד שבו הועברה השליטה ללקוח. לאחר המשלוח, הקבוצה מכירה בחייבים בגין המכירה מאחר ובמועד זה יש לה זכות לתמורה שאינה מותנית.

הכנסות נמדדות ומוכרות לפי השווי ההוגן של התמורה שצפויה להתקבל בהתאם לתנאי החוזה, בניכוי הסכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (כגון, מיסי מכירה מסוימים) ובניכוי אומדנים לתמורה משתנה בגין החזרות והנחות.

יד. חכירות:

הקבוצה כחוכר

הקבוצה קשורה בהסכמים לשכירות של נדל"ן, רכבים, משאיות וכלי הרמה ועוד אשר משמשים את הקבוצה לצורך פעילותה השוטפת. הסכמי החכירות של המבנים הינם לתקופות של עד 20 שנים (כולל אופציות הארכה), הסכמי החכירות של רכבים הינם לתקופה של 3 שנים והסכמי החכירות של משאיות וכלי הרמה הינם לתקופה של בין 3 ל-5 שנים.

הקבוצה מכירה בנכס זכות שימוש מחד ובהתחייבות חכירה מאידך בגין כל חוזי החכירה בהם היא החוכר, למעט חכירות לטווח קצר (לתקופה של עד 12 חודשים) וחכירות של נכסים בעלי ערך נמוך (דוגמת: מדפסות, מחשבים אישיים, טלפונים סלולריים וכד') לגביהן הקבוצה מכירה בהוצאות שוטפות על בסיס קו ישר על פני תקופת החכירה.

תקופת החכירה הינה התקופה שאינה ניתנת לביטול שלגביה לחוכר יש את הזכות להשתמש בנכס החכור יחד עם תקופות המכוסות על ידי אופציה להארכת החכירה אם ודאי באופן סביר שהחוכר יממש אופציה זו.

סבירות המימוש של אופציות ההארכה נבחנת בהתחשב, בין היתר, בתשלומי החכירה בתקופות ההארכה ביחס למחירי שוק, שיפורים משמעותיים במושכר שבוצעו על ידי הקבוצה אשר צפוי שתהיה להם הטבה כלכלית משמעותית לחברה בתקופת ההארכה, עלויות המתייחסות לסיום החכירה (ניהול משא ומתן, פינוי הנכס הקיים ואיתור נכס חלופי במקומו), חשיבות הנכס לפעילויות הקבוצה, מיקום הנכס החכור והזמינות של חלופות מתאימות.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יד. חכירות (המשך):

הקבוצה כחוכר (המשך):

התחייבות החכירה נמדדת לראשונה לפי הערך הנוכחי של תשלומי החכירה שאינם משולמים במועד התחילה, מהוונים תוך שימוש בשיעור הריבית להיוון התוספתי של החוכר, מאחר ששיעור ההיוון הגלום בחכירה אינו ניתן לקביעה בנקל. התחייבות חכירה נמדדת לאחר מכן על ידי הגדלת הערך בספרים על מנת לשקף ריבית על התחייבות החכירה בשיטת הריבית האפקטיבית ועל ידי הקטנת הערך בספרים על מנת לשקף את תשלומי החכירה שבוצעו.

התחייבות החכירה מוצגת בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

העלות של הנכס זכות שימוש מורכבת מסכום המדידה לראשונה של התחייבות החכירה, תשלומי חכירה כלשהם שבוצעו במועד התחילה או לפניו ועלויות ישירות ראשוניות. לאחר מכן, נכס זכות שימוש נמדד לפי העלות בניכוי פחת נצבר והפסדים מירידת ערך.

נכס זכות השימוש מופחת בקו ישר על פני התקופה הקצרה מבין תקופת החכירה לבין אורך החיים השימושיים של נכס הבסיס. הפחתת הנכס נרשמת כהוצאות פחת ומתחילה ממועד תחילת החכירה, שהוא המועד בו המחכיר מעמיד את נכס הבסיס זמין לשימוש על ידי החוכר.

נכס זכות השימוש מוצג בסעיף נפרד בדוח על המצב הכספי.

הקבוצה מודדת מחדש את התחייבות החכירה (כנגד התאמה לנכס זכות השימוש) כאשר:

- חל שינוי בתקופת החכירה או כאשר חל שינוי בהערכה של אופציה לרכישת נכס הבסיס. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.
- חל שינוי בתשלומי חכירה עתידיים הנובע משינוי במדד או בשער המשמש לקביעת תשלומים אלה (לדוגמה, תשלומי חכירה הצמודים למדד המחירים לצרכן) או כאשר חל שינוי בסכומים החזויים לעמוד לתשלום בהתאם לערבות לערך שייר. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור ההיוון המקורי (אלא אם כן השינוי בתשלומי החכירה נובע משינוי בשיעורי ריבית משתנים, במקרה זה, נעשה שימוש בשיעור היוון מעודכן).
- בוצע תיקון חכירה אשר אינו מקטין את היקף החכירה ואינו מטופל כחכירה נפרדת. במקרה זה התחייבות החכירה נמדדת מחדש על ידי היוון תשלומי החכירה המעודכנים תוך שימוש בשיעור היוון מעודכן.

כאשר מבוצע תיקון לתנאי החכירה אשר מביא לקיטון בהיקף החכירה, מכירה הקבוצה ברווח או בהפסד הנובע מהגריעה החלקית או המלאה של יתרת נכס זכות השימוש וההתחייבות בגין החכירה. לאחר מכן, מודדת הקבוצה מחדש את יתרת ההתחייבות בגין חכירה בהתאם לתנאי החכירה המתוקנים, לפי שיעור ההיוון המעודכן במועד התיקון וזוקפת את סך השינוי ביתרת ההתחייבות בגין החכירה ליתרת נכס זכות השימוש.

הקבוצה כמחכיר

הקבוצה קשורה בהסכמי חכירה כמחכיר של נכסי נדל"ן. חכירות המעבירות באופן מהותי את כל הסיכונים וההטבות הנלווים לבעלות על נכס בסיס, סווגו כחכירות מימוניות. כל החכירות האחרות סווגו כחכירות תפעוליות.

בעסקאות בהן הקבוצה הינה מחכיר ביניים (intermediate lessor), החכירה הראשית וחכירת המשנה מטופלות כחוזים נפרדים. חכירת המשנה מסווגת כחכירה מימונית או תפעולית בהתייחס לנכס זכות שימוש הנובע מהחכירה הראשית.

בחכירות משנה מימוניות, הקבוצה גורעת את נכס זכות השימוש שכפוף לחכירת המשנה ומכירה בחייבים בגובה הערך הנוכחי של יתרת תשלומי החכירה בגין חכירת המשנה, מהוונים באותו שיעור היוון של ההתחייבות בגין החכירה הראשית. הכנסות מדמי שכירות בגין חכירה תפעולית מוכרות על בסיס הקו הישר על פני תקופת החכירה. תשלומים לקבל מחוכרים בגין חכירה מימונית מוכרים כחייבים בסכום השווה להשקעה נטו בחכירה. הכנסות מימון בגין חכירה מימונית מוכרות על פני תקופת החכירה באופן שמשקף שיעור תשואה תקופתי קבוע על ההשקעה נטו בחכירה של הקבוצה.

טו. מענקים ממשלתיים

מענקים ממשלתיים מוכרים כאשר קיים בטחון סביר שהמענקים יתקבלו והחברה תעמוד בכל התנאים הרלוונטיים המתאימים.

מענקים ממשלתיים שהתנאי העיקרי להם הוא רכישה, הקמה או השגה בדרך אחרת של נכסים בלתי שוטפים על ידי הקבוצה, מוצגים בניכוי מהערך בספרים של הנכס נשוא המענק. סכום המענק נזקף לרווח או הפסד על בסיס שיטתי סביר על פני תקופת החיים השימושיים של הנכסים הקשורים.

מענקים ממשלתיים אחרים מוכרים כהכנסה על בסיס שיטתי, על פני אותן תקופות דיווח בהן נוצרת הקבלה חשבונאית כנגד אותן עלויות בהן נשאה הקבוצה אשר הקנו לה את הזכות לקבלת המענקים.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

טז. הפרשות

הפרשות מוכרות כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית או מחויבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, בגינה צפוי שימוש במשאבים כלכליים הניתנים לאומדן באופן מהימן על מנת לסלק את המחויבות.

הסכום המוכר כהפרשה משקף את האומדן הטוב ביותר של ההנהלה לגבי הסכום שיידרש ליישוב המחויבות בהווה במועד הדוח על המצב הכספי תוך הבאה בחשבון של הסיכונים ואי הוודאויות הכרוכים במחויבות. כאשר ההפרשה נמדדת תוך שימוש בתזרימי מזומנים חזויים לצורך יישוב המחויבות, הערך בספרים של ההפרשה הוא הערך הנוכחי של תזרימי המזומנים החזויים. שינויים בגין ערך הזמן נזקפים לרווח או הפסד.

כאשר כל הסכום או חלקו הדרוש ליישוב המחויבות בהווה צפוי להיות מושב על ידי צד שלישי, מכירה הקבוצה בנכס, בגין ההשבה, עד לגובה ההפרשה שהוכרה, רק כאשר וודאי למעשה (Virtually Certain) שהשיפוי יתקבל וכן ניתן לאומדו באופן מהימן.

יז. התחייבויות בשל הטבות לעובדים:

בקבוצה קיימים מספר סוגי הטבות לעובדים:

(1) הטבות לעובדים לטווח קצר

הטבות עובדים לטווח קצר, הן הטבות אשר צפויות לתשלום בתקופה שאינה עולה על 12 חודשים מתום התקופה בה סופק השירות המזכה בהטבה. הטבות עובדים לטווח קצר בקבוצה כוללות את התחייבות הקבוצה בגין הבראה, שכר, בונוסים וכיו"ב. הטבות אלו מוכרות כהוצאה עם מתן השירותים.

(2) הטבות לאחר סיום העסקה

התוכניות ממומנות בדרך כלל על ידי הפקדות לחברות ביטוח והן מסווגות כתוכניות להפקדה מוגדרת וכן כתוכניות להטבה מוגדרת. לחברות הקבוצה בישראל תוכניות להפקדה מוגדרת, בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין שלפיהן הקבוצה משלמת באופן קבוע תשלומים מבלי שתהיה לה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים גם אם בקרן לא הצטברו סכומים מספיקים כדי לשלם את כל ההטבות לעובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות קודמות.

יח. אומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים:

בעת הכנת הדוחות הכספיים, נדרשת ההנהלה להסתייע באומדנים, הערכות והנחות המשפיעים על יישום המדיניות החשבונאית ועל הסכומים המדווחים של נכסים, התחייבויות, הכנסות והוצאות. להלן ההנחות העיקריות שנעשו בדוחות הכספיים בקשר לאי הודאות לתאריך הדוח על המצב הכספי ואומדנים קריטיים שחושבו על ידי הקבוצה ואשר שינוי מהותי באומדנים ובהנחות עשוי לשנות את ערכם של נכסים והתחייבויות בדוחות הכספיים בתקופות הדיווח הבאות:

(1) ירידת ערך נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, לרבות מוניטין

הקבוצה בוחנת ירידת ערך של מוניטין בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2ו' לעיל וכן בוחנת ירידת ערך של נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים (רכוש קבוע ונכסי זכות שימוש) בהתאם למדיניות החשבונאית המוצגת בביאור 2ט' לעיל. הבחינה מחייבת את ההנהלה לבצע אומדנים, ביו היתר, של תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים לנבוע מהיחידה ולאמוד את שיעור הניכיון המתאים לתזרימי המזומנים כאמור.

הערך בספרים של המוניטין בתום תקופת הדיווח הינו בסך של כ-222,417 אלפי ש"ח. פרטים נוספים בדבר בחינת ירידת ערך המוניטין מובאים בביאור 10ג' להלן.

פרטים בדבר בחינת ירידת ערך של הנכסים של מגזר הייצור כלים סניטריים מחרס, ראו ביאור 8ג' להלן.

(2) מלאי איטי

הקבוצה בוחנת מדי תקופה את יתרות המלאי יחסית להיקף הצריכה שלו, בהתבסס על מדיניות ונהלים שקבעה הקבוצה ומתחשבת, בין היתר, באומדני הנצלת המלאי ומכירתו בהתבסס על ניסיון העבר. בהתאם לניתוח האמור מעדכנת הקבוצה את ההפרשה בגין מלאי איטי.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יח. אומדנים וההנחות בעריכת הדוחות הכספיים (המשך):

(3) נדל"ן להשקעה

הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מוצג לפי שוויו ההוגן. לצורך קביעת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה מתבססת הנהלת הקבוצה על הערכות שווי המבוצעות על ידי שמאיי מקרקעין חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון ומומחיות נדרשים. השווי ההוגן נקבע על פי שיטות הערכה מקובלות – גישת ההשוואה (גישת שווי השוק) וגישת היוון ההכנסות (הגישה הכלכלית) שהינן בעלות תוקף גבוה לאומדן השווי ההוגן. בשימוש בשיטת היוון תזרימי המזומנים, לשיעור הריבית המנכה את תזרימי המזומנים נטו הצפויים מהנכס, נודעת השפעה משמעותית על שוויו ההוגן.

בקביעת השווי ההוגן נלקחים בחשבון, בין היתר, מיקום הנדל"ן ומצבו הפיזי, הזכויות בנדל"ן והרקע התכנוני ומחירי השכירות לנכסים דומים. שינוי בערכו של מי ממרכיבים אלו, או בכולם, יכול להשפיע באופן משמעותי על שוויו ההוגן של הנכס כפי שנאמד. הקבוצה חותרת לקביעת שווי הוגן אובייקטיבי ככל שניתן, אך עם זאת תהליך אמידת השווי ההוגן של נדל"ן להשקעה כולל גם אלמנטים סובייקטיביים, שמקורם בין השאר בניסיון העבר של הנהלת החברה והבנתה את הצפוי להתרחש בשוק הנדל"ן להשקעה במועד שבו נקבע אומדן השווי ההוגן. לאור זאת, ולאור האמור לעיל בפסקה הקודמת, קביעת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה של הקבוצה מחייבת שיקול דעת.

לפרטים נוספים אודות ההנחות בהן עשתה הקבוצה שימוש באמידת השווי ההוגן של נכסי נדל"ן להשקעה, ראו ביאור 9 להלן.

(4) הפרשה בגין תביעות משפטיות

הפרשה בגין תביעות מוכרת כאשר לקבוצה קיימת מחויבות משפטית בהווה או מחוייבות משתמעת כתוצאה מאירוע שהתרחש בעבר, כשאר יותר סביר מאשר לא כי הקבוצה תידרש למשאביה הכלכליים לסילוק המחוייבות וניתן לאמוד אותה באופן מהימן.

בהערכות סיכויי תוצאות התביעות המשפטיות שהוגשו נגד הקבוצה, הקבוצה מסתמכת על חוות דעת יועציהן המשפטיים. הערכות אלה של היועצים המשפטיים מתבססות על מיטב שיפוטם המקצועי, בהתחשב בשלב בו מצויים ההליכים, וכן על הניסיון המשפטי שנצבר בנושאים השונים. מאחר שתוצאות התביעות תקבענה בבתי המשפט, עלולות תוצאות אלה להיות שונות מהערכות אלה.

(5) מסים

הקבוצה כפופה לחוקי המס במספר מדינות. שיקול דעת נרחב נדרש לצורך קביעת ההתחייבות למס שוטף של כל אחת מחברות הקבוצה.

הקבוצה מכירה בהתחייבויות בגין מסים, בהתבסס על אומדני ההנהלה, אשר מסתמכת על יועצים מקצועיים, בנוגע לעיתוי וגובה חבות המס הנובעת מעסקאותיה. כאשר תוצאות המס של עסקאות אלה שונות מאומדני ההנהלה, יוקטנו או יוגדלו, לפי העניין, הוצאות המסים במועד קביעת השומה הסופית.

כמו כן, נכסי מסים נדחים מוכרים בגין הפסדים מועברים לצורכי מס והפרשים זמניים, שטרם נוצלו, במידה שצפוי שתהיה הכנסה חייבת עתידית שכנגדה ניתן יהיה לנצלם. נדרש אומדן של ההנהלה על מנת לקבוע את סכום נכס המסים הנדחים שניתן להכיר בו בהתבסס על העיתוי, סכום ההכנסה החייבת במס הצפויה, מקורה ואסטרטגית תכנון המס.

ביאור 2 - עיקרי המדיניות החשבונאית (המשך):

יט. תקני דיווח כספי חדשים ופרשנויות שפורסמו ותיקונים לתקנים:

(1) תיקונים לתקנים ופרשנויות חדשות לתקנים שנכנסו לתוקף ומשפיעים על התקופה הנוכחית ותקופות דיווח קודמות:

תקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 8 - "מגזרי פעילות" (בדבר פרטיים מהותיים של הכנסה והוצאה):

בחודש יולי 2024 אישר הוועדה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB®) את החלטת הוועדה לפרשנויות של דיווח כספי בינלאומי (ה- IFRS IC) בנושא גילוי של הכנסות והוצאות עבור מגזרים בני דיווח.

ההחלטה דנה באופן היישום של דרישות הגילוי שנקבעו בסעיף 23 ל- IFRS 8 "מגזרי פעילות" והבהירה כי נדרש לכלול גילוי לגבי "פריטים מהותיים של הכנסה והוצאה" אם הם נכללים במידה (measure) של הרווח או ההפסד שנסקר על ידי מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי (CODM) גם אם הם לא מסופקים לו בנפרד. כמו כן, הובהר כי "פריטים מהותיים של הכנסה והוצאה" אינם מוגבלים רק לפריטים חריגים או חד פעמיים.

בנוסף, ההחלטה הבהירה כי נדרש להפעיל שיקול דעת בקביעת היקף הגילוי שייכלל בדיווח המגזרי, בהתחשב בעובדות ובנסיבות הספציפיות של הישות, בעיקרון המרכזי של IFRS 8 ובעקרונות המהותיות שנקבעו ב- IAS 1"הצגת דוחות כספים".

ההחלטה יושמה על ידי החברה בדוחות כספיים אלה בדרך של יישום למפרע. כתוצאה מכך, הוסיפה החברה מידע לגבי פריטי הוצאה מהותיים בביאור הדיווח המגזרי, ראו ביאור 26 להלן.

(2) תקנים חדשים שפורסמו ואינם בתוקף, ולא אומצו באימוץ מוקדם בידי הקבוצה אשר צפויה או עשויה להיות להם השפעה על תקופות עתידיות:

תקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 18 "הצגה וגילוי בדוחות כספיים" (IFRS 18)

ביום 9 באפריל 2024 פורסם IFRS 18 אשר מחליף את תקן חשבונאות בינלאומי 1 "הצגת דוחות כספיים" (IAS 1). מטרת התקן הינה לשפר את אופן העברת המידע על ידי ישויות למשתמשים בדוחות הכספיים שלהן.

התקן מתמקד בתחומים הבאים:
1. מבנה דוח רווח או הפסד- הצגת סיכומי משנה מוגדרים וחלוקה לקטגוריות בדוח רווח או הפסד.
2. דרישות בנוגע לשיפור הקיבוץ והפיצול של מידע בדוחות הכספיים ובביאורים.
3. הצגת מידע בנוגע למדדי ביצוע המוגדרים על ידי ההנהלה ("MPM") שאינם מבוססים על תקני חשבונאות (NON-GAAP) בביאורים לדוחות הכספיים.

בנוסף, בעת יישום IFRS 18 יכנסו לתוקף תיקונים לתקני IFRS נוספים, בין היתר לתקן חשבונאות בינלאומי 7 "דוח על תזרימי מזומנים" שנועדו לשפר את ההשוואה בין ישויות. השינויים כוללים בעיקר: שימוש בסיכום משנה של רווח תפעולי כנקודת מוצא יחידה ביישום השיטה העקיפה לדיווח על תזרימי מזומנים מפעילות שוטפת וכן ביטול החלופות לבחירת מדיניות חשבונאית בנוגע להצגת ריבית ודיבידנדים. לאור זאת, למעט מקרים מסוימים, ריבית ודיבידנדים שהתקבלו יכללו במסגרת תזרימי מזומנים מפעילות השקעה ומנגד ריבית ששולמה ודיבידנדים ששולמו יכללו במסגרת פעילות מימון.

התקן יכנס לתוקף לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2027 או לאחריו. התקן מיושם למפרע, עם הוראות מעבר ספציפיות. אימוץ מוקדם אפשרי, אולם בהתאם להחלטת רשות ניירות ערך אימוץ מוקדם יתאפשר רק החל מהתקופה המתחילה ביום 1 בינואר 2025 (דוחות כספיים לרבעון הראשון של שנת 2025).

החברה בוחנת את השפעת IFRS 18, לרבות השפעת התיקונים לתקני IFRS נוספים כתוצאה מיישומו, על הדוחות הכספיים.

ביאור 3 - חברות מוחזקות:

(א) חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (להלן – "חמת ארמטורות")

חמת ארמטורות עוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של ברזי מתכת לשימוש ביתי תחת המותג "חמת". לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת חמת ארמטורות על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ב) חמת עיצוב ושיווק בע"מ (להלן – "חמת עיצוב ושיווק")

חמת עיצוב ושיווק עוסקת בשיווק, הפצה ומכירה של מוצרי סניטציה, בעיקר תחת המותג "חמת": ברזים מתוצרת חמת ארמטורות, כיורים וכלים סניטריים בין היתר מתוצרת MCP ואביזרים לחדרי אמבטיה, בעיקר ללקוחות מסחריים-סיטונאיים, מוסדות, בתי מלון, קבלנים ואולמות תצוגה בענף הקרמיקה. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת חמת על ידי החברה (בעקיפין) בשיעור של 100%.

(ג) חמת שיווק והפצה בע"מ (להלן – "חמת הפצה")

חמת הפצה עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של ברזים ואביזרים נלווים, מוצרי אינסטלציה, אביזרי השקיה וגינון, כלים סניטריים ואביזרים נלווים לחדרי אמבטיה ללקוחות קמעונאיים קטנים (בעיקר מגרשי חומרי בניין וטמבוריות לסוגיהן השונים המוכרות לצרכן הפרטי). לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת חמת הפצה על ידי החברה בשיעור של 100%.

ביום 30 ביוני 2024, הגישה החברה בקשה לרשות המיסים למיזוג פעילותה של חמת עיצוב ושיווק לתוך חמת שיווק והפצה. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, רשות המסים טרם אישרה את הבקשה לשינוי המבנה כאמור.

(ד) חרסה סטודיו בע"מ (להלן – "חרסה סטודיו")

חרסה סטודיו עוסקת בייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק, כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה, מושבי אסלה וכיו"ב וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדרי האמבטיה והמטבח. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת חרסה סטודיו על ידי החברה בשיעור של 100%.

(ה) MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ (להלן – "MCP")

MCP הינה חברה המאוגדת בטורקיה ועוסקת בעיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של כיורים ואסלות מחרס. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת MCP על ידי החברה (בעקיפין דרך Global Bath Products PTE. LTD, חברה בת סינגפורית בבעלות מלאה של החברה, להלן – "GBP") בשיעור של 100%.

(ו) חזיבנק דיזיין בע"מ (להלן – "חזיבנק")

חזיבנק עוסקת ביבוא ומכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטרים, ריהוט לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית ופועלת באמצעות 2 אולמות תצוגה. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מחזיקה החברה במלוא (100%) הון המניות של חזיבנק.

(ז) חזיבנק-טופולסקי פרוייקטים מסחריים בע"מ (להלן – "חזיבנק-טופולסקי")

חזיבנק-טופולסקי הינה חברה כלולה המוחזקת 50% על ידי חזיבנק ומוצגת על בסיס שיטת השווי המאזני. חזיבנק-טופולסקי עוסקת במכירה של אריחי קרמיקה וכלים סניטריים לפרויקטים מסחריים. במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2018, חזיבנק הגיעה להסכמות עם השותף הנוסף בחזיבנק-טופולסקי לפעול לסגירתה עם סיום הפרויקטים הקיימים בחזיבנק-טופולסקי, כאשר במקביל חזיבנק הקימה מחלקה ייעודית לתחום הפרויקטים המסחריים ופועלת במתכונת דומה באופן עצמאי.

(ח) שיש אלוני בע"מ (להלן – "אלוני")

אלוני עוסקת ביבוא ומכירה של חיפויים, ריצופים, שיש, ברזים וכלים סניטרים, ריהוט לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית ופועלת באמצעות מספר אולמות תצוגה בפריסה ארצית. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מחזיקה החברה (בעקיפין) במלוא (100%) הון המניות של אלוני.

ביאור 3 - חברות מוחזקות (המשך):

(ט) פורמקס תעשיות עץ בע"מ (להלן – "פורמקס")

פורמקס הינה חברה תעשייתית העוסקת בייצור, שיווק ומכירה של חזיתות (דלתות) לארונות מטבח ואמבט ומטבחי חוץ. כמו כן, קשורה פורמקס בהסכם לייצור ארונות הזזה עבור המותג KLÖSS.

ביום 27 בפברואר 2022 השלימה החברה עסקה לרכישת 50% (בעקיפין) מהון המניות של פורמקס מידי ארבעה מוכרים (להלן - "המוכרים"), אשר כל אחד מהם החזיק, באמצעות חברה פרטית בבעלותו ובשליטתו המלאה (להלן בסעיף זה – "המחזיקות"), 25% מהון המניות של פורמקס (להלן – "עסקת פורמקס"). סך התמורה בגין רכישת ה-50% הסתכמה לכ-57 מיליון ש"ח.

ביום 13 באפריל 2023, מסרו ארבעת המוכרים אשר כל אחד מהם החזיק לאותו מועד ב-50% מהמחזיקות, הודעה למימוש אופציית המכר (Put) שניתנה להם במסגרת עסקת פורמקס למכירת 30% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. סך התמורה בגין מימוש האופציות האמרות, הסתכמה לסך של כ-37 מיליון ש"ח.

ביום 16 בינואר 2024, מסרו ארבעת המוכרים, הודעה למימוש אופציית מכר למכירת יתרת 20% מהון המניות של כל אחת מהמחזיקות לחברה. סך התמורה בגין מימוש האופציות האמרות, הסתכמה לסך של כ-19 מיליון ש"ח.

לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת פורמקס בעקיפין על ידי החברה בשיעור של 100% ו-80% (בהתחשב באופציית מכר לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה – 100%), בהתאמה.

(י) מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת (להלן – "מטבחי זיו")

מטבחי זיו פועלת בתחום העיצוב, ייצור ומכירה של מטבחים מעוצבים, ובכלל זה מוצרים נלווים למטבחים (כגון מוצרי חשמל למטבחים, ברזים, כיורים וכדומה) ופועלת נכון למועד אישור הדוחות הכספיים באמצעות 6 אולמות תצוגה בפריסה ארצית.

ביום 1 במרץ 2022, השולמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה 70% מפעילותה העסקית של מטבחי זיו תעשיות (1990) בע"מ (להלן בסעיף זה – "המוכרת"). ביום 10 באוגוסט 2022, הודיעה המוכרת על מימוש אופציית המכר (Put) שניתנה לה במסגרת העסקה למכירת יתרת הפעילות (30%) לקבוצה. סך התמורה בגין רכישת כלל הפעילות הסתכמה לכ-116 מיליון ש"ח.

לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת מטבחי זיו על ידי הקבוצה בשיעור של 100%.

(יא) מטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ (להלן – "ליישט")

ביום 15 במרץ 2022, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה הקבוצה 80% מהפעילות התפעולית והזיכיון למכירה בישראל של מותג המטבחים הגרמני ליישט (Leicht).

לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת ליישט (בעקיפין) על ידי החברה בשיעור של 80% (בהתחשב באופציית מכר לבעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה – 100%).

(יב) Houzer Inc (להלן – "Houzer")

Houzer הינה חברה המאוגדת במדינת ניו-ג'רזי, ארה"ב אשר עוסקת ביבוא, שיווק, הפצה ומכירה של כיורים וברזים למטבחים (בין היתר מתוצרת MCP וחמת). לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, מוחזקת Houzer על ידי החברה בשיעור של 100%.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 4 - מזומנים ושווי מזומנים:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מזומנים ויתרות בבנקים ובקופה	9,202	24,773
פיקדונות בנקאיים לזמן קצר	3,179	7,978
	12,381	32,751

ביאור 5 - לקוחות:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חובות פתוחים (*)	196,251	169,643
חברות כרטיסי אשראי	37,504	32,807
המחאות לגבייה	45,438	45,919
	279,193	248,369
בניכוי - הפרשה לחובות מסופקים	(15,763)	(16,383)
לקוחות, נטו	263,430	231,986
(*) כולל יתרת בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27א' להלן	795	662

מידע נוסף:

ממוצע ימי אשראי הלקוחות בקבוצה בשנת 2024 הינו כ-99 ימים (בשנת 2023 – כ-93 ימים). לקוחות הקבוצה אינם מחויבים בתשלומי ריבית בגין תקופת האשראי.

טרם קבלת לקוח חדש, הקבוצה אומדת את איכות האשראי המוענק ללקוח, ומגדירה מגבלות אשראי. המגבלות המיוחסות ללקוחות הקבוצה נבחנות אחת לשנה, או לעיתים קרובות יותר, בהתבסס על מידע חדש שנתקבל, ועל עמידתו בתשלומי חובות קודמים. כמו כן חלק מלקוחות החברה מבוטחים בחברה לביטוח אשראי.

כ-93% מיתרת הלקוחות של הקבוצה עמדו בתקופת האשראי שנקבעה להם. לקבוצה אין לקוחות אשר יתרת חובם לקבוצה עולה על 10% מיתרת הלקוחות לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023. ירידת ערך חובות לקוחות מטופלת באמצעות רישום הפרשה לחובות מסופקים.

ביאור 5 - לקוחות (המשך):

להלן התנועה בהפרשה לחובות מסופקים:

	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר 2023	20,203
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות בנות הערוכים במטבע חוץ	95
הפרשה במשך השנה	1,221
הכרה בחובות אבודים שנמחקו	(4,353)
חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו	(783)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	16,383
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות בנות הערוכים במטבע חוץ	23
הפרשה במשך השנה	796
הכרה בחובות אבודים שנמחקו	(357)
חובות מסופקים שנגבו וסכומים שהפרשו בעבר ולא נוצלו	(1,082)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	15,763

בקביעת סבירות הפירעון של חובות לקוחות, בוחנת הקבוצה שינויים באיכות האשראי של הלקוח ממועד הענקת האשראי ועד למועד הדיווח.

להלן גיל החובות המסופקים:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
עד שישה חודשים	70	1,372
שישה חודשים ומעלה	15,693	15,011
סך-הכול	15,763	16,383

להלן ניתוח יתרת הלקוחות נטו, שלא הוכרה בגינם ירידת ערך (הפרשה לחובות מסופקים), לפי תקופת הפיגור בגבייה ביחס לתאריך הדוח על המצב הכספי:

	לקוחות שטרם הגיע מועד פירעונם (ללא פיגור בגבייה)	לקוחות שמועד פירעונם עבר והפיגור בגבייתם הינו		סך הכול
		עד 30 יום	מעל 30 יום	
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
ליום 31 בדצמבר, 2024	242,184	12,170	9,076	263,430
ליום 31 בדצמבר, 2023	216,438	8,432	7,116	231,986

הקבוצה, בהתבסס על ניסיון העבר שלה ו/או על איכות האשראי של הלקוחות הנ"ל ו/או בטחונות שקיימים בגינם (כולל ביטוח אשראי בחלק מיתרות אלו), לא ביצעה הפרשה לחובות מסופקים בגין לקוחות אלו, מאחר ולהערכתה הם ניתנים לגבייה.

ביאור 6 - חייבים ויתרות חובה:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חייבים:		
מענקים לקבל בגין מלחמת "חרבות ברזל"	7,756	14,465
הכנסות לקבל	1,509	4,117
מוסדות ממשלתיים	1,174	148
עובדים	747	852
השקעה נטו בחכירת משנה – חלק שוטף	295	-
אחרים	5,107	1,092
	16,588	20,674
יתרות חובה:		
מקדמות לספקים	13,081	8,950
הוצאות מראש	10,690	7,731
	23,771	16,681
	40,359	37,355

ביאור 7 - מלאי:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חומרי גלם ועזר	40,658	46,385
תוצרת בעיבוד	6,999	9,433
תוצרת גמורה	11,923	16,375
	59,580	72,193
מלאי בדרך	21,317	13,001
מלאי סחורות ומוצרים קנויים	182,228	172,686
	263,125	257,880

עלות המכירות בשנת 2024, כוללת ביטול ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-7 אלפי ש"ח (בשנת 2023 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-89 אלפי ש"ח; בשנת 2022 – ירידת ערך מלאי בסך נטו של כ-1,623 אלפי ש"ח). נכון לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, יתרת ההפרשה לירידת ערך מלאי מסתכמת לסך של כ-40 מיליון ש"ח וכ-40 מיליון ש"ח, בהתאמה.

ביאור 8 - רכוש קבוע:

א. הרכב ותנועה:

	מקרקעין ושיפורים במושכר (*)	מכונות וציוד	כלי רכב וכלי הרמה	ריהוט וציוד משרדי	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2024:					
עלות:					
יתרה ליום 1 בינואר 2024	225,633	269,842	16,905	57,255	569,635
תוספות במשך השנה	6,182	7,349	1,616	2,519	17,666
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	(1,684)	(4,821)	-	(59)	(6,564)
מימושים וגריעות	(4,005)	(5,703)	(2,530)	(569)	(12,807)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	226,126	266,667	15,991	59,146	567,930
פחת שנצבר:					
יתרה ליום 1 בינואר 2024	99,434	158,098	11,494	41,071	310,097
תוספות במשך השנה	7,724	13,737	1,667	3,707	26,835
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	(173)	(1,363)	-	(35)	(1,571)
מימושים וגריעות	(3,441)	(1,589)	(1,935)	(421)	(7,386)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	103,544	168,883	11,226	44,322	327,975
עלות מופחתת:					
ליום 31 בדצמבר 2024	122,582	97,784	4,765	14,824	239,955

	מקרקעין ושיפורים במושכר (*)	מכונות וציוד	כלי רכב וכלי הרמה	ריהוט וציוד משרדי	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2023:					
עלות:					
יתרה ליום 1 בינואר 2023	208,596	359,199	17,263	54,017	639,075
תוספות במשך השנה	14,519	8,876	1,940	5,143	30,478
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	2,567	5,852	-	87	8,506
מימושים וגריעות	(49)	(104,085)	(2,298)	(1,992)	(108,424)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	225,633	269,842	16,905	57,255	569,635
פחת שנצבר:					
יתרה ליום 1 בינואר 2023	91,477	246,456	11,465	38,797	388,195
תוספות במשך השנה	7,728	12,763	1,790	4,071	26,352
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	239	1,149	-	57	1,445
מימושים וגריעות	(10)	(102,270)	(1,761)	(1,854)	(105,895)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	99,434	158,098	11,494	41,071	310,097
עלות מופחתת:					
ליום 31 בדצמבר 2023	126,199	111,744	5,411	16,184	259,538

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך):

ב. מקרקעין – פירוט (*):

(1) מקרקעין באשדוד:

החברה הבת, חמת ארמטורות, חוכרת קרקע מרשות מקרקעי ישראל (להלן – רמ"י) באזור התעשייה הצפוני באשדוד, בשטח של כ-20 דונם (מתוכו בנוי כ-15 דונם), המשמשת את פעילותן של חמת ארמטורות וחמת עיצוב ושיווק. החכירה מהוונת מרמ"י לתקופה בת 49 שנים עד ליום 24 ינואר 2042, עם אופציה להארכת תקופת החכירה ב-49 שנים נוספות.

יצוין כי לאחר תאריך הדוח על המצב הכספי, ביום 30 בינואר 2025, דירקטוריון החברה הנחה את הנהלת החברה לקדם הקמת מרכז לוגיסטי חדש ("המרלו"ג") על המקרקעין. בהתאם לתוכניות ההנהלה, המרלו"ג המתכונן יכלול שטח בנוי כולל של כ-25,000 בגובה של כ-30 מטר. להערכת דירקטוריון החברה, המרלו"ג יאפשר מיזוג יעיל של צרכי האחסנה וההפצה של פעילויות הקבוצה ויאפשר התייעלות בשרשרת האספקה, חיסכון בעלויות תפעוליות ויסייע להמשך צמיחתה של החברה. בנוסף, המרלו"ג יאפשר לחברה להתרחב לתחום פעילות חדש בעתיד – תחום שירותי הלוגיסטיקה והאחסנה.

בהתאם להערכותיה הראשוניות של החברה, אשר מבוססות על יועצים חיצוניים מתחום ההנדסה והבינוי, עלות הקמת המרלו"ג צפויה להסתכם בסך של כ-130 מיליון ש"ח והשלמתו, הכפופה לקבלת כל האישורים הנדרשים, צפויה להסתיים במהלך שנת 2029. מימון ההקמה מתוכנן להתבצע באמצעות שילוב אמצעיה העצמיים של החברה ומימון חיצוני.

(2) מקרקעין בברקן:

ביום 31 בינואר 2017, הושלמה עסקה לרכישת מקרקעין באזור התעשייה ברקן, עליו בנוי המפעל של החברה הבת, חרסה סטודיו (עד אותו מועד שכרה חרסה סטודיו את המקרקעין מהמוכר) בתמורה לסך של כ-23.3 מיליון ש"ח, בתוספת מע"מ (ובהתחשב במס רכישה בשיעור של 6%, סך כולל של כ-24.7 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין הינו כ-12 דונם בהתאם להסכם חכירה מהוון אשר נחתם ביום 31 בנובמבר 1991 מול רמ"י, אשר תוקפו עד ליום 13 בספטמבר 2036 עם אופציה להארכת תקופת החכירה ל-49 שנים נוספות. על המקרקעין מצוי מבנה עיקרי (מפעל, מחסן ומשרדים) בשטח של כ-6,100 מ"ר.

(3) מקרקעין בטורקיה:

החברה הבת MCP רכשה בשנת 2015 קרקע בשטח של כ-30 דונם בפארק תעשייה הממוקם כ-40 ק"מ מהעיר איזמיר שבמערב טורקיה, תמורת כ-6.8 מיליון לירות טורקיות (כ-9.5 מיליון ש"ח במועד ההשקעה). על הקרקע הוקם מפעל לייצור כלים סניטריים בשטח בנוי של כ-21,000 מ"ר, אשר עלות המבנה (ללא מכונות, ציוד וריהוט) הסתכמה בכ-5 מיליון אירו. במהלך חודש נובמבר 2021 השלימה MCP רכישה של קרקע נוספת הצמודה לאתר מפעלה בשטח של כ-30 דונם תמורת כ-28.8 מיליון לירות טורקיות (כ-2.1 מיליון אירו במועד ההשקעה) לצורך אחסנת מלאי ואפשרות להתרחבות.

באשר לבחינת ירידת ערך של הנכסים של MCP, ראו ביאור 9ג' להלן.

(4) מקרקעין בניו-ג'רזי, ארה"ב:

ביום 31 באוקטובר 2017, הושלמה עסקה במסגרתה רכשה Houzer באמצעות תאגיד חדש אשר התאגד בארה"ב ומוחזק 100% על ידה, את המקרקעין עליו בנוי מבנה המשרדים והמחסן של Houzer בעיר המילטון, ניו-ג'רזי בארה"ב, בתמורה לסך של כ-4 מיליון דולר (כ-14.3 מיליון ש"ח).

שטח המקרקעין כ-45 דונם ומבנים (משרדים ומחסן) בשטח בנוי של כ-4,000 מ"ר.

ביאור 8 - רכוש קבוע (המשך):

ג. בחינת ירידת ערך:

נכון ליום 31 בדצמבר 2024, התקיימו סימנים העשויים להעיד על ירידת ערך נכסים בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי IAS 36, אשר העיקריים שבהם הינם האטה בפעילות הקבוצה אשר נבעה בעיקר מההאטה בשוק הנדל"ן למגורים בישראל וכן השפעות נוספות כתוצאה ממלחמת "חרבות ברזל" כמתואר בביאור 1ג' לעיל, אשר התבטאו בירידה במחזורי הפעילות ברווחיות הקבוצה.

באשר ליחידה המניבה מזומנים של הכלים הסניטרים בחו"ל (MCP), אשר כוללת בעיקר רכוש קבוע (מכונות, ציוד וקרקע) ומלאי, לאור הסימנים לעיל החברה ביצעה בחינה לירידת ערך ליום 30 בספטמבר 2024. סכום בר-ההשבה של היחידה נקבע על בסיס מדידת שוויה ההוגן של היחידה בניכוי עלויות מכירה (NAV). השווי ההוגן מבוסס על שווי הנכסים נטו של היחידה לאותו מועד, אשר נקבע בעיקר על-פי עבודות שמאות של נכסיה העיקריים של היחידה בסמוך למועד הדוח על המצב הכספי, הכוללות שמאות מקרקעין ושמאות מכונות וציוד, אשר נערכו על-ידי שמאיים חיצוניים בלתי-תלויים בעלי ידע, ניסיון מקצועי ומומחיות בנוגע לנכסים מהסוג האמור. השווי ההוגן של הנכסים אשר נקבע בעבודות השמאות התבסס על מודל העלות ומודל השוק (גישת ההשוואה) בהתאם לאופי הנכסים. בהתאם לבחינה שנעשתה, סכום בר-ההשבה של היחידה ליום 30 בספטמבר 2024 נאמד בכ-185 מיליון ש"ח והינו גבוה מערכה בספרים לאותו מועד שהינו כ-115 מיליון ש"ח ולפיכך לא נדרשה הפרשה לירידת ערך ליום 30 בספטמבר 2024. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לא התקיימו סימנים נוספים העשויים להעיד על ירידת ערך הנכסים ביחידה זו.

בהתאם לבחינות שנעשו על יתר היחידות מניבות מזומנים, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך.
לעניין זה ראו גם ביאור 10ג' להלן בדבר בחינת ירידת ערך נכסי מוניטין.

ביאור 9 - נדל"ן להשקעה:

החברה מחזיקה בבעלות במקרקעין בשטח של כ-83 דונם (בניכוי הפקעות דרכים, נטו כ-72) ברחוב אליהו נאווי, באר שבע, אשר שימש בעבר את פעילות הייצור של מפעל החברה הבת חרסה סטודיו יצרני כלים סניטריים בע"מ. נכון למועד הדוח על המצב הכספי, חלק לא משמעותי מהנדל"ן מושכר לצד ג', כמו כן, החברה פועלת להשכרת שטחים נוספים בנכס וכן נמצאת בהליכי שינוי התב"ע. תכליתן של פעולות אלו הינה אחזקה בנדל"ן לצורך עלית ערך הונית בטווח הארוך וכן הנבת הכנסות שכירות בתקופת הביניים. לאור זאת, מסווגת הקבוצה את הנדל"ן כנדל"ן להשקעה ובחרה להציגו במודל השווי ההוגן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נקבע על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בנוגע לנדל"ן מהסוג האמור. בהתאם להערכת שווי שבוצעה על ידי מעריך השווי החיצוני הבלתי-תלוי, הוערך השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 בסך של כ-130 מיליון ש"ח וכ-127 מיליון ש"ח, בהתאמה. ההשפעה של התאמת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה נזקפה לסעיף הכנסות אחרות בדוח על הרווח או הפסד, ראו ביאור 25ה' להלן.

השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה, נקבע בהתבסס על עסקאות שנערכו לאחרונה בשוק ביחס לנדל"ן דומה ובמיקום דומה לזה של הנדל"ן שבבעלות החברה (מודל ההשוואה) בהתחשב מציפייה הנגזרת מתוכנית כוללנית שאושרה אשר המקרקעין מצויים בתחומה, וכן בהתבסס על אומדן תזרימי המזומנים העתידיים הצפויים מהנכס. באמידת תזרימי המזומנים הובא בחשבון הסיכון המובנה שלהם והם הוונו בשיעור תשואה המשקף את הסיכונים הגלומים בתזרימי המזומנים אשר נקבע בהתחשב בתשואה המקובלת בשוק המקרקעין תוך התאמה למאפיינים הספציפיים של הנכס ורמת הסיכון של ההכנסות הצפויות ממנו. הערכות השווי ההוגן של המקרקעין לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 התבססו על שיעור היוון שנתי של כ-5%.

מדידת השווי ההוגן של הנדל"ן להשקעה כאמור לעיל הינה מדידה המסווגת ברמה 3 לפי מדרג השווי ההוגן המוסבר בביאור 18 ב' להלן.

להלן התנועה בנדל"ן להשקעה:

	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר 2023	125,000
רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד, בסעיף הכנסות אחרות	2,000
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	127,000
רווח מהתאמה לשווי הוגן, שהוכרו ברווח או הפסד, בסעיף הכנסות אחרות	3,000
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	130,000

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 10 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים:

א. הרכב ותנועה:

		נכסים בלתי מוחשיים אחרים							
	צבר הזמנות	קשרי לקוחות ואדריכלים	מותג וסימנים מסחריים	זיכיון	פטנטים	תוכנה ואחר	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	מוניטין	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2024:									
עלות:									
יתרה ליום 1 בינואר 2024	14,612	59,569	29,935	634	2,183	3,618	110,551	222,412	332,963
תוספות במשך השנה	-	-	-	-	119	826	945	-	945
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	-	32	(38)	-	(257)	244	(19)	5	(14)
גריעות	(14,612)	-	-	-	-	-	(14,612)	-	(14,612)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	-	59,601	29,897	634	2,045	4,688	96,865	222,417	319,282
פחת שנצבר:									
יתרה ליום 1 בינואר 2024	11,936	29,687	11,361	233	1,750	2,608	57,575	-	57,575
תוספות במשך השנה	2,676	3,696	2,857	127	229	631	10,216	-	10,216
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	-	25	12	-	(36)	(13)	(12)	-	(12)
גריעות	(14,612)	-	-	-	-	-	(14,612)	-	(14,612)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	-	33,408	14,230	360	1,943	3,226	53,167	-	53,167
עלות מופחתת:									
ליום 31 בדצמבר 2024	-	26,193	15,667	274	102	1,462	43,698	222,417	266,115

		נכסים בלתי מוחשיים אחרים							
	צבר הזמנות	קשרי לקוחות ואדריכלים	מותג וסימנים מסחריים	זיכיון	פטנטים	תוכנה ואחר	סה"כ נכסים בלתי מוחשיים	מוניטין	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2023:									
עלות:									
יתרה ליום 1 בינואר 2023	14,612	59,569	29,935	634	2,105	3,200	110,055	222,388	332,443
תוספות במשך השנה	-	-	-	-	78	350	428	-	428
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	-					68	68	24	92
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	14,612	59,569	29,935	634	2,183	3,618	110,551	222,412	332,963
פחת שנצבר:									
יתרה ליום 1 בינואר 2023	8,482	22,689	8,465	106	1,444	1,806	42,992	-	42,992
תוספות במשך השנה	3,454	7,041	2,896	127	306	764	14,588	-	14,588
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	-	(43)	-	-	-	38	(5)	-	(5)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	11,936	29,687	11,361	233	1,750	2,608	57,575	-	57,575
עלות מופחתת:									
ליום 31 בדצמבר 2023	2,676	29,882	18,574	401	433	1,010	52,976	222,412	275,388

ביאור 10 - מוניטין ונכסים בלתי מוחשיים אחרים (המשך):

ב. פילוח הפחתת נכסים בלתי מוחשיים בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
במסגרת הוצאות הנהלה וכלליות	953	1,261	1,183
במסגרת הוצאות מכירה ושיווק	9,263	13,327	18,905
	10,216	14,588	20,088

ג. בחינת ירידת ערך:

הערך בספרים של נכסי המוניטין ליום 31 בדצמבר 2024 הינו בסך כולל של כ-222,417 אלפי ש"ח.

הקבוצה מבצעת מדי שנה, באופן עצמאי או באמצעות מעריך שווי בלתי-תלוי, בחינות שנתיות לגבי האפשרות שחלה ירידת ערך של נכסי המוניטין שלה. בחינת ירידת ערך של מוניטין עבור כל החברות בקבוצה נקבעת על ידי בחינת הסכום בר-ההשבה של יחידה מניבת מזומנים אליה מתייחס נכס המוניטין. כאשר הסכום בר-ההשבה של היחידה מניבת המזומנים נמוך מערכה בספרים, נרשמת ירידת ערך. הסכום בר-ההשבה נבחן לפי יחידות מניבות מזומנים מזוהות אליהן מיוחס המוניטין.

בהמשך לאמור בביאור 1ב' לעיל, התמשכות מלחמת "חרבות ברזל" הובילה לפגיעה בתוצאותיה הפעילות של החברה הבת אלוני. האמור היווה סממן לירידת ערך של היחידה מניבת המזומנים אלוני. במסגרת בחינה לירידת ערך שביצעה החברה מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי ליום 30 בספטמבר 2024, נמצא כי סכום בר-ההשבה של היחידה ליום 30 בספטמבר 2024 נאמד בכ-69 מיליון ש"ח והינו גבוה מערכה בספרים לאותו מועד שהינו בסך של כ-55 מיליון ש"ח ולפיכך לא נדרשה הפרשה לירידת ערך ליום 30 בספטמבר 2024. שווי השימוש הוערך על-פי שיטת היוון תזרימי המזומנים העתידיים והתבסס על תוצאות הפעילות בעבר ועל תחזיות רב שנתיות ל-5 שנים. תזרימי מזומנים מעבר לתקופת 5 שנים חושבו תוך שימוש בשיעור צמיחה פרמננטי בטווח הארוך של 2.5% ושיעור היוון לפני מס של 16%. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, לא התקיימו סימנים נוספים העשויים להעיד על ירידת ערך הנכסים ביחידה זו.

סכום בר-ההשבה של החברות המאוחדות חזיבנק, מטבחי זיו ופורמקס נבחן על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי ליום 31 בדצמבר 2024 ונקבע על פי שווי שימוש. בהתאם לחוות דעתו נמצא כי לא חלה ירידת ערך בנכסי המוניטין של היחידות האמורות. שווי השימוש של היחידות מניבות המזומנים הנ"ל הוערך על-פי שיטת היוון תזרימי המזומנים העתידיים והתבסס על תוצאות הפעילות בעבר ועל תחזיות רב שנתיות ל-5 שנים. תזרימי מזומנים מעבר לתקופת 5 שנים חושבו תוך שימוש בשיעורי צמיחה שנתיים קבוע ומשוער כמצוין בטבלה להלן.

סכום בר-ההשבה של יתר יחידות מניבות המזומנים נבחן באופן עצמאי על ידי הנהלת החברה. בהתאם לבחינות שנעשו, לא עלה הצורך בביצוע הפחתות בגין ירידת ערך נכסי המוניטין בהן.

להלן תיאור הבחינות העיקריות שנעשו וממצאיהן למועדי הבחינה כאמור לעיל:

יחידה מניבה מזומנים	ערך פנקסני של היחידה (כולל מוניטין)	מוניטין מוקצה ליחידה	סכום בר ההשבה של היחידה	שיעור היוון (לפני מס)	שיעור צמיחה פרמננטי בטווח הארוך
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	%	%
אלוני	55,200	16,260	69,000	16	2.5
חזיבנק	86,300	39,049	314,300	15	2.5
מטבחי זיו	77,600	86,673	93,800	18	2.5
פורמקס	138,600	78,360	155,600	15	2.5

להלן ניתוח רגישות השינויים בהנחות הבסיס העיקריות על הסכום בר-ההשבה בטבלה לעיל:

יחידה מניבה מזומנים	מבחן רגישות לשינויים בשיעור היוון (לפני מס)		מבחן רגישות לשינויים בשיעור הצמיחה	
	תוספת של 0.6%	ירידה של 0.6%	תוספת של 0.5%	ירידה של 0.5%
	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח	שינוי באלפי ש"ח
אלוני	(6,000)	7,000	4,000	(3,000)
חזיבנק	(14,600)	16,100	8,100	(7,400)
מטבחי זיו	(3,200)	3,500	1,600	(1,500)
פורמקס	(7,400)	8,100	4,100	(3,800)

ביאור 11 - חייבים ויתרות חובה לזמן ארוך:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מוסדות	3,338	4,588
מקדמות בגין רכוש קבוע	4,856	3,370
השקעה נטו בחכירת משנה, בניכוי חלק שוטף	2,870	-
הוצאות מראש	169	175
חייבים אחרים	3,038	-
	14,271	8,133

ביאור 12 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים:

א. ההרכב:

	שיעור ריבית שנתית משקוללת ליום 31 בדצמבר	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2024	2023
	%	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
התחייבות שוטפות:			
אשראי והלוואות לזמן קצר מתאגידים בנקאיים	5.6 – 6.0	207,923	209,034
חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	6.6 – 7.2	32,277	34,959
		240,200	243,993
התחייבויות לא שוטפות:			
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	6.6 – 7.2	66,908	112,223
בניכוי – חלויות שוטפות	6.6 – 7.2	(32,277)	(34,959)
		34,631	77,264

האשראי וההלוואות לעיל הינם שקליים, ללא הצמדה בריבית משתנה על בסיס הפריים בתוספת או בניכוי מרווח מסוים.

ב. פירוט ההסכמי ההלוואות העיקריים לזמן הארוך:

1. לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 31 בינואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי, לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02% –0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 במאי 2022 וכלה ביום 30 בינואר 2026. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-9.4 מיליון ש"ח וכ-16.9 מיליון ש"ח, בהתאמה.

2. בנוסף, לצורך מימון רכישת פורמקס, ביום 27 בפברואר 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי נוסף אחר לקבלת הלוואה בסך של 15 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.02% –0.05% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 27 במאי 2022 וכלה ביום 27 בפברואר 2026. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 יתרת קרן ההלוואה הנ"ל הינה בסך כולל של כ-4.7 מיליון ש"ח וכ-8.4 מיליון ש"ח, בהתאמה.

3. לצורך מימון רכישת הפעילות של מטבחי זיו, ביום 1 במרץ 2022, התקשרה החברה עם תאגיד בנקאי לקבלת הלוואה בסך של 30 מיליון ש"ח. ההלוואה שקלית אינה צמודה ונושאות ריבית שנתית בשיעור הפריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.05%–0.02% ועומדת לפירעון ב-16 תשלומים רבעוניים (4 שנים) החל מיום 1 ביוני 2022 וכלה ביום 1 במרץ 2026. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-9.4 מיליון ש"ח וכ-16.9 מיליון ש"ח, בהתאמה.

4. לצורך מימון התמורה הנוספת בגין הפעילות הנמכרת ויתרת הפעילות של מטבחי זיו, ביום 31 באוגוסט 2022, נטלה הקבוצה הלוואות מתאגיד בנקאי בסך כולל של 80 מיליון ש"ח (40 מיליון ש"ח לוותה החברה ו-40 מיליון ש"ח לוותה החברה הבת מטבחי זיו). ההלוואות נושאות ריבית שנתית בשיעור פריים בתוספת מרווח קבוע של כ-0.5%–1% ועומדות לפירעון ב-24 תשלומים רבעוניים (6 שנים) החל מיום 30 בנובמבר 2022 וכלה ביום 30 באוגוסט 2028. מטבחי זיו בפירעון מוקדם מיוזמתה במהלך הרבעון השלישי לשנת 2022 סך של כ-20 מיליון ש"ח ובמהלך הרבעון הראשון לשנת 2024 סך של כ-5.5 מיליון ש"ח. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 יתרת קרן ההלוואות הנ"ל הינה בסך כולל של כ-33.3 מיליון ש"ח וכ-47.6 מיליון ש"ח, בהתאמה.

ביאור 12 - אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים (המשך):

ג. שעבודים, ערבויות ומגבלות אשראי ואמות מידה פיננסיות:

(1) שעבודים

א. החברה וחברות מאוחדות מסוימות חתומות בהסכם שעבוד שלילי (Negative Pledge) עם תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן הן מתחייבות להימנע משעבוד על נכסיהן לטובת צד שלישי כלשהו ללא הסכמה של התאגידים הבנקאיים מראש. על אף האמור, הן רשאיות ליצור שעבוד קבוע על נכסים חדשים לטובת בנק אחר שרכישתם תמומן על ידו וזאת עד לגובה הסכום שלוו ממנו למטרה זו.

ב. לחלק מהחברות הבנות נרשמו לטובת תאגידים בנקאיים אשר מעמידים להן מסגרות אשראי, שעבודים קבועים על שטרות שנמסרו מלקוחות וזכויות מחברות כרטיסי אשראי.

(2) ערבויות

א. לחברה ולחברות מאוחדות מסוימות, ערבויות צולבות לא מוגבלות בסכום שנרשמו לטובת תאגידים בנקאיים בישראל, לאבטחת כל חוב של החברה והחברות הבנות הנ"ל. סך האשראי וההלוואות מהתאגידים הבנקאיים בחברות הבנות להן ערבה החברה מסתכם ליום 31 בדצמבר 2024 לסך כולל של כ-130 מיליון ש"ח.

ב. לחברות מאוחדות בישראל ערבויות בנקאיות שניתנו לטובת גופים בארץ, שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2024 מסתכמת לסך כולל של כ-11 מיליון ש"ח.

ג. לחברות מאוחדות בחו"ל ערבויות בנקאיות לגופים בחו"ל שיתרתם ליום 31 בדצמבר 2024 מסתכמת לסך כולל של כ-150 אלפי דולר.

(3) אמות מידה פיננסיות

החברה וחברות בנות מסוימות חתומות בכתבי ההתחייבות כלפי תאגידים בנקאיים בישראל המעמידים להן מסגרות אשראי, לפיהן התחייבו לאמות המידה הפיננסיות על בסיס דוחותיה המאוחדים של החברה כדלקמן:

א. יחס החוב הפיננסי נטו לבין ה-EBITDA המתואמת כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, לא יעלה על 5. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, היחס עומד על כ-3.3 וכ-2.4, בהתאמה ולפיכך החברה והחברות הבנות עמודות באמת המידה הנדרשת.

ב. החברה לא תבצע חלוקת דיבידנד אשר יגרום לכך שהיחס בין ההון העצמי המוחשי למאזן המוחשי, כהגדרת המונחים בכתבי ההתחייבות, יפחת משיעור של 20%. לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, היחס עומד על כ-28.5% וכ-26.7%, בהתאמה ולפיכך החברה והחברות הבנות עמודות באמת המידה הנדרשת.

ליום 31 בדצמבר 2024, סך ההלוואות לפיו הקבוצה מחוייבת באמות המידה כאמור לעיל מסתכם לסך של כ-274.6 מיליון ש"ח.

יצוין כי הוסכם כי לצורך בחינת אמות המידה הפיננסיות הנ"ל, ינוטרלו ההשפעות העיקריות של תקן דיווח כספי בינלאומי IFRS 16 –"חכירות".

ביאור 13 - חכירות (הקבוצה כחוכר):

א. פירוט הסכמי החכירות המהותיים בקבוצה:

(1) החברה הבת חמת הפצה, קשורה בהסכם מיום 6 באפריל 2017, מול צד שלישי בלתי קשור לחכירת מקרקעין בשטח של כ-8.4 דונם הנמצא בצומת ראם הכולל את מבנה המרלו"ג שלה (להלן – "המרלו"ג").
המרלו"ג כולל שטח בנוי של כ-4,425 מ"ר ברוטו הכולל שטחי אחסון בשטח של כ-3,850 מ"ר ועוד כ-575 מ"ר משרדים, וכן חצר תפעולית בשטח של כ-4,575 מ"ר.
השכירות החלה בחודש מאי 2019 והינה לתקופה מינימאלית של ל-10 שנים. לחמת הפצה ניתנו שתי אופציות הארכה עוקבות בנות 5 שנים כל אחת להארכת תקופת השכירות. במסגרת מדידת חכירה זו, הקבוצה כללה את אופציות ההארכה כאמור שכן הקבוצה צפתה כי ודאי באופן סביר שתפעל לממשן.
נכון ליום 31 בדצמבר 2024, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-187 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד. דמי השכירות יעלו בתחילת כל תקופת אופציה הארכה בשיעור של 5% (מעבר להצמדה למדד).

(2) החברה הבת חזיבנק, קשורה בהסכם שכירות המרכז הלוגיסטי שלה הממוקם באזור התעשייה סגולה בפתח-תקווה (להלן – "מרלו"ג חזיבנק"). מרלו"ג חזיבנק משתרע על פני שטח של כ-20 דונם הכולל בניין משרדים בשטח של כ-1,200 מ"ר, מבנה מחסן בשטח של כ-10,400 מ"ר (סה"כ בנוי כ-11,600 מ"ר) וכן שטח חיצוני פנוי לאחסנה בשטח של כ-8,400 מ"ר. הסכם השכירות נחתם בחודש דצמבר 2012. תקופת השכירות הראשונה הינה עד פברואר 2025. בחודש אוקטובר 2024 נחתמה תוספת להסכם השכירות בה הוסכם על הארכת השכירות ב-6 שנים נוספות עד חודש פברואר 2031. נכון ליום 31 בדצמבר 2024, דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-370 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי התוספת להסכם, ביום 1 במרץ 2025 יעלו דמי השכירות לסך של 530 אלפי ש"ח (צמוד למדד) וביום 1 במרץ 2028 יעלו בשיעור של 4% (מעבר להצמדה למדד).

(3) החברה הבת אלוני, הייתה קשורה בהסכמים לחכירת שטחי אחסנה של כ-40 דונם באזור התעשייה נשר אשר שימשו כמרכזה הלוגיסטי, בנוסף, אלוני חכרה שטח אחסנה נוסף של כ-3.5 דונם בקרית-אתא. דמי השכירות החודשיים הכוללים בגין שטחי אחסנה אלו עמדו על סך של כ-340 אלפי ש"ח ומרבית הסכמי שכירות אלו הסתיימו בתום חודש דצמבר 2022. בחודש יולי 2022, התקשרה אלוני מול צד שלישי בלתי קשור בהסכם לחכירת מקרקעין בשטח של כ-43 דונם הנמצא באזור התעשייה נשר הכולל מבני אחסנה ושטח פתוח המשמשים כמרכזה הלוגיסטי החדש של אלוני (להלן – "מרלו"ג אלוני החדש"). תקופת השכירות על פי ההסכם הינה מיום 1 בספטמבר 2022 ועד ליום 31 במאי 2031. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 דמי השכירות החודשיים של מרלו"ג אלוני החדש עומדים על סך של כ-760 אלפי ש"ח (צמוד למדד). כמו כן, על פי ההסכם ביום 1 ביולי 2027 יעלו דמי השכירות בשיעור ריאלי של 7%. במהלך החציון השני של שנת 2022 העבירה אלוני את האחסנה והפעילות הלוגיסטית שלה למרלו"ג אלוני החדש. עליות המעבר נאמדו בסך של כ-5 מיליון ש"ח ונזקפו כהוצאה לדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר לשנת 2022 במסגרת סעיף הוצאות המכירה והשיווק.

(4) החברה הבת פורמקס, קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה תפן, מחברה קשורה למוכרים של פורמקס, בו קיים מפעלה ומשרדיה של פורמקס (להלן – "מקרקעין פורמקס"). מקרקעין פורמקס כולל שטח בנוי של כ-18 דונם והחל מחודש מאי 2022, לאחר הוספת שטח בנוי נוסף, שטחו הבנוי הינו כ-20 דונם. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-252 אלפי ש"ח (צמוד למדד). תקופת השכירות הינה עד ליום 31 בדצמבר 2027 ולפורמקס ניתנו 3 אופציות עוקבות להארכת תקפות השכירות כדלקמן:
1. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2028 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2032, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
2. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2033 וסיומה ביום 31 בדצמבר 2037, במסגרתה יעודכנו דמי השכירות בשיעור של 7.5% לעומת דמי השכירות שנהגו בתקופה קודמת.
3. אופציה בגין תקופת שכירות שתחילתה ביום 1 בינואר 2038 וסיומה ביום 30 בנובמבר 2043, במסגרתה דמי הניהול יעודכנו בהתאם לחוות דעת שמאי אשר ימונה על ידי הצדדים בהסכמה.

(5) מטבחי זיו קשורה בהסכם שכירות מקרקעין באזור התעשייה שדרות, מחברה הקשורה למר אבי זיו (בעל השליטה לשעבר במטבחי זיו) בו קיים מפעלה ומשרדיה של מטבחי זיו (להלן – "מקרקעין מטבחי זיו"). מקרקעין מטבחי זיו כוללים שטח בנוי של כ-8.5 מ"ר המשתרע על פני שטח של כ-24 דונם. תקופת השכירות הינה ל-12 שנים עד ליום 31 בינואר 2034. דמי השכירות החודשיים הינם בסך של כ-181 אלפי ש"ח והינם צמודים למדד בגין חודש דצמבר 2022, כאשר בתום 7.5 שנים ממועד תחילת השכירות יעלו בשיעור 10% ולאחר 8.5 שנים ממועד תחילת השכירות יעלו בשיעור ריאלי של 1% כל שנה.

(6) במהלך הרבעון השלישי לשנת 2023, פתחה החברה הבת חזיבנק את אולם התצוגה החדש שלה בקרית-אתא (בנוסף לאולם התצוגה הקיים במתחם "דן דיזיין סנטר" בבני-ברק) המשתרע על שטח כולל של כ-1,800 מ"ר אשר מתוכו כ-1,700 מ"ר תצוגה. תקופת השכירות המינימאלית הינה ל-4 שנים. כמו כן, לחזיבנק ניתנו 5 אופציות הארכה נוספות בנות 3 שנים כל אחת כאשר דמי השכירות יעלו בתחילת כל תקופת אופציה בשיעור של 2%. נכון ליום 31 בדצמבר 2024 דמי השכירות החודשיים (לרבות דמי ניהול) הינם כ-205 אלפי ש"ח (צמוד למדד).

ביאור 13 - <u>חכירות (הקבוצה כחוכר)</u> (המשך):

ב. נכסי זכות שימוש:

	נדל"ן	רכבים	משאיות וכלי הרמה	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2024:				
עלות:				
יתרה ליום 1 בינואר 2024	330,789	23,856	9,983	364,628
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות במשך השנה	43,317	6,166	4,208	53,691
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד	7,794	540	330	8,664
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה	(3,239)	(2,992)	(507)	(6,738)
החכרת משנה של נכסי זכות שימוש	(3,141)	-	-	(3,141)
גריעות	(15,350)	(6,459)	(833)	(22,642)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	360,170	21,111	13,181	394,462
פחת שנצבר:				
יתרה ליום 1 בינואר 2024	79,545	11,330	5,068	95,943
הוצאות פחת במשך השנה	32,364	7,727	2,352	42,443
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה	(937)	(1,994)	(308)	(3,239)
החכרת משנה של נכסי זכות שימוש	(533)	-	-	(533)
גריעות	(15,350)	(6,459)	(833)	(22,642)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	95,089	10,604	6,279	111,972
עלות מופחתת:				
ליום 31 בדצמבר 2024	265,081	10,507	6,902	282,490

	נדל"ן	רכבים	משאיות וכלי הרמה	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2023:				
עלות:				
יתרה ליום 1 בינואר 2023	271,196	21,589	10,048	302,833
תוספות לנכסי זכות שימוש בגין חכירות חדשות במשך השנה	58,535	9,564	2,470	70,569
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין הצמדות למדד	8,556	600	160	9,316
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה	(7,498)	(1,269)	-	(8,767)
גריעות	-	(6,628)	(2,695)	(9,323)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	330,789	23,856	9,983	364,628
פחת שנצבר:				
יתרה ליום 1 בינואר 2023	52,013	11,139	6,033	69,185
הוצאות פחת במשך השנה	30,069	7,866	1,730	39,665
עדכונים לנכסי זכות שימוש בגין תיקוני חכירה	(2,537)	(1,047)	-	(3,584)
גריעות	-	(6,628)	(2,695)	(9,323)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	79,545	11,330	5,068	95,943
עלות מופחתת:				
ליום 31 בדצמבר 2023	251,244	12,526	4,915	268,685

ביאור 13 - <u>חכירות (הקבוצה כחוכר)</u> (המשך):

ג. התחייבויות חכירה:

	נדל"ן	רכבים	משאיות וכלי הרמה	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2024:				
יתרה ליום 1 בינואר 2024	260,740	11,080	4,313	276,133
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות חדשות במשך השנה	43,317	6,166	4,208	53,691
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות למדד	7,794	540	330	8,664
תיקוני חכירות	(2,370)	(1,019)	(204)	(3,593)
פירעון התחייבויות חכירה:				
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו	195	125	7	327
תשלומים בגין חכירות	(37,279)	(8,040)	(2,467)	(47,786)
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה	8,594	250	144	8,988
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024 (בניכוי מקדמות ששולמו (*))	280,991	9,102	6,331	296,424
(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות	190	1,231	645	2,066

	נדל"ן	רכבים	משאיות וכלי הרמה	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שנת 2023:				
יתרה ליום 1 בינואר 2023	225,164	9,339	3,439	237,942
תוספות להתחייבויות חכירה בגין חכירות חדשות במשך השנה	58,535	9,564	2,470	70,569
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות למדד	8,556	600	160	9,316
תיקוני חכירות	(5,247)	(216)	-	(5,463)
פירעון התחייבויות חכירה:				
מקדמות שניתנו בגין חכירות, נטו	(195)	(354)	(27)	(576)
תשלומים בגין חכירות	(34,510)	(8,089)	(1,792)	(44,391)
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה	8,437	236	63	8,736
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023 (בניכוי מקדמות ששולמו (*))	260,740	11,080	4,313	276,133
(*) יתרת מקדמות ששולמו בגין חכירות	195	1,545	652	2,392

ד. סכומים שהוכרו ברווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הוצאות פחת בגין נכסי זכות שימוש	42,443	39,665	34,892
הוצאות ריבית בגין התחייבויות חכירה	8,988	8,736	5,375
הכנסות ריבית והפרשי הצמדה מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש	(138)	-	-
רווח מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש	(336)	-	-
רווח בגין תיקוני חכירה, נטו	(94)	(280)	(8)
	50,863	48,121	40,259

ה. מועדי פירעון של התחייבויות חכירה

לניתוח מועדי הפירעון החוזיים של התחייבויות חכירה הלא מהוונות לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, ראו ביאור 17א'(5) להלן.

ביאור 14 - <u>תנועות בהתחייבויות הנובעות מפעילות מימון</u>:

הטבלה להלן מפרטת בהתאם ל-IAS 7 את השינויים בהתחייבויות של הקבוצה הנובעות מפעילויות מימון, כולל הן שינויים הנובעים מתזרימי מזומנים והן שינויים שאינם במזומנים. התחייבויות הנובעות מפעילויות מימון הינן התחייבויות שלגביהן תזרימי מזומנים סווגו, או תזרימי מזומנים עתידיים יסווגו, בדוח על תזרימי המזומנים כתזרימי מזומנים מפעילויות מימון.

	אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	התחייבויות חכירה
	אלפי ש"ח	
יתרה ליום 1 בינואר 2023	**333,183**	**237,942**
שנת 2023:		
שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:		
אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו	43,151	-
פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	(55,931)	-
קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	851	-
פירעון התחייבויות חכירה	-	(36,231)
	(11,929)	(36,231)
שינויים שאינם במזומנים:		
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	3	-
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות מדד	-	9,316
תיקוני חכירות	-	(5,463)
הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות	-	70,569
	3	74,422
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	**321,257**	**276,133**
שנת 2024:		
שינויים כתוצאה מתזרימי מזומנים מפעילויות מימון:		
אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים, נטו	(1,110)	-
פירעון הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	(45,526)	-
קבלת הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים	211	-
פירעון התחייבויות חכירה	-	(38,471)
	(46,425)	(38,471)
שינויים שאינם במזומנים:		
התאמות הנובעות מתרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות	(1)	-
מדידות מחדש של התחייבויות חכירה בגין הצמדות מדד	-	8,664
תיקוני חכירות	-	(3,593)
הכרה בהתחייבויות בגין חכירות חדשות	-	53,691
	(1)	58,762
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	**274,831**	**296,424**

ביאור 15 - <u>התחייבויות לספקים ולנותני שירותים</u>:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חובות פתוחים (*)	112,226	83,097
שטרות לפירעון	5,600	14,952
	117,826	98,049
(*) כולל יתרת בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27א' להלן	76	131

היתרה השוטפת אינה נושאת ריבית.

החובות לספקים אינם נושאים ריבית. ממוצע ימי אשראי הספקים בקבוצה הינו כ-74 ימים (בשנת 2023 – כ-72 ימים).

ביאור 16 - זכאים ויתרות זכות:

ההרכב:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
זכאים:		
התחייבויות לעובדים והתחייבויות אחרות בגין שכר	25,507	24,817
הוצאות לשלם	12,554	10,365
הפרשה לחופשה והבראה	9,660	8,778
התחייבות לתמורה תלויה בגין צירוף עסקים, ראו ביאור 1ה' לעיל	-	5,000
מוסדות	2,570	4,698
הפרשה לאחריות טיב מוצר	4,038	4,088
הפרשה לתביעות משפטיות ותלויות	20,126 (*)	4,293
זכאים אחרים	3,470	4,074
	77,925	66,113
יתרות זכות:		
מקדמות מלקוחות והכנסות מראש	175,245	153,604
	253,170	219,717
כולל יתרות בעלי עניין וצדדים קשורים, ראו ביאור 27א' להלן	359	206

(*) בעיקר בגין חלק שוטף של הפרשה להסדר בתביעה ייצוגית, ראו ביאור 1ה' לעיל.

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים:

א. ניהול סיכונים פיננסיים:

פעילויות הקבוצה חושפות אותה לסיכונים פיננסיים שונים, כגון סיכוני שוק (לרבות סיכון מטבע חוץ, וסיכון מחיר), סיכון אשראי וסיכון נזילות. תוכנית ניהול הסיכונים הכוללת של הקבוצה מתמקדת בפעולות לצמצום למינימום השפעות שליליות אפשריות על הביצועים הפיננסיים של הקבוצה. ניהול הסיכונים מבוצע על ידי מנהלי הכספים של בחברות הקבוצה ובפיקוח נושא המשרה הבכיר בתחום הכספים ודירקטוריון החברה.

(1) סיכון שוק:

סיכון שער חליפין של מטבע חוץ:

עיקר לקוחות הקבוצה הינם לקוחות מהשוק המקומי הרוכשים מהקבוצה את מוצריה בשקלים לא צמודים, בעוד מרבית חומרי הגלם לייצור מוצרי הקבוצה מיובאים מחו"ל ונרכשים במטבע זר. לפיכך, מושפעת הקבוצה מהשינויים בשערי החליפין של המטבעות הרלוונטיים (בעיקר אירו ודולר ארה"ב). בנוסף לכך, יצוא מוצרי התאגיד לשווקים הזרים מושפע אף הוא מהשינויים המוניטריים והעולמיים של שערי החליפין של המטבעות. יתר על כן, היות ולעיתים חלק מההלוואות והמזומנים של החברה הינם במטבע חוץ הרי שלשינויים בשערי המטבע הזר השפעה על הוצאות המימון של הקבוצה.

הערכים בספרים של הנכסים וההתחייבויות הכספיים של הקבוצה הנקובים במטבע חוץ (כולל עסקאות עתידיות על שערי מטבע) מוצגים בסעיף 2 להלן.

גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של הדולר/שקל היה גורם לגידול (קיטון) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-667 אלפי ש"ח אשר מתוכו כ-688 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-21 אלפי ש"ח היו נרשמים כהכנסות הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.
גידול (קיטון) של 5% בשער החליפין של האירו/שקל היה גורם לגידול (קיטון) ברווח הכולל של הקבוצה בסך של כ-3,230 אלפי ש"ח אשר מתוכו כ-3,710 אלפי ש"ח היה נרשם כרווח כולל אחר בסעיף קרן הון בגין הפרשי תרגום של פעילויות חוץ, ומנגד כ-480 אלפי ש"ח היו נרשמים הכנסות הפרשי הצמדה בסעיף המימון בדוח על הרווח או הפסד ורווח כולל אחר.

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(1) סיכון שוק (המשך):

חוזי מטבע על שערי מטבע

הקבוצה התקשרה במספר עסקאות עתידיות על שערי המטבע של הדולר והאירו שמטרתן להגן עליה מפני חלק מהחשיפה שלה לתנודות בשערי חליפין בגין עסקאותיה. חוזי האקדמה במטבע חוץ לא יועדו כגידור תזרימי מזומנים ומוצגים כנכסים או התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.
הטבלה שלהלן מפרטת את העסקאות העתידיות במטבע חוץ לתאריך הדוח על המצב הכספי:

	שער חליפין ממוצע בעסקאות העתידיות		מטבע חוץ		הערך בספרים של המכשירים המגדרים נכסים / (התחייבויות)	
	ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר		ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023	2024	2023	2024	2023
	(ש"ח ל-1 מט"ח)		אלפי מט"ח		אלפי ש"ח	
דולר:						
עסקאות אקדמה לרכישת דולר, עד 6 חודשים	3.6952	3.6842	1,150	1,150	(54)	(66)
עסקאות אקדמה לרכישת דולר, 7 חודשים עד 12 חודשים	-	3.6800	5,000	-	-	(69)
					(54)	(135)
אירו:						
עסקת אקדמה לרכישת אירו, עד 6 חודשים	3.9591	4.0546	2,350	2,475	(352)	(92)
					(406)	(227)

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים:

	ליום 31 בדצמבר 2024:					
	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	בהצמדה ל- $ ארה"ב	בהצמדה ללירה טורקית	בהצמדה למטבע אחר (בעיקר אירו)	ללא הצמדה	סה"כ
	אלפי ש"ח					
נכסים						
מזומנים ושווי מזומנים	-	6,322	89	117	5,853	12,381
נכסים פיננסים בשווי הוגן						
דרך רווח או הפסד	-	-	-	-	1,089	1,089
לקוחות	-	4,682	136	3,022	255,590	263,430
חייבים	13,006	101	-	43	3,438	16,588
מיסים שוטפים לקבל	17,648	-	-	-	-	17,648
חייבים זמן ארוך	7,396	-	1,850	-		9,246
סה"כ	38,050	11,105	2,075	3,182	265,970	320,382
התחייבויות						
אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים	-	-	245	-	239,955	240,200
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן						
דרך רווח או הפסד	-	352	-	54	-	406
התחייבות לספקים ונותני שירותים	-	16,168	2,620	38,742	60,296	117,826
זכאים	19,705	267	1,660	-	56,293	77,925
מיסים שוטפים לשלם	846	-	-	-	-	846
התחייבויות חכירה	294,975	-	-	-	1,449	296,424
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים						
בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות	-	-	-	-	34,631	34,631
התחייבויות לרכישת זכויות שאינן						
מקנות שליטה בחברה בת	-	-	-	-	670	670
התחייבויות אחרות לזמן ארוך	10,925	-	-	-	3,270	14,195
סה"כ	326,451	16,787	4,525	38,796	396,564	783,123
סך היתרה המאזנית, נטו	(288,401)	(5,682)	(2,450)	(35,614)	(130,594)	(462,741)

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(2) מאזן הצמדה של פריטים כספיים (המשך):

ליום 31 בדצמבר 2023:

	בהצמדה למדד המחירים לצרכן	בהצמדה ל- $ ארה"ב	בהצמדה ללירה טורקית	בהצמדה למטבע אחר (בעיקר אירו)	ללא הצמדה	סה"כ
	אלפי ש"ח					
נכסים						
מזומנים ושווי מזומנים	-	7,632	89	469	24,561	32,751
נכסים פיננסים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד	-	-	-	-	1,292	1,292
לקוחות	-	8,988	289	4,083	218,626	231,986
חייבים	20	875	-	-	19,779	20,674
מיסים שוטפים לקבל	16,301	-	-	-	-	16,301
חייבים זמן ארוך	1,416	-	3,172	-	-	4,588
סה"כ	17,737	17,495	3,550	4,552	264,258	307,592
התחייבויות						
אשראי לזמן קצר מתאגידים בנקאיים	-	-	430	-	243,563	243,993
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד	-	135	-	92	-	227
התחייבות לספקים ונותני שירותים	-	11,942	2,194	31,254	52,659	98,049
זכאים	-	271	1,125	-	64,717	66,113
מיסים שוטפים לשלם	2,891	-	-	157	-	3,048
התחייבויות חכירה	274,001	-	-	-	2,132	276,133
הלוואות לזמן ארוך מתאגידים בנקאיים, בניכוי חלויות שוטפות	-	-	-	-	77,264	77,264
התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות	-	-	-	-	21,882	21,882
התחייבויות אחרות לזמן ארוך	-	-	-	-	3,220	3,220
סה"כ	276,892	12,348	3,749	31,503	465,437	789,929
סך היתרה המאזנית, נטו	(259,155)	5,147	(199)	(26,951)	(201,179)	(482,337)

(3) סיכון שיעור ריבית:

אשראי הקבוצה הן בזמן הקצר והן בזמן הארוך הינו בריבית משתנה אשר חושפות את הקבוצה לסיכון שיעור ריבית בגין תזרים מזומנים. שינוי של 0.5% בשיעור הריבית היה גורם לשינוי בהוצאות המימון בסך כ-1,340 אלפי ש"ח (ב-2023 – סך של כ-1,630 אלפי ש"ח).

ביאור 17 - מכשירים פיננסיים (המשך):

א. ניהול סיכונים פיננסיים (המשך):

(4) סיכון אשראי:

ריכוזי סיכון אשראי - כללי:

המכשירים הפיננסיים אשר כוללים פוטנציאל של סיכוני אשראי הינם בעיקר חובות לקוחות. לקבוצה מדיניות על מנת להבטיח שמכירות סיטונאיות של מוצריה מבוצעות ללקוחות, שלהם היסטוריית אשראי נאותה.

סיכון אשראי הוא הסיכון שצד נגדי למכשיר פיננסי ייכשל בביצוע המחויבות ויגרום לחברה הפסד כספי. ריכוז סיכוני אשראי עשוי להתעורר מחשיפות של התקשרות במספר מכשירים פיננסיים עם גוף אחד (ריכוז יחיד) או כתוצאה מהתקשרות עם מספר קבוצות חייבים בעלות אפיונים כלכליים דומים, שיכולתם לעמוד במחויבויותיהם צפויה להיות מושפעת באופן דומה משינויים בתנאים כלכליים או אחרים (ריכוז קבוצתי). תכונות העשויות לגרום לריכוז סיכון כוללות את מהות הפעילויות בהן עוסקים חייבים, כגון הענף בו הם פועלים, האזור הגיאוגרפי בו מתבצעות פעילויותיהם ורמת איתנותן הפיננסית של קבוצות לווים.

בענף הבניה קיים סיכון אשראי גבוה יחסית לעומת תחומים אחרים במשק.

הקבוצה מבצעת באופן שוטף הערכת אשראי הניתן ללקוחותיה, תוך בדיקת התנאים הפיננסיים הסביבתיים שלהם ולאור בדיקה זו מחליטה אם לדרוש בטחונות או ערבויות אישיות להבטחת חובות אלה. הקבוצה מבצעת הפרשה לחובות מסופקים בהתבסס על גורמים המשפיעים על סיכון האשראי של לקוחות מסוימים, ניסיון עבר ומידע אחר.

הקבוצה מבטחת חלק מלקוחותיה בביטוח אשראי. ליום 31 בדצמבר 2024, היקף מכסות ביטוח האשראי המאושרות הסתכמו לסך של כ-144 מיליון ש"ח (רובם בגין לקוחות קמעונאיים, מסחריים וקבלנים שונים). במקרה של אי פירעון החוב על ידי הלקוח, תקבל הקבוצה מחברת הביטוח את סכום האשראי המבוטח בניכוי השתתפות עצמית (כ-10% בחו"ל וכ-15% בישראל).

(5) סיכון נזילות:

הטבלה שלהלן מציגה את זמני הפירעון של ההתחייבויות הפיננסיות של הקבוצה על פי התנאים החוזיים בסכומים לא מהוונים (כולל תשלומי ריבית):

	עד שנה	משנה עד שנתיים	משנתיים עד 3 שנים	מ- 3 שנים עד 4 שנים	שנה 5 ואילך	סה"כ
	אלפי ש"ח					
ליום 31 בדצמבר 2024:						
אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	255,206	19,819	10,809	6,890	-	292,724
התחייבויות חכירה	48,668	43,138	37,929	36,644	190,498	356,877
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	117,826	-	-	-	-	117,826
הפרשה לאחריות טיב מוצר	4,038	1,754	812	470	234	7,308
מסים שוטפים לשלם	846	-	-	-	-	846
יתרות זכות אחרות	75,982	-	-	-	-	75,982
	502,566	64,711	49,550	44,004	190,732	851,563
ליום 31 בדצמבר 2023:						
אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	260,881	39,485	22,841	13,717	9,661	346,585
התחייבויות חכירה	44,579	37,221	32,311	28,156	199,014	341,281
התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	98,049	-	-	-	-	98,049
הפרשה לאחריות טיב מוצר	4,088	1,727	800	463	230	7,308
מסים שוטפים לשלם	3,048	-	-	-	-	3,048
יתרות זכות אחרות	63,908	-	-	-	-	63,908
	474,553	78,433	55,952	42,336	208,905	860,179

ב. שווי הוגן:

הנהלת הקבוצה העריכה כי היתרות בדוחות הכספיים של מזומנים ושווי מזומנים, לקוחות, חייבים ויתרות חובה, אשראי מתאגידים בנקאיים לזמן קצר, התחייבויות לספקים ולנותני שירותים וזכאים ויתרות זכות הינן תואמות או קרובות לשווין ההוגן וזאת בשל מועדי פירעונם הקצרים. יתרות ההלוואות לזמן ארוך מהוות בקירוב את שווין ההוגן שכן הן נושאות ריבית משתנה.

ביאור 18 - שווי הוגן:

א. סיווג הנכסים וההתחייבויות הנמדדים בדוח על המצב הכספי בשווי הוגן בהתאם למדרג השווי ההוגן:

לצורך מדידת שווים ההוגן של הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן, מסווגת אותם הקבוצה בהתאם למדרג שווי הוגן הכולל את שלוש הרמות שלהלן:

רמה 1: מחירים מצוטטים (שלא תואמו) בשווקים פעילים עבור נכסים זהים או התחייבויות זהות שלישות יש גישה אליהם במועד המדידה.

רמה 2: נתונים, מלבד מחירים מצוטטים שכלולים ברמה 1, שהם ניתנים לצפייה עבור הנכס או ההתחייבות, בין במישרין (כלומר כמחירים) או בין אם בעקיפין (כלומר נגזרים מהמחירים).

רמה 3: נתונים שאינם מבוססים על מידע שוק ניתן לצפייה (Unobservable inputs) עבור הנכס או ההתחייבות.

סיווג הנכסים או ההתחייבויות הנמדדים בשווי הוגן נעשה בהתבסס על הרמה הנמוכה ביותר בה נעשה שימוש משמעותי לצורך מדידת השווי ההוגן של הנכס או ההתחייבות בכללותם.

הטבלה שלהלן מציגה את נכסי הקבוצה, אשר נמדדים בדוח על המצב הכספי לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023 בשווים ההוגן, בהתאם לרמות המדידה שלהם:

	ליום 31 בדצמבר 2024			
	רמה 1	רמה 2	רמה 3	סה"כ
	אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים				
נכסים פיננסים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד -				
מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר	1,089	-	-	1,089
נכסים לא שוטפים				
נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9)	-	-	130,000	130,000
	1,089	-	130,000	131,089
התחייבויות שוטפות				
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:				
חוזי מטבע חוץ – דולר	-	54	-	54
חוזי מטבע חוץ – אירו	-	352	-	352
	-	406	-	406

	ליום 31 בדצמבר 2023			
	רמה 1	רמה 2	רמה 3	סה"כ
	אלפי ש"ח			
נכסים שוטפים				
נכסים פיננסים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד -				
מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר	1,292	-	-	1,292
נכסים לא שוטפים				
נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9)	-	-	127,000	127,000
	1,292	-	127,000	128,292
התחייבויות שוטפות				
התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד:				
חוזי מטבע חוץ – דולר	-	135	-	135
חוזי מטבע חוץ – אירו	-	92	-	92
	-	227	-	227

במהלך השנים 2024 ו-2023, לא היו העברות בגין מדידת שווי הוגן בין רמה 1 ורמה 2, וכן, לא היו העברות לתוך או מחוץ לרמה 3.

ביאור 18 - שווי הוגן (המשך):

ב. מדידת השווי ההוגן:

(1) מדידות אשר סווגו ברמה 1 של מדרג השווי ההוגן

שוויין ההוגן של מניות סחירות בישראל המוחזקות למסחר, ניתן לקביעה בנקל על סמך שער הנעילה המצוטט בבורסה בת"א נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי.

(2) מדידות אשר סווגו ברמה 2 של מדרג השווי ההוגן

שווים ההוגן של חוזי מטבע חוץ (נגזרים) הכוללים אופציות רכש של מט"ח, אופציות מכר של מט"ח וחוזי אקדמה של מט"ח (Forward) כאשר נכון לתאריך הדוח על המצב הכספי התקופה בגינם הינה מתחת לשנה, הוערכו על ידי מעריך שווי חיצוני בלתי-תלוי בעל ניסיון מקצועי בתחום, תוך שימוש בנתונים נצפים (שערי החליפין של המט"ח ושיעורי הריבית בשוק).

(3) מדידות אשר סווגו ברמה 3 של מדרג השווי ההוגן

לפרטים בדבר מדידת הנדל"ן להשקעה והתנועה בהם, ראו ביאור 9 לעיל.

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים:

תנאי העסקתם של מרבית העובדים בחברה הבת חמת ובחברה הבת חרסה מוסדרים במסגרת הסכמי עבודה קיבוציים מיוחדים של החרושת ההסתדרותית (להלן – "ההסכמים הקיבוציים"). יתר העובדים בקבוצה בישראל מועסקים על פי צו ההרחבה ועל פי הסכמי העסקה אישיים.

ההטבות לעובדים כוללות הטבות לטווח קצר והטבות לאחר סיום העסקה כדלקמן:

א. הטבות לאחר סיום העסקה:

דיני העבודה וחוק פיצויי פיטורין בישראל ובטורקיה מחייבים את הקבוצה לשלם פיצויים לעובד בעת פיטורין או פרישה. התחייבות החברה בשל כך מטופלת כהטבה לאחר סיום העסקה. חישוב התחייבות הקבוצה בשל הטבות לעובדים מתבצע על פי הסכם העסקה בתוקף ומבוסס על משכורת העובד ותקופת העסקתו אשר יוצרים את הזכות לקבלת פיצויים.

חלק מעובדי הקבוצה בישראל חתומים על סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, תשכ"ג-1963, על פיו הפקדותיה השוטפות בקרנות פנסיה ו/או בפוליסות בחברות ביטוח, פוטרות אותה מכל התחייבות נוספת לעובדים, בגינם הופקדו הסכומים כאמור לעיל. לקבוצה לא תהיה מחויבות משפטית או משתמעת לשלם תשלומים נוספים אם לתוכנית לא יהיו מספיק נכסים כדי לשלם את כל הטבות העובד המתייחסות לשירות העובד בתקופה השוטפת ובתקופות הקודמות. התחייבויות הקבוצה לתשלום פיצויים לעובדיה בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין ורכיב הגמל שהקבוצה מחויבת בהפקדתו לטובת העובד מטופלים כתוכנית להפקדה מוגדרת. הסכום הכולל של ההוצאות שהוכרו ברווח או הפסד בגין תוכניות להפקדה מוגדרת בשנת 2024 הינו סך של כ-12,533 אלפי ש"ח (בשנת 2023 – כ-13,313 אלפי ש"ח, בשנת 2022 – כ-10,430 אלפי ש"ח).

ב. פיצוי בגין חופשת מחלה שלא נוצלה:

ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת כוללת הפרשה אקטוארית לפיצויי עובדים בעת פרישה, בגין חופשת מחלה שלא נוצלה בהתאם להסכמים הקיבוציים.

ג. פנסיה מוקדמת:

במסגרת ההסכמים הקיבוציים התחייבה הקבוצה כלפי מספר עובדים כי במידה תופסק עבודתם לפני הגעתם לגיל פרישה ישולם להם תשלומי פנסיה עד למועד זכאותם לפנסיה מקיפה מקרן פנסיה, צמודים לתוספת יוקר או למדד המחירים לצרכן.

ד. שי שנתי לפורשים:

חלק מהעובדים אשר פרשו לגמלאות (וכן בני/בנות זוגם לאחר פטירת העובדים) זכאים לשי חצי שנתי מהחברה.

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת:

החלק של תשלומי הפיצויים, פיצוי בגין ימי מחלה שלא נוצלו, פנסיה מוקדמת ושי שנתי לפורש מטופלים על ידי הקבוצה כתוכנית להטבה מוגדרת לפיה מוכרת התחייבות בגין הטבות עובדים. חברות הקבוצה בישראל מפקידות סכומים בקופות לפיצויים ובפוליסות ביטוח מתאימות.

התוכנית המפורטת לעיל, חושפת את הקבוצה לסיכונים הבאים: "סיכון השקעה", כלומר הסיכון שנכסי התוכנית יישאו תשואה שלילית ובכך יקטינו את נכסי התוכנית באופן שלא יספיקו לכסות את המחויבות, "סיכון שכר", כלומר סיכון שהנחות אקטואריות בדבר עליית השכר הצפויה, תוערכנה בחסר לעומת עליות השכר בפועל ובכך חושפות את החברה לסיכון שהמחויבות תגדל בהתאם.

המחויבות האמורה חושבה תוך שימוש בהערכה אקטוארית אשר בוצעה ע"י אקטואר. הערך הנוכחי של המחויבות להטבה מוגדרת והעלויות המתייחסות של שירות שוטף ושירותי עבר, נמדדו תוך שימוש בשיטת יחידת הזכאות החזויה.

(1) התחייבויות בגין הטבות לעובדים, נטו:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הטבות לאחר סיום העסקה במסגרת תוכניות להטבה מוגדרת:		
פיצויי פרישה	7,143	6,599
מתנות לעובדים	1,640	1,759
ימי מחלה	2,182	2,144
	10,965	10,502
הטבות עובד לטווח קצר:		
שכר עבודה, משכורת וסוציאליות	22,620	22,123
חופשה והבראה	9,660	8,778
מענקים	2,887	2,694
	35,167	33,595

הצגה בדוח על המצב הכספי:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
התחייבויות בגין הטבות עובדים:		
שוטף	35,167	33,595
לא שוטף (*)	10,965	10,502
	46,132	44,097

(*) מוצג בדוח על המצב הכספי כדלקמן:

במסגרת נכסים לא שוטפים	2,831	3,859
במסגרת התחייבויות לא שוטפות	13,796	14,361

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(2) סכומים שהוכרו ברווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
עלות שירות שוטף	3,106	3,439	3,732
הוצאות ריבית בגין התחייבות להטבות (עלות ההיוון)	3,650	3,611	1,858
תשואה צפויה על נכסי התוכנית	(2,618)	(2,756)	(1,285)
העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים	10	11	12
סך הוצאות בגין הטבות לעובדים	4,148	4,305	4,317
ההוצאות הוצגו ברווח או הפסד כדלקמן:			
עלות המכירות	1,320	1,391	1,388
הוצאות מכירה ושיווק	2,059	2,178	2,232
הוצאות הנהלה וכלליות	769	736	697
	4,148	4,305	4,317

(3) תשואה בפועל על נכסי התוכנית:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
תשואה (הפסד) בפועל על נכסי התוכנית	3,627	813	(1,416)

(4) התחייבויות התוכנית, נטו:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
התחייבות בגין תוכנית להטבה מוגדרת	(71,032)	(73,132)
שווי הוגן של נכסי התוכנית	60,067	62,630
סה"כ התחייבות, נטו	(10,965)	(10,502)

(5) ניתוחי רגישות להנחות אקטואריות עיקריות:

- אם שיעור ההיוון היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה קטנה ב-4,262 אלפי ש"ח (גדלה ב-4,937 אלפי ש"ח).
- אם שיעור העלאות משכורות חזויים היה גדל (קטן) באחוז אחד, המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-3,859 אלפי ש"ח (קטנה ב-2,883 אלפי ש"ח).
- אם שיעור הפיטורים היה גדל (קטן) בשניים וחצי אחוזים המחויבות להטבה מוגדרת הייתה גדלה ב-376 אלפי ש"ח (קטנה ב-549 אלפי ש"ח).

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(6) השינויים בערך הנוכחי של ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר	73,132	71,712
הוצאות ריבית	3,650	3,611
עלות שירות שוטף	3,106	3,439
הטבות ששולמו	(9,302)	(3,830)
הפסד (רווח) אקטוארי, נטו	446	(1,800)
יתרה ליום 31 בדצמבר	71,032	73,132

(7) נכסי התוכנית:

(א) נכסי התוכנית:

נכסי התוכנית כוללים נכסים המוחזקים על ידי קרן הטבות לעובד לזמן ארוך וכן פוליסות ביטוח מתאימות.

(ב) התנועה בשווי ההוגן של נכסי התוכנית:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
יתרה ליום 1 בינואר	62,630	60,318
תשואה צפויה	2,618	2,756
הפקדות לתוכנית על ידי המעביד	3,015	4,065
הטבות ששולמו	(7,236)	(2,555)
תשלום לעוזבים בשנים קודמות	(1,959)	-
רווח (הפסד) אקטוארי, נטו	1,009	(1,943)
העברת תשואה מרכיב הפיצויים לסעיף התגמולים	(10)	(11)
יתרה ליום 31 בדצמבר	60,067	62,630

(8) ההנחות העיקריות בקביעת ההתחייבות בגין תכנית להטבה מוגדרת:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	%	%	%
שיעור ההיוון של התחייבויות התוכנית	3.4-5.6	3.3-5.5	5.05-5.24
שיעור התשואה הצפויה על נכסי התוכנית	3.4-5.6	3.3-5.5	5.05-5.24
שיעור עליית שכר צפויה	3.0	3.0	3.0
שיעור עזיבה	5-10	5-10	5-10

ההנחות בדבר שיעור התמותה העתידי מבוססות על נתונים שפורסמו על ידי הממונה על אגף שוק ההון במשרד האוצר.

לצורך היוון ההתחייבות עושה הקבוצה שימוש בשיעור היוון המתאים לתשואות השוק על אגרות חוב קונצרניות שקליות צמודות.

שיעור התשואה החזוי על נכסי תכנית מבוסס על הריבית להיוון.

ביאור 19 - נכסים והתחייבויות בשל הטבות לעובדים (המשך):

ה. תוכניות להטבה מוגדרת (המשך):

(9) הטבות לזמן קצר:

ההטבות כוללות שכר עבודה, התחייבויות בגין חופשה ומענקים.

בהתאם לחוק חופשה שנתית התשי"א-1951, זכאים עובדי הקבוצה בישראל למספר ימי חופשה בתשלום בגין כל שנת עבודה. בהתאם לחוק האמור והסכמי ההעסקה, מספר ימי החופשה בשנה להם זכאי כל עובד נקבעים בהתאם לוותק של אותו עובד.

העובד רשאי בהסכמת החברה, לנצל את ימי החופשה להם הוא זכאי, ולצבור את יתרת ימי החופשה שטרם נוצלה עד תקרה שנקבעה. עובד, שחדל לעבוד בטרם ניצל את יתרת ימי החופשה שצבר, זכאי לתשלום בגין יתרת ימי החופשה הנ"ל.

ביאור 20 - מסים על ההכנסה:

א. מדידת התוצאות לצורכי מס החלים על חברות הקבוצה:

החברה והחברות הבנות בישראל נישומות לפי חוקי המס בישראל והכנסותיהן (למעט הכנסות הנהנות משיעורי מס מופחתים בהתאם לחוקי העידוד בישראל, ראו ב' להלן), חייבות במס חברות בשיעור רגיל.

שיעור מס החברות בישראל הינו 23% בכל תקופות הדיווח.

ב. חוק עידוד התעשייה (מסים), התשכ"ט-1969:

לחברה מעמד של "חברת אחזקות תעשייתית" וחלק מהחברות המאוחדות הינן "חברות תעשייתיות" כמשמעותן בחוק זה. בהתאם למעמד זה ומכוח תקנות שפורסמו זכאיות החברות לתבוע ניכוי פחת בשיעורים מוגדלים לגבי ציוד המשמש בפעילות תעשייה, כפי שנקבע בתקנות בכוח חוק התיאומים.

ג. הטבות מתוקף החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט-1959:

בשנים המדווחות היקף הייצוא (כולל ייצוא עקיף) של החברה הבת חרסה סטודיו היה למעלה מ-25% ולפיכך החברה מעריכה כי חרסה סטודיו מקיימת את התנאים הנדרשים להגדרתה כ-"חברה מעודפת" על פי הגדרתה בחוק עידוד השקעות הון, התשי"ט-1959. בהתחשב בכך שמפעלה של חרסה סטודיו פועל באזור פיתוח א', שיעור מס החברות החל על חרסה סטודיו הינו 7.5%.

ד. מסוי החברות הבנות מחוץ לישראל:

(1) חברה מאוחדת המאוגדת בארה"ב

החברה הבת Houzer נישומה לפי חוקי המס בארצות הברית. המסים החלים על Houzer הינם מס חברות פדראלי וכן מסי מדינה (State).

מס החברות הפדראלי בארה"ב הינו בשיעור קבוע של 21%.

בין מדינת ישראל לבין ארה"ב קיימת אמנה למניעת כפל מס. בהתאם לאמנה יחול ניכוי מס במקור מדיבידנד ומריבית שתשלם Houzer במזומן לחברה בשיעור של 12.5% ו-17.5% בהתאמה.

(2) חברה מאוחדת המאוגדת בטורקיה

החברה הבת MCP נישומה לפי חוקי המס בטורקיה. שיעור מס החברות בטורקיה הינו 20%. כמו כן, ניתנה הפחתה של 1% בשיעור מס החברות, היינו 19% עבור פעילות ייצור או ייצוא. הפסדים לצרכי מס ניתנים לקיזוז כנגד הכנסה חייבת עתידית במשך 5 שנות המס הבאות.

ביאור 20 - מסים על ההכנסה (המשך):

ה. הרכב ותנועה במסים נדחים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024			
	יתרה ליום 1 בינואר 2024	הוכר ברווח או הפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2024
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
נכסי מסים נדחים:				
הפרשה לחובות מסופקים	2,396	652	4	3,052
התחייבויות חכירה	40,052	28,518	-	68,570
הפסדים מועברים לצרכי מס	11,149	4,642	(11)	15,780
הטבות לעובדים ואחר	4,204	2,244	136	6,584
	57,801	36,056	129	93,986
התחייבויות מסים נדחים:				
רכוש קבוע	6,441	(476)	2	5,967
נדל"ן להשקעה	29,210	690	-	29,900
נכסי זכות שימוש	38,506	27,197	-	65,703
נכסים בלתי מוחשיים	15,009	1,535	1	16,545
	89,166	28,946	3	118,115
התחייבויות מסים נדחים, נטו	31,365	(7,110)	(126)	24,129

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023			
	יתרה ליום 1 בינואר 2023	הוכר ברווח או הפסד	הוכר ברווח כולל אחר	יתרה ליום 31 בדצמבר 2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
נכסי מסים נדחים:				
הפרשה לחובות מסופקים	3,205	(829)	20	2,396
התחייבויות חכירה	34,781	5,271	-	40,052
הפסדים מועברים לצרכי מס	9,721	1,428	-	11,149
הטבות לעובדים ואחר	4,716	(340)	(172)	4,204
	52,423	5,530	(152)	57,801
התחייבויות מסים נדחים:				
רכוש קבוע	6,507	(74)	8	6,441
נדל"ן להשקעה	28,750	460	-	29,210
נכסי זכות שימוש	33,634	4,872	-	38,506
נכסים בלתי מוחשיים	14,433	567	9	15,009
	83,324	5,825	17	89,166
התחייבויות מסים נדחים, נטו	30,901	295	169	31,365

המסים הנדחים מוצגים בדוח על המצב הכספי במסגרת נכסים לא שוטפים ובמסגרת התחייבויות לא שוטפות.
המסים הנדחים מחושבים לפי שיעורי מס בהתבסס על שיעורי המס הצפויים לחול בעת המימוש.

ביאור 20 - מסים על ההכנסה (המשך):

ו. מסים על ההכנסה הכלולים ברווח או הפסד:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מסים שוטפים	10,400	10,631	18,778
מסים נדחים	(7,110)	295	5,126
מסים בגין שנים קודמות	(1,380)	1,697	58
	1,910	12,623	23,962

ז. מס תיאורטי:

להלן מובאת התאמה בין סכום המס, שהיה חל אילו כל ההכנסות וההוצאות, הרווחים וההפסדים ברווח או הפסד היו מתחייבים במס לפי שיעור המס הסטטוטורי, לבין סכום מסים על ההכנסה שנזקף ברווח או הפסד.

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
רווח לפני מסים על ההכנסה	12,102	53,928	114,423
שיעור המס הסטטוטורי	23%	23%	23%
מס מחושב לפי שיעור המס הסטטוטורי	2,783	12,403	26,317
עלייה (ירידה) במסים על ההכנסה הנובעת מהגורמים הבאים:			
השפעת המס בגין תוצאות חברה כלולה שמטופלת לפי שיטת השווי המאזני הנכללת בדוח רווח או הפסד נטו ממס	-	(1)	(18)
קיטון במסים הנובע מניצול בשנה המדווחת של הפסדים לצורכי מס משנים קודמות שבגינם לא נזקפו מסים נדחים בעבר	-	-	(1,146)
התאמה בגין הטבה במס לחברה מאוחדת בעלת מפעל מוטב	(2,182)	(2,698)	(1,811)
התאמת מסים נדחים בחברה מאוחדת בעלת מפעל מוטב בגין הכרה לראשונה בתנאי הגדרתה כ-"חברה מעודפת"	-	-	41
הכנסות פטורות	(1,855)	(1,013)	(951)
שיעורי מס שונים של חברות מאוחדות בחו"ל	73	(10)	99
הוצאות לא מוכרות לצורכי מס	1,143	699	180
מסים בגין שנים קודמות	(1,380)	1,697	58
הפסדים והטבות לצורכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מסים נדחים	3,156	3,171	820
הפסדים והטבות לצורכי מס שלא הוכרו בגינם נכסי מסים נדחים בעבר, אשר הוכרו בגינם מסים נדחים בתקופת הדיווח	468	(1,283)	-
הפרשים אחרים	(296)	(342)	373
מסים על ההכנסה	1,910	12,623	23,962
שיעור מס אפקטיבי ממוצע	15.78%	23.41%	20.94%

ח. שומות מס:

לחברה ולחברות הבת חמת עיצוב ושיווק וחמת ארמטורות שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2018 ואילו לשאר חברות הקבוצה בישראל שומות מס סופיות עד וכולל שנת המס 2019.

ביאור 21 - התחייבויות תלויות:

(א) תביעה ייצוגית – ראו ביאור 1ה' לעיל.

(ב) כנגד חברות הקבוצה הוגשו במהלך העסקים הרגיל תביעות (לא כולל האמור בסעיף (1) לעיל) בין היתר במסגרת אחריות מוצר וכן התקבלו הודעות צד ג' ומכתבי דרישה במחלוקת שטרם גובשו לתביעות. יצוין כי לחברות הקבוצה קיים כיסוי ביטוחי למעט שיעור השתתפות עצמית שאיננו מהותי. כמו כן, כנגד חברות הקבוצה הוגשו תביעות שעניינן בעילות תחום דיני העבודה.

לדעת החברה ובהתבסס על יועציה המשפטיים ההפרשות הכלולות בדוחות מספקות לכיסוי נזק אפשרי שיגרם לקבוצה, אם בכלל, כתוצאה מתביעות אלו.

(ג) ביום 11 במאי 2021 קיבלה חמת ארמטורות דרישה לתשלום סך של כ-3 מיליון ש"ח היטלי פיתוח מטעם עיריית אשדוד בגין אתר מפעלה באשדוד. עם קבלת הדרישה, החלה חמת ארמטורות יחד עם יועציה המשפטיים לפעול בהליכי ערעור בגין דרישה זו. בחודש דצמבר 2021 הגישה חמת ארמטורות עתירה מינהלית לבית המשפט המחוזי באר שבע בשבתו כבית משפט לעניינים מנהליים במסגרתה דחתה את דרישתה של עיריית אשדוד בטענות התיישנות, חיוב בתעריפים שגויים, הנכס באתר נבנה בהיתרים וכיו"ב, ודרשה מבית המשפט להורות על ביטולם. נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, טרם נפסקה החלטה. בדוחותיה הכספיים של החברה לימים 31 בדצמבר 2024 ו-2023, נכללה הפרשה בסכום הנמוך משמעותית מהדרישה, בהתבסס, בין היתר, על הערכת יועציה המשפטיים של החברה.

ביאור 22 - הפרשות:

	הפרשה לאחריות טיב מוצר	הפרשה לתביעות משפטיות ודרישות תשלום	סה"כ
	אלפי ש"ח	**אלפי ש"ח**	**אלפי ש"ח**
יתרה ליום 1 בינואר 2023	7,358	4,482	11,840
סכומים שהופרשו השנה	2,750	45	2,795
סכומים שבוטלו השנה	-	(96)	(96)
סכומים ששולמו	(2,800)	(138)	(2,938)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2023	7,308	4,293	11,601
סכומים שהופרשו השנה	2,800	26,773 (*)	29,573
סכומים שבוטלו השנה	-	(15)	(15)
סכומים ששולמו	(2,800)	-	(2,800)
יתרה ליום 31 בדצמבר 2024	7,308	31,051	38,359

(*) בעיקר בגין הפרשה להסדר בתביעה ייצוגית, ראו ביאור 1ה' לעיל.

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	**2023**
	אלפי ש"ח	**אלפי ש"ח**
מוצג בדוח על המצב הכספי במסגרת:		
התחייבויות שוטפות – במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות	24,164	8,381
התחייבויות לא שוטפות – במסגרת סעיף התחייבויות אחרות לזמן ארוך	14,195	3,220
	38,359	11,601

ביאור 23 - הון:

א. הרכב הון המניות:

	ליום 31 בדצמבר			
	2024		2023	
	מספר המניות		מספר המניות	
	ר ש ו ם	מונפק ונפרע	ר ש ו ם	מונפק ונפרע
מניות רגילות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א	200,000,000	36,785,545	200,000,000	36,785,545
מתוכן מניות רדומות בנות 1 ש"ח ע.נ. כ"א המוחזקות על ידי החברה (ראו ג' להלן)		(141,707)		(141,707)
סך הכל הון רשום למסחר		36,643,838		36,643,838

ב. זכויות נלוות למניות:

(1) זכויות הצבעה באסיפה כללית, זכות לדיבידנד, זכות לקבלת מניות הטבה וזכויות בפירוק החברה.

(2) מניות החברה נסחרות בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

ג. מניות באוצר - מניות החברה המוחזקות על ידי החברה

החזקות החברה במניות החברה הינן כדלקמן:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
מניות:		
שיעור מההון המונפק (ב-%)	0.39	0.39
עלות (באלפי ש"ח)	1,885	1,885

במהלך שנת 2023 רכשה החברה במהלך המסחר מניות שלה (מניות באוצר) בערך נקוב כולל של 90,950 ש"ח וזאת בתמורה לכ-1,331 אלפי ש"ח.

ד. הנפקות הון מניות

ביום 14 בספטמבר 2022, השלימה החברה הנפקת הון של 794,360 מניות רגילות של החברה בנות 1 ש"ח ערך נקוב כל אחת (המהוות כ-2.16% מהון המניות המונפק והנפרע) במסגרת הקצאה פרטית למשקיעים מסווגים בתמורה לסך של 31.9 ש"ח למניה ובתמורה כוללת של כ-25,340 אלפי ש"ח. סך הוצאות ההנפקה והעמלות המיוחסות במישרין להנפקה הסתכמו בכ-194 אלפי ש"ח.

ה. חלוקת דיבידנדים

ביום 20 באוגוסט 2023, החליט דירקטוריון החברה על תשלום דיבידנד בסך של 10,000 אלפי ש"ח (כ-0.273 ש"ח למניה). הדיבידנד שולם ביום 7 בספטמבר 2023.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 24 - רווח למניה:

פירוט כמות המניות והרווח ששימשו בחישוב הרווח נקי למניה:

	ליום 31 בדצמבר					
	2024		2023		2022	
	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה	כמות מניות משוקללת	רווח נקי המיוחס לבעלי המניות של החברה
	אלפים	אלפי ש"ח	אלפים	אלפי ש"ח	אלפים	אלפי ש"ח
הממוצע המשוקלל של כמות המניות והרווח ששימש לצורך חישוב רווח בסיסי ומדולל למניה	36,644	10,192	36,694	41,305	36,175	90,461

ביאור 25 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד:

א. הכנסות ממכירות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
מידע גיאוגרפי:			
בישראל	830,202	902,375	1,012,896
בחו"ל	56,867	64,979	50,182
	887,069	967,354	1,063,078

ב. עלות המכירות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
חומרים (כולל תוצרת קנויה)	379,214	415,771	446,559
שכר עבודה ונלוות	75,020	77,699	77,607
הוצאות ייצור אחרות	27,089	30,237	62,011
פחת	22,242	21,358	19,222
עבודות חוץ	10,985	7,651	2,926
	514,550	552,716	608,325
עלייה במלאי תוצרת בעיבוד ותוצרת גמורה	6,891	(1,352)	(2,864)
	521,441	551,364	605,461

ג. הוצאות מכירה ושיווק:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שכר ונלוות	111,794	117,827	121,903
פחת והפחתות	50,050	51,483	52,069
פרסום ועמלות מכירה	37,249	41,934	43,051
הובלות ומשלוחים	21,670	24,098	25,008
ארנונה ואחזקת מבנים	21,662	22,433	18,658
אחזקת רכבים	3,202	4,006	4,345
אחרות	12,497	12,959	18,238
	258,124	274,740	283,272

ביאור 25 - <u>פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד</u> (המשך):

ד. הוצאות הנהלה וכלליות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
שכר ונלוות	41,749	39,873	38,030
פחת והפחתות	7,202	7,764	6,535
משפטיות ומקצועיות שוטפות	4,950	4,553	3,610
מחשוב ומערכות מידע	5,584	4,284	3,219
ארנונה ואחזקת מבנים	2,790	2,766	2,724
ביטוחים	2,191	2,178	1,992
אחזקת רכבים	2,106	1,812	1,383
דמי ניהול לבעל השליטה (ראו ביאור 27ה(1) להלן)	1,717	1,228	2,239
חובות מסופקים ואבודים	270	438	3,103
אחרות	8,305	8,201	7,114
	76,864	73,097	69,949

ה. הכנסות והוצאות אחרות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות אחרות:			
מענקים ממשלתיים בגין מלחמת "חרבות ברזל"	16,187	17,050	-
רווח מהתאמת שווי הוגן של נדל"ן להשקעה (ראו ביאור 9 לעיל)	3,000	2,000	25,000
ביטול התחייבות לתמורה תלויה בגין צירוף עסקים (ראו ביאור 1ה' לעיל)	5,000	-	-
הכנסות מדמי שכירות תפעולית	787	586	547
רווח מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש	336	-	-
רווחי הון ממימוש רכוש קבוע	294	31	106
רווח בגין תיקוני חכירה, נטו	94	280	8
הכנסות אחרות	499	-	256
	26,197	19,947	25,917
הוצאות אחרות:			
הפרשה בגין תביעה ייצוגית, נטו בניכוי שיפוי (ראו ביאור 1ה' לעיל)	18,255	-	-
הפסדי הון ממימוש רכוש קבוע	515	58	6
הוצאות אחרות למוסדות	-	837	-
הוצאות פיתוח עסקי וצירופי עסקים	-	102	312
הוצאות אחרות	492	824	2,202
	19,262	1,821	2,520
הכנסות אחרות, נטו	6,935	18,126	23,397

ביאור 25 - פרוטים נוספים לסעיפי רווח או הפסד (המשך):

ו. הכנסות והוצאות מימון:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות מימון:			
הכנסות מימון בגין שערוך התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות	2,304	3,320	3,516
הכנסות ריבית ממוסדות	752	-	3
רווח מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין	336	2,038	2,936
הכנסות ריבית מפיקדונות	176	845	98
הכנסות ריבית והפרשי הצמדה מהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש	138	-	-
רווח משערוך ומכירת ני"ע סחירים המוחזקים למסחר	-	-	657
הכנסות מימון אחרות	-	7	1
	3,706	6,210	7,211
הוצאות מימון:			
הוצאות מימון בגין אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים	18,663	21,227	11,781
הוצאות מימון בגין התחייבויות חכירה	8,988	8,736	5,375
הפסד מהפרשי שער ועסקאות עתידיות בשערי חליפין	1,253	5,515	3,185
הפסד משערוך ומכירת ני"ע סחירים המוחזקים למסחר	203	2,475	-
הוצאות ריבית למוסדות	72	612	278
הוצאות מימון אחרות	-	-	42
	29,179	38,565	20,661
הוצאות מימון, נטו	25,473	32,355	13,450

ביאור 26 - דיווח מגזרי:

א. כללי:

מגזרי הפעילות נקבעו על בסיס המידע הנבחן באופן סדיר על-ידי "מקבל ההחלטות התפעוליות הראשי" (CODM) של הקבוצה, לצורך קבלת החלטות בדבר הקצאת משאבים והערכת ביצועים. צוות היגוי, המורכב מיו"ר הדירקטוריון, ממנכ"ל החברה, מהמשנה למנכ"ל החברה ומנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים של החברה, מוגדר כמקבל ההחלטות התפעולי הראשי של הקבוצה.

ב. שינוי במגזרי הדיווח:

החברה הציגה בדוחותיה הכספיים בתקופות דיווח קודמות שבעה מגזרי פעילות ברי-דיווח כהגדרתם בתקן דיווח כספי בינלאומי חשבונאי IFRS 8 "מגזרי פעילות": ברזים, כלים סניטריים בישראל, כלים סניטריים בחו"ל, פלסטיק ואינסטלציה, הפצה, קמעונאות קרמיקה ומטבחים.

בחודשים האחרונים, ובפרט במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2024, חלו בחברה שינויים שעיקרם ארגון מחדש של מבנה האחזקות בחברות הקבוצה, שינויים במבנה הארגוני ובמטה הקבוצה ושינויים באופן הדיווח הכספי הפנימי, זאת כחלק מתכנון תוכנית אסטרטגית לקבוצה, המתמקדת בין היתר בהתייעלות תפעולית, שיפור הסינרגיה בין חברות הקבוצה ושיווק של מוצרי הקבוצה.

בהקשר זה, וכמצוין בביאור 3ג' לעיל, ביום 30 ביוני 2024 הגישה החברה בקשה לרשות המיסים למיזוג פעילותה של החברה הבת חמת עיצוב ושיווק (אשר כללה את מגזר הברזים יחד עם החברה הבת חמת ארמטורות, מגזר הכלים הסניטריים בישראל, וכן את מגזר האביזרים המשלימים לחדרי אמבט ולמטבח – פעילות שלא הגיעה לכדי מגזר בר-דיווח ונכללה במסגרת פעילויות אחרות) לתוך החברה הבת חמת הפצה (מגזר ההפצה). ההחלטה על ביצוע המיזוג (אשר נכון למועד אישור דוחות כספיים אלו, טרם אושרה על ידי רשות המסים) התקבלה על ידי הנהלת החברה, בין היתר, בשל הדמיון הרב הקיים בין תחומי פעילות אלו המתבטא בחפיפת בסיס הלקוחות ובאופי המוצרים. כמו כן, במסגרת השינוי המבני, מונה מנכ"ל חדש לניהול משותף של החברות חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה (עד למיזוגן בפועל). להערכת הנהלת החברה, המיזוג יאפשר צמצום עלויות וצפוי להוביל להתייעלות תפעולית בכלל מערך ההפצה ללקוחות.

בנוסף, ביום 30 בינואר 2025, החליט דירקטוריון החברה על הקמת מרכז לוגיסטי חדש (להלן - "המרלו"ג") על המקרקעין שבהם מחזיקה החברה הבת חמת ארמטורות, בזכויות חכירה מרמ"י, הממוקם באזור התעשייה הצפוני באשדוד, בו פועלת גם חמת עיצוב ושיווק. המרלו"ג המתכונן צפוי לכלול שטח בנוי כולל של כ-25,000 בגובה של כ-30 מטר. עלות הקמתו של המרלו"ג מוערכת בכ-130 מיליון ש"ח והשלמתו צפויה במהלך שנת 2029. להערכת החברה, המרלו"ג יאפשר מיזוג יעיל של צרכי הניהול, התפעול, האחסנה וההפצה של פעילותן של חמת עיצוב ושל חמת הפצה (הפועלת כיום באתר לוגיסטי סמוך לצומת ראם), וכן צפוי לצמצם את עלויות כוח האדם ושכר הדירה.

כמו כן, במהלך הרבעון הרביעי לשנת 2024, שונה הרכב ה-CODM כדלקמן: ביום 10 באוקטובר 2024 מונתה הגב' רגינה אונגר ליו"ר החברה ומר יואב גולן מונה למנכ"ל החברה (חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל) וביום 5 בנובמבר 2024 מונה מר ניר גולן למשנה למנכ"ל החברה, ראו ביאור 27ה' להלן.

כפועל יוצא מכל השינויים האמורים, ביצע צוות ההיגוי בחינה מחודשת של זיהוי ופילוח מגזרי הקבוצה. במסגרת בחינה זו נקבע כי החל מהרבעון הרביעי של שנת 2024, יאוחדו מגזרי הפעילות של הברזים, הכלים הסניטריים בישראל, ההפצה ומגזר האביזרים המשלימים לחדרי אמבט ולמטבח (שנכלל בעבר במסגרת פעילויות אחרות) למגזר פעילות אחד בשם "סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה". כמו כן, החברה שינתה לחלק משאר המגזרים את שמם על מנת לשקף באופן טוב יותר את תיאור פעילותם.

במסגרת דוחות כספיים אלה, הוצג המידע המגזרי לשנים 2023 ו-2022, המוצג לצרכי השוואה, באופן המשקף את השינויים האמורים לעיל.

ביאור 26 - דיווח מגזרי (המשך):

ג. מגזרי הפעילות:

בהתאם לאמור לעיל, החברה מציגה את מגזרי הפעילות כדלקמן:

ייצור כלים סניטריים מחרס	– פעילות החברה הבת MCP הכוללת בעיקר עיצוב, פיתוח, ייצור ומכירה של אסלות וכיורים מחרס.
ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	– פעילות החברה הבת חרסה סטודיו הכוללת בעיקר ייצור, פיתוח, שיווק ומכירה של מוצרי אינסטלציה וסניטציה מפלסטיק (כגון: צנרת, אביזרי צנרת, מכלי הדחה גלויים, מושבי אסלה וכיו"ב) וכן מוצרי צריכה מעוצבים מפלסטיק לחדר האמבטיה והמטבח (כגון: פחים, סלסלות, סלי כביסה וכו').
סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	– כולל בעיקר ייבוא ושיווק סיטונאי של כלים סניטריים: ברזים (לרבות ייצור), כיורים, אסלות, מכלי הדחה, מוצרים משלימים למטבח ולחדרי אמבטיה וכיו"ב) וכן מוצרי אינסטלציה ביתית ואביזרי השקיה וגינון, באמצעות החברות הבנות: חמת ארמטורות, חמת עיצוב ושיווק וחמת הפצה.
קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	– תחום פעילות זה כולל פעילות החברות הבנות חזיבנק ואלוני, העוסקות ביבוא, שיווק ומכירה קמעונאית של מוצרי גמר בניה ללקוחות פרטיים בארץ, וכן מכירה לקבלנים ולסוחרים הפועלים בישראל. המוצרים כוללים בעיקר חיפויים, ריצופים (פנים וחוץ), שיש, פרקטים, אריחי קרמיקה, כלים סניטריים, ברזים ומוצרי גמר בניה לעיצוב ואבזור כלל אזורי הבית.
מטבחים	– (החל ממרץ 2022) כולל בעיקר ייצור, שיווק ומכירה בישראל של מטבחים, חזיתות למטבחים ומוצרים נלווים למטבח באמצעות החברות הבנות מטבחי זיו, פורמקס ומטבחי ליישט.
אחרים	– שיווק והפצה בארה"ב של מוצרים סניטריים לעיצוב הבית, בעיקר ברזים וכיורים למטבחים ולחדרי אמבטיה בארה"ב באמצעות החברה הבת Houzer.

ביצועי המגזרים (רווח (הפסד) מגזרי) מוערכים בהתבסס על רווח (הפסד) תפעולי כמוצג בדוחות הכספיים. מדידת המכירות, הרווח (הפסד) המגזרי, נכסי והתחייבויות המגזרים, מבוססת על אותם עקרונות חשבונאיים המיושמים בדוחות הכספיים המאוחדים. תוצאות המגזר המדווחות למקבל ההחלטות התפעוליות הראשי כוללות פריטים המיוחסים ישירות למגזר ופריטים אשר ניתן ליחסם באופן סביר. פריטים שלא הוקצו, הכוללים בעיקר מימון ומסים על ההכנסה, מנוהלים על בסיס קבוצתי.

ה- EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization) מחושב כרווח תפעולי לפני פחת והפחתות, הוצאות מימון נטו, רווחי/הפסדי שערוך נדל"ן להשקעה, רווחי/הפסדי הון (לרבות רווחי/הפסד בגין תיקוני חכירה ומהחכרת משנה של נכסי זכות שימוש) והוצאות מסים על הכנסה.

נכסי המגזרים כוללים בעיקר לקוחות, מלאי, חייבים (למעט מסים לקבל ויתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה), רכוש קבוע, נכסים בלתי מוחשיים ונכסי זכות שימוש. נכסים שאינם מיוחסים למגזרים כוללים בעיקר מזומנים ושווי מזומנים, נכסים פיננסיים בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, יתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה, מסים לקבל ונכסי מסים נדחים.

התחייבויות המגזר כוללות בעיקר ספקים, זכאים (למעט מסים לשלם ויתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה) והתחייבויות חכירה. התחייבויות שאינן מיוחסות למגזרים כוללות בעיקר אשראי והלוואות מתאגידים בנקאיים, התחייבויות פיננסיות בשווי הוגן דרך רווח או הפסד, יתרות פיננסיות בין חברות בקבוצה, התחייבויות לרכישת זכויות שאינן מקנות שליטה בחברות בנות, מסים לשלם והתחייבויות מסים נדחים.

ביאור 26 - דיווח מגזרי (המשך):

ד. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024							
	ייצור כלים סניטריים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	מטבחים	אחרים	התאמות	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות מחיצוניים	5,711	79,011	200,004	417,642	164,969	19,732	-	887,069
הכנסות בין-מגזריות	16,326	12,868	16,883	140	182	-	(46,399)	-
סה"כ הכנסות ממכירות	22,037	91,879	216,887	417,782	165,151	19,732	(46,399)	887,069
רווח (הפסד) גולמי	(8,346)	33,049	85,209	190,731	55,445	10,053	(513)	365,628
רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(13,087)	16,032	35,508	7,338	(512)	(3,401)	(1,882)	39,996
הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים	-	-	93	3,394	5,581	288	-	9,356
רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(13,087)	16,032	35,415	3,944	(6,093)	(3,689)	(1,882)	30,640
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו	308	25	3,921	(11,996)	11,031	13	3,633	6,935
רווח (הפסד) תפעולי	(12,779)	16,057	39,336	(8,052)	4,938	(3,676)	1,751	37,575
הוצאות מימון, נטו								(25,473)
רווח לפני מסים על ההכנסה								12,102
EBITDA	(7,454)	22,885	51,262	26,200	25,058	(2,933)	(1,158)	113,860
נכסים לסוף השנה	107,098	97,253	234,096	536,102	381,190	20,610	177,813	1,554,162
התחייבויות לסוף השנה	6,960	25,673	77,834	412,434	170,328	544	318,459	1,012,232

ביאור 26 - דיווח מגזרי (המשך):

ד. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות (המשך):

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023							
	ייצור כלים סניטריים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	מטבחים	אחרים	התאמות	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות מחיצוניים	10,304	77,891	200,470	470,516	185,174	22,999	-	967,354
הכנסות בין-מגזריות	24,870	12,510	15,029	224	207	-	(52,840)	-
סה"כ הכנסות ממכירות	35,174	90,401	215,499	470,740	185,381	22,999	(52,840)	967,354
רווח גולמי	435	34,975	82,244	223,944	60,690	13,974	(272)	415,990
רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(5,264)	17,966	28,342	31,848	7,074	891	799	81,656
הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים	-	-	176	5,416	7,623	288	-	13,503
רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(5,264)	17,966	28,166	26,432	(549)	603	799	68,153
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו (*)	27	(16)	3,200	3,852	8,757	2	2,304	18,126
רווח (הפסד) תפעולי	(5,237)	17,950	31,366	30,284	8,208	605	3,103	86,279
הוצאות מימון, נטו								(32,355)
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו								4
רווח לפני מסים על ההכנסה								53,928
EBITDA	200	24,451	42,729	65,812	29,014	1,307	1,118	164,631
נכסים לסוף השנה	123,604	94,694	228,285	486,949	387,804	24,988	187,104	1,533,428
התחייבויות לסוף השנה	6,715	24,779	74,175	335,722	167,854	889	387,856	997,990

(*) בעיקר מענקים ממשלתיים בגין מלחמת "חרבות ברזל", ראו ביאור 25ה' לעיל.

קבוצת חמת בע"מ

ביאורים לדוחות הכספיים המאוחדים

ביאור 26 - דיווח מגזרי (המשך):

ד. נתונים הקשורים במגזרי הפעילות (המשך):

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2022							
	ייצור כלים סניטריים מחרס	ייצור אינסטלציה ומוצרי בית מפלסטיק	סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	קמעונאות קרמיקה וכלים סניטריים	מטבחים (*)	אחרים	התאמות	סה"כ
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות מחיצוניים	7,162	69,419	239,063	542,301	183,974	21,159	-	1,063,078
הכנסות בין-מגזריות	25,245	14,403	17,181	-	-	-	(56,829)	-
סה"כ הכנסות ממכירות	32,407	83,822	256,244	542,301	183,974	21,159	(56,829)	1,063,078
רווח גולמי	2,678	27,696	102,294	248,106	72,332	8,096	(3,585)	457,617
רווח (הפסד) תפעולי לפני הפחתת עודפי עלות ולפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(283)	12,605	43,242	51,420	27,726	(5,444)	(5,789)	123,477
הפחתת עודפי עלות שנרכשו במסגרת צירופי עסקים	-	-	176	5,416	13,227	262	-	19,081
רווח (הפסד) תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות	(283)	12,605	43,066	46,004	14,499	(5,706)	(5,789)	104,396
הכנסות (הוצאות) אחרות, נטו (*)	(6)	7	(1,345)	(588)	214	3	25,112	23,397
רווח (הפסד) תפעולי	(289)	12,612	41,721	45,416	14,713	(5,703)	19,323	127,793
הוצאות מימון, נטו								(13,450)
חלק ברווחי חברה כלולה המטופלת לפי שיטת השווי המאזני, נטו								80
רווח לפני מסים על ההכנסה								114,423
EBITDA	3,984	19,087	53,102	76,110	38,843	(4,948)	(5,668)	180,510
נכסים לסוף השנה	117,423	92,118	240,822	492,630	417,326	25,304	197,026	1,582,649
התחייבויות לסוף השנה	7,308	25,330	76,842	337,549	187,552	1,277	449,326	1,085,184

(*) החל מחודש מרץ 2022, ראו ביאור 3ט', 3י' ו-3יא' לעיל.

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

א. יתרות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

	ליום 31 בדצמבר	
	2024	2023
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
יתרות עם בעל השליטה (החברה האם) וחברות בשליטתו:		
במסגרת סעיף לקוחות	795	662
במסגרת סעיף זכאים ויתרות זכות	359	206
במסגרת סעיף התחייבויות לספקים ולנותני שירותים	76	131

ב. הטבות לצדדים קשורים ובעלי עניין:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
דמי ניהול לבעל השליטה (ראו סעיף ה'(1) להלן)	1,835 (*)	1,305 (*)	2,192
דמי ניהול ליו"ר דירקטוריון (ראו סעיף ה'(3) להלן)	36		
גמול הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה או מטעמה [(1),(2)]	337	389	399
הטבות למנכ"ל לשעבר (ראו סעיף ה'(2) להלן)	698	1,063	1,523
[(1)] מספר הדירקטורים שאינם מועסקים בחברה	4	4	4
[(2)] כולל גמול לדירקטור קרוב של בעל השליטה	70	71	75

(*) כולל ויתר בדמי הניהול בסך של כ-85 אלפי ש"ח בשנת 2023 וכ-84 אלפי ש"ח בשנת 2024 אשר נזקפו כהוצאה מול קרן הון.

ג. עסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים:

	לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר		
	2024	2023	2022
	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח	אלפי ש"ח
הכנסות ממכירות וחיובים אחרים, לחברות בשליטת בעל השליטה	2,052	1,846	1,424
קניות בעלות המכר, מחברות בשליטת בעל השליטה	1,434	2,033	6,128
במסגרת הוצאות תפעול רגילות	581	683	546

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ד. עסקאות זניחות עם בעלי עניין

דירקטוריון החברה קבע, כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:
העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:
(1) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.
(2) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.
(3) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון (Limit) ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנים 2024, 2023 ו-2022 בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין:

(1) הסכם ניהול ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה:

החברה קשורה בהסכם לקבלת שירותי ניהול, עם החברה האם, ניאור אחזקות (1994) בע"מ (להלן – "חברת הניהול"), חברה פרטית בבעלות ובשליטה מלאה של מר יואב גולן (להלן – "גולן"), בעל השליטה בחברה באמצעות גולן (להלן – "הסכם הניהול") כדלקמן:

א. <u>עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2020 ועד יום 28 בפברואר 2023:</u>
בגין העמדת שירותי יו"ר דירקטוריון פעיל, חברת הניהול זכאית לדמי ניהול חודשיים בסך של 100,000 ש"ח, בגין צמוד למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016. בנוסף, חברת הניהול תהיה זכאית למענק שנתי מבוסס ביצועים בגין הרווח השנתי לפני מס של הקבוצה כדלקמן:

1. בגין רווח לפני מס העולה על 45 מיליון ש"ח ועד 48 מיליון ש"ח – 10% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
2. בגין רווח לפני מס העולה על 48 מיליון ש"ח ועד 51 מיליון ש"ח – 12% מחלק הרווח לפני מס כאמור.
3. בגין רווח לפני מס העולה על 51 מיליון ש"ח – 14% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

סכום המענק השנתי לא יעלה על סך של 920 אלפי ש"ח.

ב. <u>עיקרי הסכם הניהול לתקופה שמיום 1 במרץ 2023 ועד יום 28 בפברואר 2026:</u>
ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה את חידוש ועדכון ההתקשרות בהסכם עם חברת הניהול שעיקריו:

(1) <u>דמי ניהול חודשיים</u>

(1.1) בתקופה שמיום 1 באפריל 2023 ועד ליום 31 בדצמבר 2023 לא יחול שינוי בדמי הניהול ביחס לדמי הניהול הנוכחיים, היינו סך של 100 אלפי ש"ח, צמודים למדד המחירים לצרכן בגין חודש דצמבר 2016 (להלן – "המדד המקורי") ובתוספת מע"מ, למעט וויתור של חברת הניהול על דמי הניהול בגין חודש מרץ 2023.

(1.2) החל מיום 1 בינואר 2024 ועד ליום 28 בפברואר 2026 יעמדו דמי הניהול על סך של 128 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן ביחס למדד המקורי (להלן – "דמי הניהול").

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(1) הסכם ניהול ממר יואב גולן, בעל השליטה בחברה (המשך):

(2) רכב

החברה תעמיד לרשות חברת הניהול רכב לצורך מילוי תפקידו של מר גולן ולשימושו האישי בשווי שלא יעלה על סך של 600 אלפי ש"ח, ותישא בכל ההוצאות הכרוכות בשימוש בו (כולל עלויות אחזקה ודלק ולמעט קנסות ודוחות חניה). לחלופין, החברה תהא רשאית להעמיד לרשותו של מר גולן רכב בעלות אחזקה שנתית שלא תעלה על סך של 200 אלפי ש"ח, צמודים לעליית מדד המחירים לצרכן בגין חודש אפריל 2023. במקרה שבו חברת הניהול תבקש שהחברה תעמיד רכב ששוויו או עלות האחזקה השנתית שלו עולה על הסכומים הנ"ל, חברת הניהול תשלם את יתרת הפרש העלויות. ככל שהרכב האמור יירכש ויימכר בעתיד לצד שלישי, במקרה בו עלות הרכישה של הרכב עלתה על סך 600 אלפי ש"ח וחברת הניהול השלימה את הפרש עלות הרכישה כאמור לעיל, אזי חברת הניהול תקבל חלק יחסי מתמורת המכירה, על בסיס פרו-ראתה לתשלום שנשאה ברכישה ביחס לעלות רכישת הרכב. כמו כן, ככל שהסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, והרכב טרם נמכר לצד שלישי, חברת הניהול התחייבה לרכוש את הרכב מהחברה בהתאם למחירון "לוי יצחק" למועד המכירה (וככל שמחירון זה לא יהיה זמין בעת המכירה, על פי מחירון אחר שמקובל בשוק), ולשלם לחברה את תמורת המכירה על חלק יחסי על בסיס פרו-ראטה לתשלום שנשאה החברה ביחס לעלות רכישת הרכב. ככל והרכב יועמד למר גולן באמצעות הסכם ליסינג (חלף רכישה), וככל והסכם הניהול יסתיים, מכל סיבה שהיא, חברת הניהול התחייבה כי הסכם הליסינג יוסב ויועבר אליה.

(3) מענק שנתי

חברת הניהול זכאית למענק שנתי (להלן – "המענק השנתי") הנגזר מהרווח השנתי לפני מס של הקבוצה כדלקמן:

(3.1) עד לרווח לפני מס בסך של 60 מיליון ש"ח חברת הניהול אינה זכאית למענק כלשהו.

(3.2) בגין רווח לפני מס העולה על 60 מיליון ש"ח ועד ל-70 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

(3.3) בגין רווח לפני מס העולה על 70 מיליון ש"ח ועד ל-80 מיליון ש"ח, חברת הניהול תהא זכאית למענק בשיעור של 5.5% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

(3.4) בנוסף, בגין חלק הרווח לפני מס העולה על 80 מיליון ש"ח, חברת הניהול זכאית למענק בשיעור של 6% מחלק הרווח לפני מס כאמור.

סכום המענק השנתי שישולם בפועל בגין שנת 2023 לא יעלה על סך של 1,000,000 ש"ח בתוספת מע"מ והחל מהמענק בגין שנת 2024 לא יעלה על סך של 1,650,000 ש"ח בשנה בתוספת בע"מ צמוד לעליית המדד בגין חודש אפריל 2023 (להלן – "תקרת המענק השנתי").

אם בשנה נתונה, החברה תרשום הפסד לפני מס (להלן – "ההפסד המועבר"), יועבר ההפסד המועבר לשנה העוקבת וייגרע מהרווח לפני מס השנתי או יתווסף להפסד לפני מס השנתי של השנה העוקבת, לפי העניין, לצורך חישוב המענק השנתי בשנה העוקבת, וכך גם בשנים שלאחר השנה העוקבת. המענק השנתי לא ישולם עד אשר ההפסד המועבר יקוזז במלואו. ככל שבשנה מסוימת יהיה לחברה רווח לפני מס, בגינו סכום המענק השנתי עשוי להיות גבוה מתקרת המענק השנתי (להלן – "סכומי יתר"), לא ניתן יהיה להעביר את סכומי היתר לשנים שלאחר מכן.

(4) החזר הוצאות - חברת הניהול תהיה זכאית להחזר הוצאות שהוצאו במסגרת הענקת שירותי הניהול, כמקובל בחברה לנושאי משרה בכירה.

(5) כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את הסכם הניהול לידי סיום בהודעה מוקדמת בכתב בת 180 יום. חברת הניהול ו/או גולן לא יהיו זכאים לגמול נוסף מהחברה, לרבות גמול דירקטורים בגין כהונתו כיו"ר הדירקטוריון.

ג. מינוי מר יואב גולן כמנכ"ל החברה

ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית, לאחר אישר דירקטוריון החברה וקבלת אישורה של ועדת הביקורת מיום 21 באוגוסט 2024, את מינויו של מר יואב גולן כמנכ"ל החברה (חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל) ואת תנאי כהונתו והעסקתו של מר גולן כמנכ"ל החברה, ללא שינוי ביחס לתנאי כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה כמפורט לעיל.

ביאור 27 - יתרות ועסקאות עם בעלי עניין וצדדים קשורים (המשך):

ה. התקשרויות עם צדדים קשורים ובעלי עניין (המשך):

(2) תנאי העסקתו של המנכ"ל לשעבר

מר ניר קליין, מנכ"ל החברה לשעבר, היה זכאי לשכר חודשי בסך של 55 אלפי ש"ח ברוטו, פנסיה, קרן השתלמות ורכב מגולם. בנוסף, מר קליין היה זכאי למענק שנתי מבוסס ביצועים אשר לא יעלה על סך של 550 אלפי ש"ח בשנה קלנדארית.

ביום 28 ביולי 2024 הסתיימה כהונתו של מר ניר קליין כמנכ"ל החברה בהסכמת הצדדים.

(3) הסכם קבלת שירותי יו"ר דירקטוריון מהגב' רגינה אונגר

ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית של החברה את התקשרותה של החברה עם חברה פרטית בבעלות ובשליטתה המלאה של הגב' רגינה אונגר, בהסכם לקבלת שירותי ניהול מהגב' רגינה אונגר בתוקף תפקידה כיו"ר הדירקטוריון של החברה בתמורה לתשלום חודשי בסך של 12 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. ההתקשרות הינה לתקופה לא קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת בת 30 ימים מראש.

(4) תנאי כהונתו של מר ניר גולן, בנו של בעל השליטה, בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה

בחודש נובמבר 2024 מונה מר ניר גולן, בנו של מר יואב גולן, מנכ"ל החברה ובעל השליטה בה, לתפקיד משנה למנכ"ל בהיקף משרה של 50%, וזאת בנוסף לכהונתו כדירקטור בחברה. ביום 10 במרץ 2025, אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, את תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, לתקופה של 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025. בתמורה להעמדת שירותיו כמשנה למנכ"ל, מר ניר גולן יהיה זכאי לתגמול חודשי בסך 39.5 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, יפעל מר ניר גולן תחת מנכ"ל החברה ויסייע בניהול הקבוצה לרבות יישום האסטרטגיה העסקית של החברה כפי שיתווה דירקטוריון החברה מעת לעת. מר ניר גולן יהיה אחראי על ייעול פעילות הקבוצה ותיאום בין החברות הבנות של החברה והחטיבות השונות בחברה תוך קידום סינרגיה ביניהן וקידום פעילויות חדשות בחברה. מובהר כי מר ניר גולן לא יהיה זכאי לתגמול נוסף מהחברה בגין כהונתו כמשנה למנכ"ל החברה (כגון רכב, טלפון, מחשב וכדומה) ו/או בגין תפקידיו, כפי שיהיו מעת לעת, בחברות בת של החברה ו/או בחברות קשורות שלה.

* * *

HAMAT GROUP

Multi Design Solutions

דו"ח תקופתי

לשנת

2024

קבוצת חמת בע"מ

פרק ד' / פרטים נוספים על התאגיד

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

פרק ד' - פרטים נוספים על התאגיד
לשנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2024

תקנה 10א: תמצית דוחות רווח או הפסד ורווח כולל אחר לכל אחד מהרבעונים בשנת 2024 (באלפי ש"ח)

סעיף	2024	10-12/24	7-9/24	4-6/24	1-3/24
	באלפי ש"ח				
מכירות	887,069	232,672	248,371	204,570	201,456
עלות המכירות	521,441	140,332	141,470	122,438	117,201
רווח גולמי	**365,628**	**92,340**	**106,901**	**82,132**	**84,255**
הוצאות מכירה ושיווק	258,124	65,917	67,208	62,582	62,417
הוצאות הנהלה וכלליות	76,864	18,655	19,459	19,516	19,234
רווח תפעולי לפני הכנסות (הוצאות) אחרות	**30,640**	**7,768**	**20,234**	**34**	**2,604**
הוצאות (הכנסות) אחרות, נטו	(6,935)	1,032	5,526	(4,403)	(9,090)
רווח תפעולי	**37,575**	**6,736**	**14,708**	**4,437**	**11,694**
הוצאות מימון, נטו	(25,473)	(6,430)	(6,040)	(6,774)	(6,229)
רווח (הפסד) לפני מס	**12,102**	**306**	**8,668**	**(2,337)**	**5,465**
הוצאות מיסים	(1,910)	3,522	(3,912)	(413)	(1,107)
רווח נקי (הפסד)	**10,192**	**3,828**	**4,756**	**(2,750)**	**4,358**
מדידות מחדש של התחייבויות נטו בגין הטבה מוגדרת	435	435	-	-	-
הפרשי שער בגין תרגום פעילויות חוץ	(4,219)	(7,571)	2,600	1,271	(519)
סה"כ רווח (הפסד) כולל	**6,408**	**(3,308)**	**7,356**	**(1,479)**	**3,839**

תקנה 11: רשימת השקעות בחברות-בת וחברות כלולות לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי [1]
חמת ארמטורות ויציקות בע"מ ("**חמת ארמטורות**")	2,139,667	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.נ.	21,397	100%	[2]158,666	-
חרסה סטודיו - יצרני כלים סניטריים בע"מ	4,949,004,900	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.נ.	4,949,004	100%	[2]23,767	-
חרסה סטודיו בע"מ ("**חרסה סטודיו**" או "**ליפסקי**")	1,000	רגילה בת 0.01 ש"ח ע.נ.	10	100%	90,265	-
MCP MANİSA SERAMİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ("**MCP**")	310,000,000	רגילה בת 1 לירה טורקית	[3]31,837,000	100%	(46,563)	120,825
Houzer Inc	200	רגילה	[4] -	100%	13,753	14,318
חזיבנק דיזיין בע"מ ("**חזיבנק**")	1,000,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.נ.	1,000,000	100%	[5]137,639	-
חמת שיווק והפצה בע"מ (לשעבר "צוקר את מינקין")("**חמת הפצה**")	4,000	רגילה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.נ.	4	100%	33,418	-
	40	הנהלה בת 0.001 שקל חדש ישן ע.נ.	0.004	100%		

---

[1] הלוואות ו/או שטרי הון שהעמידה החברה לטובת החברות המוחזקות.

[2] הערך המאזני כולל את החלקה של החברה הבת באקוויטי של חמת עיצוב ושיווק בע"מ.

[3] חברה בת שהתאגדה בטורקיה. הון המניות של MCP לימים 31.12.2024 ו-31.12.2023 מורכב מ-310,000,000 מניות, בנות 1 לירה טורקית ערך נקוב כל אחת. החברה מחזיקה (דרך Global Bath, חברה בת בבעלות מלאה המאוגדת בסינגפור) במלוא הון המניות של MCP. ערכן הנקוב של המניות הנ"ל על פי שער השקל - לירה טורקית לימים 31.12.2024 ו-31.12.2023 הינו בסך כ-31,837,000 ש"ח וכ-38,006,000 ש"ח, בהתאמה. ההשקעה בהון המניות של MCP בוצעה באמצעות הנפקת שטרי הון של Global Bath לחברה.

[4] חברה בת המאוגדת בארה"ב. הרכב הון המניות מורכב מ-200 מניות ללא ערך נקוב.

[5] כולל חלקה באקוויטי של החברות הבנות המוחזקות ישירות ע"י חזיבנק: שיש אלוני בע"מ ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ.

שם החברה	כמות מניות מוחזקות	סוג המניה	ערך נקוב בש"ח	שעור החזקה מהון המניות המונפק, מכוח ההצבעה ומהסמכות למנות דירקטורים	ערך מאזני מתואם	יתרת ההלוואות שניתנו בדוח על המצב הכספי [1]
פורמקס תעשיות עץ בע"מ (**"פורמקס"**)	1,000	רגילה בת 1 ש"ח ע.נ.	1,000	100%[6]	140,756	-
מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת (**"מטבחי זיו"**)[7]	100% מזכויות השותפות	-	-	100% [8]	(908)	49,359
סה"כ					**551,783**	**184,502**

<u>תקנה 12: שינויים בהשקעות בחברות-בת ובחברות כלולות</u>

לפרטים ראו ביאור 3 לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה ליום 31 בדצמבר 2024 המצורפים כפרק ג' לדוח זה לעיל (**"הדוחות הכספיים"**).

<u>תקנה 13: הכנסות של חברות בת וחברות כלולות והכנסות התאגיד מהן לתאריך הדוח על המצב הכספי (באלפי ש"ח)</u>

שם החברה	רווח (הפסד)	רווח (הפסד) כולל אחר	הכנסות בשנת 2024			הכנסות לאחר ה-31 בדצמבר 2024 ועד למועד פרסום דוח זה		
			ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד	ריבית	דמי ניהול והשתתפות בהוצאות	דיבידנד
חמת ארמטורות ויציקות בע"מ[9]	11,590	246	-	1,133	1,240	-	283	-
חרסה סטודיו - יצרני כלים סניטריים בע"מ[6]	4,459	(16)	-	607	-	-	152	-
חרסה סטודיו בע"מ	13,183	324	-	840	2,850	-	210	-
MCP	(13,707)	(4,349)	-	-	-	-	-	-
Houzer Inc	(2,777)	130	67	-	-	9	-	-
חזיבנק דיזיין בע"מ[10]	(33,725)	(51)	-	3,360	2,400	-	390	-
חמת הפצה בע"מ	6,255	(68)	-	840	-	-	210	-
פורמקס תעשיות עץ בע"מ	6,364	-	-	-	-	-	-	-
מטבחי זיו דיזיין	(1,640)	-	-	600	-	-	150	-
	(9,998)	**(3,784)**	**67**	**7,380**	**6,490**	**9**	**1,395**	**-**

<u>תקנה 20: מסחר בבורסה - ני"ע שנרשמו למסחר/הפסקת מסחר - מועדים וסיבות</u>

בשנת 2024 לא הונפקו ניירות ערך של החברה לרישום למסחר ולא חלה הפסקת מסחר במניות החברה, למעט הפסקות מסחר קצובות עקב פרסום דוחות כספיים ו/או דיווחים מיידים.

---

[6] החברה מחזיקה בפורמקס תעשיות עץ בע"מ באמצעות ארבע חברות פרטיות. לאחר תאריך המאזן, החברה השלימה את מימוש אופציית המכר ליתרת 20% מהון המניות של פורמקס תעשיות עץ בע"מ וכל מניות המוכרים הועברו לחברה, כך שלמועד פרסום הדוח, החברה מחזיקה ב-100% מהון המניות המונפק והנפרע של כל אחת מהחברות לעיל. לפרטים נוספים ראו ביאור 3ט' לדוחותיה הכספיים.

[7] הערך המאזני ויתרת ההלוואות בדוח על המצב הכספי של קבוצת חמת בע"מ (סולו). יצוין כי בנוסף לסכומים אלו, סך של כ-18,024 אלפי ש"ח נכללים במסגרת הערך המאזני של חמת ארמטורות ויציקות בע"מ, המחזיקה 34.9% במטבחי זיו.

[8] מטבחי זיו דיזיין שותפות מוגבלת, הינה שותפות מוגבלת הרשומה בישראל, המוחזקת על ידי: חמת ארמטורות ויציקות בע"מ (34.9%) שהינה שותף מוגבל, קבוצת חמת בע"מ (65%) שהינה שותף מוגבל והסימפוניה העשירית בע"מ (0.1%) שהינה השותף הכללי, חברה בת בבעלות מלאה של החברה.

[9] כולל חלקה ברווחי האקוויטי של חמת עיצוב ושיווק בע"מ.

[10] כולל חלקה ברווחי האקוויטי של החברות הבנות המוחזקות ישירות ע"י חזיבנק: שיש אלוני בע"מ ומטבחי ליישט ישראל מבית חזיבנק בע"מ.

תקנה 21: תגמולים לבעלי עניין ולנושאי משרה בכירה בשנת 2024 (אלפי ש"ח)

1. להלן פרטים אודות התגמולים שניתנו בשנת 2024 כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2024, לכל אחד מחמשת בעלי התגמולים הגבוהים ביותר מבין נושאי המשרה הבכירה בחברה או בחברות בשליטתה, בין אם התגמולים ניתנו על ידי החברה או על ידי חברות בשליטתה (במונחים שנתיים, במונחי עלות לחברה ובאלפי ש"ח):

פרטי מקבל התגמולים				תגמולים (במונחי עלות לחברה) בעבור שירותים						תגמולים אחרים	סה"כ
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון החברה	שכר	דמי ניהול	מענק	תשלום מבוסס מניות	רכב וטלפון	דמי יעוץ, עמלה, אחר	ריבית, דמי שכירות, אחר	
				באלפי ש"ח							
יואב גולן (1)	יו"ר הדירקטוריון עד ליום 9.10.2024 ומנכ"ל החברה החל מיום 10.10.2024	מלאה	54.02%[11]	-	1,717	-	-	118	-	-	1,835
יריב שיש (2)	מנכ"ל חזיבנק	מלאה	-	1,179	-	387	-	116	-	-	1,682
יהודה כהן (3)	מנכ"ל חרסה סטודיו	מלאה	-	798	-	283	-	140	-	-	1,221
בירן קושמן (4)	מנכ"לית אלוני	מלאה	-	814	-	-	-	102	-	-	916
ציון גניש (5)	מנכ"ל לשעבר של אלוני	מלאה	-	807 (*)	-	-	-	76	-	-	883

2. להלן פירוט התגמולים (באלפי ש"ח) שניתנו בשנת 2024 כפי שהוכרו בדוחות הכספיים לשנת 2024, לנושאי המשרה הבכירה בעלי התגמולים הגבוהים ביותר בתאגיד, שהתגמולים ניתנו לו בקשר עם כהונתו בתאגיד עצמו ושלא נמנה בטבלה שלעיל:

פרטי מקבל התגמולים				תגמולים (במונחי עלות לחברה) בעבור שירותים						תגמולים אחרים	סה"כ
שם	תפקיד	היקף משרה	שיעור החזקה בהון החברה	שכר	דמי ניהול	מענק	תשלום מבוסס מניות	רכב וטלפון	דמי יעוץ, עמלה, אחר	ריבית, דמי שכירות, אחר	
				באלפי ש"ח							
יאיר לוי (6)	סמנכ"ל כספים	מלאה	-	798	-	-	-	30	-	-	828
ניר קליין (7)	מנכ"ל לשעבר של החברה והחברות הבנות חמת ארמטורות וחמת שיווק	מלאה	-	527 (*)		100 (**)	-	71	-	-	698

(*) עד מועד סיום העסקתם. ראו להלן.

(**) סכום משוער. הזכאות למענק ו/או סכומה, טרם נקבעה סופית.

[11] מר יואב גולן מחזיק במניות החברה באמצעות ניאור אחזקות (1994) בע"מ, חברה פרטית בבעלות ובשליטת מר יואב גולן (99%) ורעייתו (1%).

(1) **<u>מר יואב גולן, מנכ"ל החברה ודירקטור ("מר גולן")</u>**

עד ליום 10 באוקטובר 2024, כיהן מר יואב גולן כיו"ר דירקטוריון פעיל והחל מיום 10 באוקטובר 2024 מכהן מר יואב גולן כמנכ"ל החברה וכדירקטור. לפרטים בדבר תנאי כהונתו של מר גולן כיו"ר דירקטוריון פעיל וכמנכ"ל החברה בתקופות הנ"ל, ראו ביאור 27ה'(1) לדוחות הכספיים של החברה..

(2) **<u>מר יריב שיש, מנכ"ל החברה הבת חזיבנק ("מר שיש")</u>**

מר שיש זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 70 אלפי ש"ח. בנוסף, מר שיש זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר שיש זכאי למענק שנתי תלוי ביצועים הנגזר מהרווח השנתי לפני מסים של חזיבנק, לאחר התאמות מסוימות (להלן בסעיף זה: "הרווח") כדלקמן: 1.5% מהרווח בין 16 מיליון ש"ח עד 19 מיליון ש"ח, 3% מהרווח בין 19 מיליון ש"ח עד 24 מיליון ש"ח, 4.5% מהרווח מעל 24 מיליון ש"ח, וכן בתוספת משכורת אחת בלבד שהרווח לפני מס של החברה הבת של חזיבנק, ליישט יעלה על 600 אלפי ש"ח (להלן ביחד: "המענק השנתי"). תקרת המענק השנתי לא תעלה על סך של 600 אלפי ש"ח. בנוסף בשנת 2023 שולם מענק חתימה על הסכם עבודה אישי עם יריב, בסך של 550 אלפי ש"ח. כמו כן, בגין השנים 2023 ו-2024, זכאי יריב למענק התמדה בסך של 380 אלפי ש"ח לכל שנת עבודה.

(3) **<u>מר כהן יהודה , מנכ"ל החברה הבת חרסה סטודיו בע"מ ("מר כהן")</u>**

בשנת 2024 מר כהן היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 45 אלפי ש"ח (החל מינואר 2025 שכרו עודכן לסך של 52 אלפי ש"ח). בנוסף, מר כהן זכאי להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים.

כמו כן, מר כהן זכאי למענק שנתי בשיעור של 2% מהרווח לפני מס של חרסה סטודיו, כאשר סך מענק זה מוגבל לסך של 550 אלף ש"ח.

(4) **<u>גב' בירן קושמן, מנכ"לית החברה הבת שיש אלוני ("גב' קושמן")</u>**

בשנת 2024 גב' קושמן היתה זכאית לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 50 אלפי ש"ח, להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים, בתוקף תפקידה כסמנכ"לית תפעול בתחום קמעונאות הקרמיקה וכלים סניטריים. בחודש נובמבר 2024 מונתה הגב' קושמן לתפקיד מנכ"לית אלוני. יצוין כי בחודש ינואר 2025, עודכן שכרה של הגב' קושמן לסך של 60 אלפי ש"ח.

(5) **<u>מר ציון גניש, מנכ"ל החברה הבת שיש אלוני לשעבר ("מר גניש")</u>**

מר גניש היה זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 60 אלפי ש"ח וכן להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים. כמו כן, מר גניש היה זכאי למענק שנתי אם הרווח השנתי לפני מסים של אלוני (להלן בסעיף זה: "הרווח") יהיה מעל סך של 10 מיליון ש"ח בהתאם למדרגות הבאות: 2.5% מהרווח ביחס לרווח עד סך של 13 מיליון ש"ח, בתוספת 3% ביחס לרווח שבין סך של 13 מיליון ש"ח לסך של 16 מיליון ש"ח, ובתוספת 4% ביחס לרווח שבין סך של 16 מיליון ש"ח ומעלה. יובהר כי הוצאות השכר למר גניש בטבלה לעיל הינם לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-30 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה. בחודש אוגוסט 2024 הסתיימה כהונתו של מר ניר גניש בהסכמת הצדדים.

(6) **<u>מר יאיר לוי, סמנכ"ל הכספים ("מר לוי")</u>**

מר לוי זכאי לשכר חודשי (ברוטו) בסך של 55 אלפי ש"ח, להודעה מוקדמת על סיום העסקתו בת 90 יום, להחזקת רכב מגולמת, טלפון נייד, קרן השתלמות וביטוח מנהלים.

יובהר כי הוצאות השכר למר לוי בטבלה לעיל הינו לאחר הפחתת שכר זמנית וולונטרית בסך של כ-26 אלפי ש"ח כחלק מצעדי צמצום הוצאות בשל המלחמה.

(7) **<u>מר קליין מנכ"ל החברה והחברה הבת חמת ארמטורות לשעבר ("מר קליין")</u>**

לפרטים בדבר תנאי העסקתו של מר קליין, ראו ביאור 27ה'(2) לדוחות הכספיים של החברה.

(8) **<u>גמול דירקטורים ויו"ר דירקטוריון</u>**

ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית של החברה את התקשרותה של החברה עם חברה פרטית בבעלות ובשליטתה המלאה של הגב' רגינה אונגר, בהסכם לקבלת שירותי ניהול מהגב' רגינה אונגר בתוקף תפקידה כיו"ר הדירקטוריון של החברה בתמורה לתשלום חודשי בסך של 12 אלפי ש"ח, בתוספת מע"מ כדין. ההתקשרות הינה לתקופה לא קצובה, כאשר כל אחד מהצדדים יהיה רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת בת 30 ימים מראש.

הדירקטורים החיצוניים בחברה, כפי שיכהנו מעת לעת, והדירקטורים הבלתי תלויים, יהיו זכאים לגמול השתתפות בסך של 2,250 ש"ח ולגמול שנתי בגובה הסכום המזערי על פי תקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. למועד הדוח (וליום 31 בדצמבר 2024) ובהתאם דרגת החברה בהתאם לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000, הינה ד'. במהלך שנת 2024 שילמה החברה גמול שנתי וגמול השתתפות בסך כולל של 337 אלפי ש"ח (כולל תשלום למר ניר גולן, דירקטור בחברה ובנו של יואב גולן, בעל השליטה, כמופרט בתקנה 22(3)(ב) להלן).

תנאי הכהונה וההעסקה של נושאי המשרה המפורטים לעיל תואמים את מדיניות התגמול של נושאי המשרה של החברה אשר אושרה באסיפה הכללית ביום 19 ביולי 2023 (למעט תנאי כהונתו והעסקתו של מר יואב גולן). לפרטים נוספים אודות מדיניות התגמול ראו דוח מיידי על אסיפה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241) ודיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

<u>תקנה 21א: השליטה בתאגיד</u>

למועד הדוח, מר יואב גולן הינו בעל השליטה בתאגיד, המחזיק בכ-54.02% מזכויות ההון וההצבעה בחברה באמצעות ניאור אחזקות (1994) בע"מ, חברה פרטית בבעלות ובשליטת מר יואב גולן (99%) ורעייתו (1%).

<u>תקנה 22: עסקאות עם בעל השליטה או עסקאות שלבעל השליטה יש עניין בהן</u>

להלן פרטים, למיטב ידיעת החברה, בדבר כל עסקה עם בעל השליטה בחברה או שלבעל השליטה בחברה יש ענין אישי באישורה אשר החברה, חברות בשליטתה וחברות קשורות שלה התקשרו בה בשנת 2024 ועד למועד הגשת דוח זה או שהיא עדיין בתוקף במועד הדוח:

1. **<u>עסקאות המנויות בסעיף 270(4) לחוק החברות</u>:**

(א) <u>הסכם שירותי ניהול עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה ומנכ"ל החברה ודירקטור</u>

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת, את חידוש ועדכון ההתקשרות עם מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בהסכם שירותי ניהול בתוקף תפקידו כיו"ר דירקטוריון פעיל של החברה. לפרטים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן ביאור 28ה'1 לדוחות הכספיים של החברה. ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה הכללית, לאחר אישר דירקטוריון החברה וקבלת אישורה של ועדת הביקורת מיום 21 באוגוסט 2024, את מינויו של מר יואב גולן כמנכ"ל החברה (חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל) ואת תנאי כהונתו והעסקתו של מר גולן כמנכ"ל החברה, ללא שינוי ביחס לתנאי כהונתו כיו"ר דירקטוריון החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה מיום 29 באוגוסט 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-096199) כפי שתוקן ביום 12 בספטמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-603088) ודוח אודות תוצאות האסיפה מיום 10 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-609990).

(ב) <u>עדכון תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה וכמנהל סניף חזיבנק צפון</u>

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את תנאי העסקתו של מר ליאור גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, בתפקידו כסמנכ"ל פיתוח עסקי בחזיבנק דיזיין בע"מ, חברה בת בבעלות מלאה (100%) של החברה וכמנהל סניף חזיבנק צפון. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

(ג) <u>חידוש ההתחייבות הקיימת לשיפוי ומתן פטור למר ניר גולן, דירקטור בחברה ובנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה</u>

ביום 5 בפברואר 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה, לאחר אישור ועדת התגמול ודירקטוריון החברה, את חידוש ההתחייבות לשיפוי ומתן פטור מאחריות למר ניר גולן לתקופה בת שלוש שלנים ממועד האסיפה, בתנאים זהים להתחייבות לשיפוי ולמתן הפטור הנוכחיים על ידי החברה, הזהים ליתר נושאי המשרה בחברה. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 9 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-004905 וכן דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 15 בפברואר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-016701) , המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ד) <u>אישור תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה</u>

ביום 10 במרץ 2025 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות החברה, לאחר אישור ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה, את תנאי כהונתו של מר ניר גולן בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, בתקופה של 3 שנים החל מיום 1 בינואר 2025, בנו של בעל השליטה בחברה, מר יואב גולן. בתוקף תפקידו כמשנה למנכ"ל החברה, יפעל מר ניר גולן תחת מנכ"ל החברה ויסייע בניהול הקבוצה לרבות יישום האסטרטגיה העסקית של החברה כפי שיתווה דירקטוריון החברה מעת לעת. מר ניר גולן יהיה אחראי על ייעול פעילות הקבוצה ותיאום בין החברות הבנות של החברה והחטיבות השונות בחברה תוך קידום סינרגיה ביניהן וקידום פעילויות חדשות בחברה. מובהר כי מר ניר גולן לא יהיה זכאי לתגמול נוסף מהחברה בגין כהונתו כמשנה למנכ"ל החברה (כגון רכב, טלפון, מחשב וכדומה) ו/או בגין תפקידיו, כפי שיהיו מעת לעת, בחברות בת של החברה ו/או בחברות קשורות שלה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון האסיפה הנ"ל מיום 3 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-008511), דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 10 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-015911), המובאים בזאת על דרך ההפניה, וכן בביאור27ה'(4) לדוחות הכספיים.

2. <u>עסקאות אחרות:</u>

(א) <u>מתן פטור מאחריות לדירקטורים המכהנים בחברה ובחברות בת וכפי שיכהנו בהן מעת לעת, שאינם בעלי השליטה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם</u>

ביום 22 במרץ 2021, אישרה אסיפת בעלי המניות של החברה מתן כתבי פטור מאחריות לדירקטורים בחברה ו/או בחברות בת ו/או בחברות קשורות וכפי שיכהנו בהן מעת לעת, למעט דירקטורים שהם בעלי שליטה בחברה ו/או קרוביהם ו/או מי מטעמם, וזאת לאחר שאסיפה זו אישרה את תיקון תקנון החברה באופן שיאפשר מתן פטור מאחריות. לפרטים נוספים ראו דיווח מיידי של החברה מיום 15 בפברואר 2021 (אסמכתא: 2021-01-018907), המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ב) <u>מדיניות תגמול</u>

ביום 19 ביולי 2023 אישרה האסיפה הכללית של בעלי מניות של החברה את עדכון מדיניות תגמול של החברה לתקופה של שלוש שנים החל ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים, לרבות תיאור מדיניות התגמול המעודכנת והנימוקים לאישורה, ראו דיווח מיידי של החברה מיום 13 ביוני 2023 (אסמכתא: 2023-01-065241), דיווח משלים לו מיום 13 ביולי 2023 (אסמכתא: 2023-01-080118), המובאים בזאת על דרך ההפניה.

3. <u>עסקאות שאושרו בהתאם לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי עניין), התש"ס-2000 ("תקנות ההקלות"):</u>

(א) <u>ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה, לרבות לבעלי השליטה בחברה וקרוביו</u>

ביום 23 באפריל 2023, בהתאם להוראות תקנות 1ב(5) ו-1ב1 לתקנות החברות (הקלות בעסקאות בעלי עניין), התש"ב-2000, אישרה ועדת התגמול של החברה את חידוש התקשרות החברה בפוליסת ביטוח אחריות דירקטורים ונושאי משרה בחברה ("פוליסת הביטוח") בגבולות אחריות של עד סך של 15 מיליון דולר ארה"ב למקרה ובמצטבר לכל תקופת הביטוח, בצירוף גבול אחריות נוסף בגין הוצאות משפטיות סבירות בישראל, ובפרמיה שנתית בסך של כ-42 אלפי דולר ארה"ב, החל מיום 1 במאי 2023 ועד ליום 30 באפריל 2024. ההתקשרות הינה ביחס לכל הדירקטורים ונושאי המשרה ב חברה, כפי שיהיו מעת לעת, באותם תנאים אשר עונים על תנאי מדיניות התגמול של החברה, ואשר הינם בתנאי שוק ולא עשויים להשפיע באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

(ב) ביום 26 באוגוסט 2021 אישר דירקטוריון החברה, לאחר קבלת אישור ועדת הביקורת, בהתאם לתקנה 1ב(3) לתקנות החברות (הקלות בעסקאות עם בעלי ענין), תש"ס-2000, תשלום לדירקטור המכהן מר ניר גולן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, של גמול שנתי בסך של 52,500 ש"ח וגמול השתתפות בישיבה בסך של 2,250 ש"ח, כאשר גמול זה אינו עולה על הגמול הנמוך ביותר המשולם לדירקטור אחר בחברה ואינו עולה על הסכום המרבי שניתן לשלם לדירקטור חיצוני לפי תקנות 4, 5 ו-7 לתקנות החברות (כללים בדבר גמול והוצאות לדירקטור חיצוני), תש"ס-2000. לפרטים ראו דוח מיידי על עסקה עם בעל שליטה או עם דירקטור שאינה טעונה אישור אסיפה כללית מיום 26 באוגוסט 2021 (אסמכתא: 2021-01-139095), המובא בזאת על דרך ההפניה.

4. <u>עסקאות זניחות</u>

דירקטוריון החברה קבע כי העסקאות שתחשבנה כזניחות לעניין תקנה 22(א) לתקנות ניירות ערך (דוחות תקופתיים ומידיים), תש"ל-1970 ולעניין תקנה 41(א3) לתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), תש"ע-2010, הינן עסקאות שנתקיימו בהן כל התנאים כדלקמן:

העסקה אינה עסקה חריגה כהגדרת המונח בחוק החברות, תשנ"ט-1999, היינו:

(א) העסקה מתבצעת במהלך העסקים הרגיל של החברה.

(ב) העסקה הינה בתנאי שוק מקובלים בשוק הרלוונטי.

(ג) העסקה אינה משפיעה באופן מהותי על רווחיות החברה, רכושה או התחייבויותיה.

על פי נוהל עסקאות זניחות זה עסקאות בהיקף של פחות מאחוז אחד (1%) מאמת המידה הרלבנטית המחושבת לעסקה, הינן עסקאות זניחות. בכפוף לאמור לעיל, יובהר כי החברה לא קבעה גבול עליון (Limit) ביחס לסיווג עסקאות כעסקאות זניחות.

בשנת 2024 ועד למועד הדוח בוצעו מספר עסקאות זניחות. עסקאות אלה כללו בעיקר קבלה של שירותים לוגיסטיים מחברות בשליטת בעל השליטה בחברה, מכירה של מוצרי החברה לחברות בבעלות בעל השליטה וחלוקת הוצאות שכר של עובדת בחברה בת.

<u>תקנה 24: החזקות בעלי ענין ונושאי משרה בכירה סמוך למועד הדוח</u>

לפרטים ראו דוח מיידי על מצבת החזקות בעלי עניין ונושאי משרה בכירה מיום 7 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-003348), המובא בזאת על דרך ההפניה.

<u>תקנה 24א: הון רשום, הון מונפק וניירות ערך המירים</u>

לפרטים ראו ביאור 23 בדוחות הכספיים של החברה.

תקנה 24ב: מרשם בעלי המניות של החברה למועד הדוח

לפרטים ראו מצבת הון, הענקת זכויות לרכישת מניות ומרשמי ניירות הערך של התאגיד והשינויים בה מיום 15 בספטמבר 2022 (אסמכתא: 2022-01-117916), המובא בזאת על דרך הפניה.

תקנה 25א: מען רשום

כתובת: היזמה 41 אשדוד

מיקוד: 7752475

טלפון: 08-8513817

פקס: 08-8562679

דואר אלקטרוני: yairl@hamat.co.il

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

תקנה 26: הדירקטורים של החברה למועד פרסום הדוח

שם	רגינה אונגר	יואב גולן	ניר גולן	אביבית פלג	דוד סיטן	גדעון אלטמן
מס' ת"ז	058099656	030500136	032867657	027782143	004296950	054989769
תאריך לידה	26.02.1962	10.10.1949	28.04.1978	22.05.1970	06.03.1950	17.11.1957
מען להמצאת כתבי בי-דין	רח' בר כוכבא 16, בני ברק	היוזמה 41 א.ת. צפוני אשדוד, ת"ד 6555	רח' המדע 53 א.ת. צפוני אשדוד	רח' צבי שפירא 5 , הרצליה	ה' באייר 46, תל אביב	ארבל 37, ראשון לציון
נתינות	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית	ישראלית
תפקיד בחברה	יו"ר דירקטוריון	מנכ"ל ודירקטור	משנה למנכ"ל ודירקטור	דירקטור	דירקטור	דירקטור
חברות בוועדות הדירקטוריון	לא	לא	לא	חבר/ה בוועדת ביקורת, בוועדה לבחינת הדוחות הכספיים ובוועדת תגמול		
דירקטור חיצוני / דירקטור בלתי תלוי	לא	לא	לא	דירקטורית חיצונית	דירקטור בלתי תלוי	דירקטור חיצוני
הדירקטור הנו בעל כשירות מקצועית	כן	לא	כן	כן	כן	כן
האם הוא דירקטור שהחברה רואה אותו כבעל מומחיות חשבונאית ופיננסית	כן	לא	כן	כן	לא	כן
עובד של החברה, חברה בת, חברה קשורה או של בעל עניין	לא	לא	לא	לא	לא	לא
התאריך בו החל לכהן כדירקטור	10.10.2024	13.4.2011	13.4.2011	10.3.2025	20.11.2022	15.3.2018
השכלתו	רו"ח, בוגרת תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות ותואר שני בכלכלה עם התמחות במימון מאוניברסיטת ת"א	תיכונית	בוגר מנהל עסקים עם התמחות במימון מהמרכז הבינתחומי בהרצליה	בוגרת תואר ראשון ותואר שני במנהל עסקים , אוניברסיטת מנצ'סטר. בוגרת תואר ראשון הנדסה תעשיה וניהול- מאוניברסיטת ת"א	בוגר משפטים מאוניברסיטת תל אביב, בעל רישיון עריכת דין	בוגר כלכלה ומנהל עסקים ומוסמך מנהל עסקים מאוניברסיטת בר אילן, קורס דירקטורים ונושאי משרה בבינתחומי הרצליה
תעסוקתו בחמש השנים האחרונות / תאגידים נוספים בהם הוא מכהן כדירקטור	בעלת משרד לליווי וייעוץ פיננסי רגינה אונגר ושות', מרצה באוניברסיטת ת"א, סגנית נשיא לשכת רואי החשבון בישראל, יו"ר פקר פלדה תעשיות ודירקטורית בכירה בחברות גדולות	יו"ר דירקטוריון החברה, מנכ"ל החברה, מנכ"ל ובעלים של קבוצת ניאור אחזקות (1994) בע"מ, דירקטור בחברות הבנות של הקבוצה	מנכ"ל אשדוד סחר עץ בע"מ, משנה למנכ"ל הקבוצה	מנכ"לית בראשית השקעות בע"מ. בעבר מנכ"לית ינאי פלג ושות'. דירקטורית ברם תעשיות בע"מ; אלה ר. הנדסת בנין והשקעות בע"מ	עורך דין ושותף במשרד סיטן, פולצ'ק עורכי דין, דירקטור בסיטן, פולצ'ק - עורכי דין ובסיטפול בע"מ	יו"ר דירקטוריון חברת צבי צרפתי ובניו בע"מ , יו"ר דירקטוריון חברת פרידנזון שירותים לוגיסטים בע"מ, יו"ר ועדת אשראי בחברת הפניקס חברה לביטוח בע"מ (עד שנת 2024), דירקטור חיצוני בקבוצת אחים נאוי בע"מ, דירקטור בלתי תלוי ברבל בע"מ, דח"צ בחברת פתאל החזקות בע"מ, יו"ר וועדת אשראי בכלל ביטוח בע"מ
האם הינו בן משפחה של בעל עניין אחר בחברה	לא	כן, אביו של ניר גולן המכהן כדירקטור בחברה	כן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה	לא	לא	לא

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

תקנה 26א: נושאי משרה בכירה של החברה למועד פרסום הדוח

שם	ליאור גולן	גדי בנימין	יאיר לוי	עדנה ישרים	גלי אורון בן חיים	יהודה כהן	מיכאל שפי	בירן קושמן	יריב שיש	משה רנץ	דנה גוטסמן ארליך
מס' ת"ז	061201943	037581444	040825457	027206119	023891724	056360696	029263183	042829127	024954752	057424343	037575735
תאריך לידה	13.04.1982	03.08.1975	02.03.1981	27.03.1979	21.10.1968	04.04.1960	26.05.1972	10.04.1981	30.06.1970	30.01.1962	08.08.1975
מועד תחילת כהונה	26.11.2024	28.7.2024	01.01.2017	31.05.2018	08.11.2021	01.10.2002	11.03.2025	05.11.2024	01.01.2019	01.10.2022	19.11.2020
התפקיד בתאגיד, בחברה בת שלו, בחברה קשורה שלו או בבעל עניין בו	סמנכ"ל קמעונאות, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ" ומנהל סניף צפון בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ"	מנהל מערכות מידע	סמנכ"ל כספים	חשבת	סמנכ"לית שיווק	מנכ"ל חברת הבת חרסה סטודיו בע"מ (לשעבר "ליפסקי")	מנכ"ל תחום פעילות סיטונאות כלים סניטריים ואינסטלציה	מנכ"לית חברת הבת שיש אלוני בע"מ	מנכ"ל חברת הבת חזיבנק דיזיין בע"מ	מנכ"ל חברת הבת מטבחי זיו שותפות מוגבלת	מבקרת פנימית
השכלה	תואר ראשון במשפטים (אוניברסיטת רייכמן), תואר שני במשפטים (אוניברסיטת דיוק, צפון קרוליינה), תואר ראשון במנהל עסקים	הנדסאי תוכנה- אוניברסיטת תל אביב, מהנדס מחשבים וניהול תעשייתי - המכללה האקדמית אפקה, תואר שני במנהל עסקים האוניברסיטה הפתוחה	רו"ח, בוגר מנהל עסקים וחשבונאות, מוסמך במנהל עסקים (MBA) מהמכללה למנהל ראשון לציון	בוגרת כלכלה ומנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון	בוגרת ניהול וכלכלה האוניברסיטה הפתוחה – מכללת רמת גן	הנדסאי בתחום הפלסטיק, מכללת רופין, קורס מנהלים בכירים מאוניברסיטת תל אביב	תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות, המכללה למנהל תואר שני במשפטים במכללת שערי מדע ומשפט	תואר מהנדס בהנדסת תעשיה וניהול – אוניברסיטת בן גוריון	תיכונית	עו"ד, תואר ראשון Bsc בכימיה ומחשבים, אוניברסיטת בר אילן	רו"ח, CIA תואר ראשון BA במנהל עסקים התמחות בחשבונאות, המכללה למנהל תואר שני MA במנהל ציבורי התמחות ביקורת פנימית, אוניברסיטת בר אילן
ניסיון עסקי בחמש השנים האחרונות	סמנכ"ל קמעונאות, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ" ומנהל סניף צפון בחברה הבת "חזיבנק דיזיין בע"מ"	מנהל מערכות מידע בקבוצה, ובחברת הבת שיש אלוני בע"מ	משנה למנכ"ל ונושא המשרה הבכיר בתחום הכספים, סמנכ"ל כספים בחברה ובחברות בת בקבוצה	חשבת בחברות בת בקבוצה	סמנכ"ל שיווק ומכירות בחמת עיצוב ושיווק בע"מ	מנכ"ל חרסה סטודיו בע"מ (ליפסקי)	מנכ"ל א.ב פרופילון שיווק בע"מ	מנכ"לית חברת לילו וטורי בע"מ	מנכ"ל חזיבנק דיזיין בע"מ, מנהל אולם תצוגה בחזיבנק דיזיין בע"מ	מנכ"ל מטבחי זיו דיזיין, מנכ"ל אביבי מטבחים בע"מ	שותפה, BDO ישראל
בן משפחה של נושא משרה בכירה אחר או בעל עניין אחר בחברה	כן, בנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה, אחיו של ניר גולן המכהן כדירקטור בחברה	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא	לא

תקנה 26ב: מורשה חתימה עצמאי של החברה

לתאריך הדוח אין בחברה מורשי חתימה עצמאיים.

תקנה 27: רואה החשבון של התאגיד

בריטמן אלמגור זהר ושות', מרכז עזריאלי 1, תל-אביב.

תקנה 29: המלצות והחלטות הדירקטורים

(א) באסיפה המיוחדת של בעלי מניות החברה שהתקיימה ביום 15 בפברואר 2024, אושר מינויו של מר גדעון אלטמן כדירקטור חיצוני בחברה, לתקופת כהונה שלישית בת שלוש שנים, החל מיום 14 במרץ 2024. כמו כן, אושר חידוש ההתחייבות לשיפוי ומתן פטור מאחריות למר ניר גולן, דירקטור בחברה ובנו של מר יואב גולן, בעל השליטה בחברה לתקופה בת שלוש שנים ממועד האסיפה. לפרטים נוספים ראו דוח מיידי על אסיפה מיום 9 בינואר 2024 (אסמכתא: 2024-01-004905), המובא בזאת על דרך ההפניה.

(ב) באסיפה המיוחדת של בעלי מניות החברה שהתקיימה ביום 10 באוקטובר 2024, אישרה האסיפה את תנאי כהונתו והעסקתו של מר יואב גולן (שאינם תואמים את מדיניות התגמול) בתוקף תפקידו כמנכ"ל החברה (חלף כהונתו כיו"ר דירקטוריון פעיל), ללא שינוי ביחס לתנאי כהונתו הנוכחיים (לפרטים ראו ביאור27ה'1 לדוחות הכספיים) וכן את מינויה ואישור תנאי כהונתה של גב' רגינה אונגר כיו"ר דירקטוריון החברה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפת בעלי המניות של החברה מיום 29 באוגוסט 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-096199) כפי שתוקן ביום 12 בספטמבר 2024 (מס' אסמכתא: 2025-01-011698), וכן דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 10 באוקטובר 2024 (מס' אסמכתא: 2024-01-609990).

(ג) לאחר תאריך המאזן, באסיפה המיוחדת של בעלי מניות החברה שהתקיימה ביום 10 במרץ 2025, אישרה האסיפה את תנאי כהונתו של מר ניר גולן, בנו של בעל השליטה בחברה וכן את מינויה של גב' אביבית אלה פלג כדירקטורית חיצונית בחברה לתקופה כהונה ראשונה בת שלוש (3) שנים החל ממועד אישור האסיפה. לפרטים נוספים ראו דוח זימון אסיפת בעלי המניות של החברה מיום 3 בפברואר 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-008511) וכן דוח אודות תוצאות האסיפה הנ"ל מיום 10 במרץ 2025 (מס' אסמכתא: 2025-01-0159112).

תקנה 29א: החלטות החברה

לפרטים נוספים בדבר התחייבות החברה למתן שיפוי וביטוח נושאי משרה בחברה שהינם בתוקף במועד הדוח, ראו תקנה 22 לעיל.

רגינה אונגר יו"ר הדירקטוריון	יואב גולן מנכ"ל

תאריך: 31 במרץ 2025

דו"ח תקופתי
לשנת
2024

קבוצת חמת בע"מ

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

פרק ה' / דוח בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי

<u>דוח שנתי בדבר אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי לפי תקנה 9ב(א):</u>

ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "**התאגיד**") אחראית לקביעתה והתקיימותה של בקרה פנימית נאותה על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד.

לעניין זה חברי ההנהלה הם:

1. יואב גולן – מנכ"ל;
2. יאיר לוי – סמנכ"ל כספים;
3. עדנה ישרים – חשבת.

בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי כוללת בקרות ונהלים הקיימים בתאגיד, אשר תוכננו בידי המנהל הכללי ונושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או תחת פיקוחם או בידי מי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, בפיקוח דירקטוריון התאגיד, אשר נועדו לספק מידה סבירה של ביטחון בהתייחס למהימנות הדיווח הכספי ולהכנת הדוחות בהתאם להוראות הדין, ולהבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלות בדוחות שהוא מפרסם על פי הוראות הדין נאסף, מעובד, מסוכם ומדווח במועד ובמתכונת הקבועים בדין.

הבקרה הפנימית כוללת, בין השאר, בקרות ונהלים שתוכננו להבטיח כי מידע שהתאגיד נדרש לגלותו, כאמור, נצבר ומועבר להנהלת התאגיד לרבות למנהל הכללי ולנושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים או למי שמבצע בפועל את התפקידים האמורים, וזאת כדי לאפשר קבלת החלטות במועד המתאים, בהתייחס לדרישת הגילוי.

בשל המגבלות המבניות שלה, בקרה פנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי אינה מיועדת לספק ביטחון מוחלט שהצגה מוטעית או השמטת מידע בדוחות תימנע או תתגלה.

ההנהלה, בפיקוח הדירקטוריון, ביצעה בדיקה והערכה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד והאפקטיביות שלה. הערכת אפקטיביות הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי והגילוי שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כללה: בקרות ברמת הארגון; בקורת כלליות לרבות בקרות על תהליך העריכה והסגירה של הדיווח הכספי ובקרות כלליות של מערכות מידע; בקרות על תתי התהליכים במסגרת תהליך המכר; בקרות על תתי התהליכים במסגרת תהליכי הרכש וניהול המלאי.
בהתבסס על הערכת האפקטיביות שביצעה ההנהלה בפיקוח הדירקטוריון כמפורט לעיל, הדירקטוריון והנהלת התאגיד הגיעו למסקנה, כי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי בתאגיד ליום 31 בדצמבר 2024 היא אפקטיבית.

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

<u>הצהרת מנהלים</u>
<u>הצהרת מנהל כללי</u>

אני, יואב גולן, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוח התקופתי של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "**התאגיד**") לשנת 2024 (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 ולוועדת הביקורת של דירקטוריון התאגיד, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –

ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, והצגתי בדוח זה את מסקנות הדירקטוריון וההנהלה לגבי האפקטיביות של הבקרה הפנימית כאמור למועד הדוחות.

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

31 במרץ, 2025
תאריך

יואב גולן
מנכ"ל

HAMAT GROUP
Multi Design Solutions

<u>הצהרת מנהלים</u>
<u>הצהרת נושא המשרה הבכיר ביותר בתחום הכספים</u>

אני, יאיר לוי, מצהיר כי:

1. בחנתי את הדוחות הכספיים ומידע כספי אחר הכלול בדוחות של קבוצת חמת בע"מ (להלן: "**התאגיד**") לשנת 2024 (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 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, בהתבסס על הערכתי העדכנית ביותר לגבי הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי:

א. את כל הליקויים המשמעותיים והחולשות המהותיות בקביעתה או בהפעלתה של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות, העלולים באופן סביר להשפיע לרעה על יכולתו של התאגיד לאסוף, לעבד, לסכום או לדווח על מידע כספי באופן שיש בו להטיל ספק במהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין; וכן –

ב. כל תרמית, בין מהותית ובין שאינה מהותית, שבה מעורב המנכ"ל או מי שכפוף לו במישרין או מעורבים עובדים אחרים שיש להם תפקיד משמעותי בבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי;

5. אני, לבד או יחד עם אחרים בתאגיד:

א. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחי, המיועדים להבטיח שמידע מהותי המתייחס לתאגיד, לרבות חברות מאוחדות שלו כהגדרתן בתקנות ניירות ערך (דוחות כספיים שנתיים), התש"ע-2010, ככל שהוא רלוונטי לדוחות הכספיים ולמידע כספי אחר הכלול בדוחות, מובא לידיעתי על ידי אחרים בתאגיד ובחברות המאוחדות, בפרט במהלך תקופת ההכנה של הדוחות; וכן –

ב. קבעתי בקרות ונהלים, או וידאתי קביעתם וקיומם של בקרות ונהלים תחת פיקוחנו, המיועדים להבטיח באופן סביר את מהימנות הדיווח הכספי והכנת הדוחות הכספיים בהתאם להוראות הדין, לרבות בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים;

ג. הערכתי את האפקטיביות של הבקרה הפנימית על הדיווח הכספי ועל הגילוי, ככל שהיא מתייחסת לדוחות הכספיים ולמידע הכספי האחר הכלול בדוחות למועד הדוחות; מסקנותיי לגבי הערכתי כאמור הובאו לפני הדירקטוריון וההנהלה ומשולבות בדוח זה.

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

31 במרץ, 2025
תאריך

יאיר לוי
סמנכ"ל כספים