

פרק 6 - תיאור עסקי החברה ופעילותה

בהתאם להוראות תקנה 1(א) בתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטייטת תשקיף - מבנה וצורה), התשכ"ט-1969, התיאור בפרק זה מובא לתקופה שתחילתה שלוש שנים לפני יום 1 בינואר של השנה שבה מוגש התשקיף (קרי, יום 1 בינואר 2021) וסיומה סמוך למועד הגשת תשקיף זה.

חלק ראשון - תיאור ההתפתחות הכללית של עסקי החברה

הגדרות	6.1
"החברה"	אנבלה טק בע"מ
"חוק החברות"	חוק החברות, התשנ"ט-1999
"חוק ניירות ערך"	חוק ניירות ערך, התשכ"ח-1986
"הבורסה"	הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ
"משאבת חלב אם"	מכשיר המיועד לשאיבת חלב אם
"משאבת אנבלה"	משאבת חלב אם המיוצרת על ידי החברה, בעלת מנגנון יחודי, המדמה פעולת יניקה של תינוק, המגבירה את כמות חלב האם הנשאב ושואבת בצורה טיבעית ונעימה
"משאבת חלב אם חד-צדדית"	משאבת חלב אם המיועדת לשימוש בשד אחד של האם
"משאבת חלב אם דו-צדדית"	משאבת חלב אם המיועדת לשימוש בשני השדיים של האם, בו זמנית
"משאבה חשמלית"	משאבת חלב אם המופעלת על ידי חשמל (בשונה ממשאבה ידנית המופעלת באמצעות ידי האם)
"מערכת היגינה סגורה"	מערכת בה מופרד אויר הבא במגע עם השד וחלב האם, מאויר הבא במגע עם מנוע המשאבה
"ואקום"	ריק, בעקבותיו מופעל כוח הגורם ליציאת חלב האם
"לשון"	מנגנון דמוי לשון תינוק המדמה פעולת יניקה של תינוק

"דיאפרגמה"

רכיב היוצר חיץ בין אוויר הבא במגע עם השד וחלב האם
לבין האוויר הבא במגע עם מנוע המשאבה

"שילב"

שילב שיווק ישיר לבית היולדת בע"מ

6.2 פעילות התאגיד ותיאור התפתחות עסקיו

6.2.1 החברה התאגדה ונרשמה בישראל, לפי חוק החברות, כחברה פרטית מוגבלת במניות ביום 13 בספטמבר 2017, והיא פועלת ממשרדי החברה הממוקמים בכפר סבא.

6.2.2 הנפקת ניירות הערך על פי תשקיף זה הנה הצעה ראשונה של ניירות ערך של החברה לציבור. לאחר השלמת הצעת ניירות הערך על פי תשקיף זה, ככל שתושלם, תהפוך החברה לחברה ציבורית כמשמעותה בחוק החברות ומניותיה תוצענה לציבור במסגרת גיוס המונים. לאחר פרסום התשקיף, מניות החברה לא תרשמנה למסחר בבורסה.

6.2.3 פעילות החברה

החברה עוסקת בפיתוח ושיווק משאבות חלב אם ייחודיות בעלות מנגנון המדמה פעולת יניקה של תינוק, ואביזרים נלווים לאם.

בתחילת דרכה, בשנת 2019, השתתפה החברה בתכנית הטלוויזיה "הכרישים" וגייסה את הסכום המקסימלי האפשרי, על פי כללי התכנית, מאורן דוברונסקי ויסמין לוקא (באמצעות YLGT). החברה הוגדרה על ידי הפקת התכנית כ"השקעה הכי משתלמת בתולדות הכרישים". ביוני 2020, השקיעו אורן דוברונסקי ו-YLGT ביחד מיליון דולר נוספים. בין משקיעי החברה נמנים, נוסף על "הכרישים", זוהר גילון, מנחם וינפילד והבעלים של שומרת הזורע.

החברה החלה מכירות בישראל בפברואר 2023 והשיקה את מוצריה בארצות הברית בינואר 2024. החברה מוכרת את מוצריה בארצות הברית באמצעות אתר החברה ובאמזון, וכמו כן, היא מתכננת להשיק את מוצריה דרך חברות ביטוח וחברות בייביליסט (חברה המחזיקה ב- 50% מרשימות המתנות לילדות בארצות הברית). החברה מתכננת להשיק את מוצריה באנגליה ובגרמניה בתחילת שנת 2025. כמו כן, החברה מתכננת להתקשר עם מפיצים בילון, סין, אוסטרליה וברזיל במהלך שנת 2025, לצורך הפצת מוצריה בטריטוריות אלו.



6.2.4 התפתחות פעילות החברה

מתחילת שיווקה של משאבת אנבלה, החברה תפסה תוך זמן קצר נתח שוק לא מבוטל בישראל, בין היתר בעקבות התקשרותה עם שילב, כמשווק מוביל בתחום הפצת משאבות חלב אם. כמו כן, פועלת החברה במספר מישורים, על מנת לחדור לשווקים נוספים ברחבי העולם באמצעות מכירה ישירה והתקשרות עם מפיצי קצה.

6.3 חברות בנות ותרשים מבנה אחזקות

נכון למועד התסקיף, לחברה חברת בת - Annabella Technologies, Inc., בבעלותה המלאה, שהתאגדה ביום 11 באוגוסט 2023 בדלאוור, ארצות הברית. חברת הבת הוקמה לצורך שיווק מוצרי החברה ותמיכה בלקוחות בארצות הברית.



6.4 תחומי פעילות

החברה הינה אחת מחברות משאבות חלב האם המובילות בישראל ולה תחום פעילות אחד, הכולל פיתוח ושיווק של משאבות חלב אם ייחודיות, בעלות מנגנון המדמה פעולת יניקה של תינוק ואביזרים נלווים. החברה מספקת משאבות חלב אם לאלפי לקוחות בשוק הישראלי. משאבות חלב האם אותן מספקת החברה נועדו לשפר את חווית שאיבת חלב האם של לקוחותיה בשוקים בהם היא פועלת, באמצעות מתן מענה לצורכיהן הייחודיים של לקוחותיה, ובכלל זה יעילות שאיבת חלב האם, גידול בכמויות חלב האם השאוב, שיפור חווית השאיבה והפיכתה לנעימה ולא כואבת.

לפירוט על תחום הפעילות ראו סעיף 6.9 להלן.

6.5 השקעות בהון התאגיד ועסקאות במניותיו

לפירוט ההשקעות בהון החברה אשר בוצעו בשנתיים האחרונות וכן עסקאות מהותיות אחרות שנעשו על ידי בעלי עניין בחברה ראו סעיף 3.4 בפרק 3 לתשקיף זה.

6.6 חלוקת דיבידנדים

ממועד היווסדה, לא חילקה החברה דיבידנדים ולא הכריזה על חלוקה. לחברה אין רווחים ראויים לחלוקה.

נכון למועד התשקיף, לא אימצה החברה מדיניות חלוקת דיבידנדים.

חלק שני - מידע אחר

6.7 מידע כספי לגבי תחום הפעילות של התאגיד

להלן נתונים כספיים (באלפי ש"ח) של החברה על בסיס הדוחות הכספיים של החברה :

לתקופה של שנה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר			
2021	2022	2023	
באלפי ש"ח			
-	-	3,092	הכנסות מחיצוניים
(2,738)	(5,109)	(6,222)	עלויות קבועות ⁽¹⁾
(2,130)	(3,812)	(6,150)	עלויות משתנות ⁽²⁾
(4,868)	(8,921)	(9,280)	רווח (הפסד) תפעולי
1,643	5,078	11,288	סך ההתחייבויות
6,515	3,003	5,927	סך הנכסים

(1) עלויות קבועות מורכבות מעלויות שכר ונלוות, והוצאות הנהלה וכלליות. עלויות קבועות הינן הוצאות שאינן משתנות כתוצאה משינוי בהיקף הפעילות של החברה.

(2) עלויות משתנות מורכבות מעלות המכר, הוצאות מכירה ושיווק והוצאות מחקר ופיתוח. עלויות משתנות הינן עלויות שאינן עלויות קבועות.

* נכון למועד התשקיף, הסתכמו הכנסות החברה, החל מיום 1 בינואר 2024, לסך של כ-2,098 אלפי ש"ח.

להסברים בדבר התפתחויות שחלו בנתונים הכספיים שלעיל, ראו דוח הדירקטוריון ליום 31 בדצמבר 2023, המצורף לתשקיף זה.

6.8 סביבה כללית והשפעת גורמים חיצוניים על פעילות החברה

6.8.1 מצב כלכלי גלובלי - הביקוש למוצרים אותם מספקת החברה תלוי במידה ניכרת באחוז הילודה ואחוז האמהות המניקות בטריטוריה ספציפית. מצב כלכלי גלובלי עלול להשפיע על רכישת מוצרי החברה מחד, ולהקשות על גיוס הון מאידך.

6.8.2 ביום 7 באוקטובר 2023 פרצה מלחמת "חרבות ברזל" לאחר שארגון הטרור חמאס תקף את מדינת ישראל באמצעות ירי טילים וחדירת אלפי מחבלים לשטח מדינת ישראל. במקביל החלה מתיחות עם מדינות ערביות נוספות במזרח התיכון ובייחוד

בצפון מדינת ישראל. למלחמה השפעה על המשק ועל שוק ההון הישראליים הבאה לידי ביטוי, בין היתר, בפיחות בשער השקל אל מול הדולר, בירידות שערים בבורסה בתל אביב, עליה בתשואות אגרות החוב הקונצרניות וירידה מהותית בגיוסים של חברות בשוק ההון ובקרב משקיעים. לאור העובדה שהחברה מייצרת את רוב מוצריה בסין ונערכת לפעילות שיווק עיקרית בארצות הברית, נכון להיום החברה לא צופה השפעה של המלחמה על פעילותה השוטפת. יחד עם זאת, ככל שהמלחמה תתארך ושוק ההון הישראלי ימשיך להיות מושפע מכך, עשויה החברה להתקשות לבצע גיוסי הון וחוב לצורך המשך צמיחתה.

הערכות החברה לעיל בדבר השפעת מלחמת חרבות ברזל הינן מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר התממשותן תלויה, בין היתר, בגורמים שאינם בשליטת החברה, לרבות כתוצאה מהתממשות מי מגורמי הסיכון, במלואם או בחלקם, המפורטים בסעיף 6.33 להלן ולפיכך, אין כל וודאות כי האמור לעיל יתממש ואף אם יתממש, אין כל וודאות כי לא יחול שינוי מהותי באמור לעיל.

6.8.3 לדיון בגורמים חיצוניים נוספים, ובכלל זה גורמי סיכון מסוימים ודרכי ניהולם ראו סעיף 6.33 להלן.

הערכותיה של החברה בדבר השפעות הסביבה הכלכלית על פעילותה, הכנסותיה, רווחיה ומצבה הכספי הן בגדר מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה וכרוכות באי ודאות גבוהה, ומבוססות, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

חלק שלישי - תיאור עסקי התאגיד לפי תחום הפעילות

מידע כללי על תחום הפעילות של החברה 6.9

מבנה תחום הפעילות ושינויים החלים בו 6.9.1

החברה הינה אחד הגורמים המובילים בשוק הישראלי בתחום פיתוח ושיווק משאבות חלב אם.

משאבות חלב אם בעולם עדיין מבוססות על עקרון פעולת יצירת וואקום ששוכפל מפטנט משנת 1854 המשמש במכוונות לחליבת פרות ואשר לא השתנה ב-170 השנים האחרונות, זאת על אף הגידול הניכר בשוק משאבות חלב האם והמודעות ההולכת וגוברת לחשיבות ההנקה לאם ולתינוק.

הגידול בשוק משאבות חלב האם מתרחש, בין היתר, בשל יוזמות של ארגונים גלובליים כגון ארגון הבריאות העולמי (WHO), UNICEF, ויוזמות עידוד הנקה ממשלתיות במדינות רבות ברחבי העולם¹. ארגון הבריאות העולמי ממליץ על הנקה עד גיל שנתיים ומדגיש את החשיבות והתרומה שבהנקה למניעת מוות בעריסה², לבריאות והתפתחות התינוק ולבריאות האם.

למרות זאת, בסקר שנערך בשנת 2016 על ידי אוניברסיטת MIT עלה כי נשים מתארות באופן שלילי את חוויית השימוש במשאבת חלב אם, תוך שימוש במילים: שנאה, כאב, סרבול, תסכול, בכי ועוד. הסקר הוא אחד מתוך אלפי כתבות המתארות את הקשיים וחוסר ההתאמה של משאבות החלב לנשים כיום³.

פעולת לשון תינוק היוצרת סחיטה וגירוי של הפטמה, עוזרת לאם לייצר רמות גבוהות יותר של שני הורמונים, האחראים על רפלקס ייצור ושחרור החלב: פרולקטין ואוקסיטוצין⁴.

¹ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/breast-pumps-market#:~:text=b.-1,The%20global%20breast%20pump%20market%20size%20was%20estimated%20at%20USDhttps://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/breast-pumps-market>

² <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/infant-and-young-child-feeding>

³ https://breastpump.media.mit.edu/BreastpumpPaper_CHI_pn2106.pdf

<https://www.elle.com/culture/a35603/better-breast-pump>

Vacuum Breast Alekseev, N.P. (2019, October 12). The Efficacy of Milk Removal in Lactating Women with⁴ Pumps Medela Symphony and Breast Pump with Compression Component Laktopuls. *American Journal of Biomedical Science & Research*, 5(5), 369-372. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.34297/AJBSR.2019.05.000948>

da Silva, C.B.M., do Valle, B.V., de Matos, Ú.M.A., Villarosa do Amaral, Y.N.d., Moreira, M.E.L., & Vieira, A.A. (2021, April 1). Influence of different breast expression techniques on human colostrum macronutrient concentrations. *Journal of Perinatology*, 41(5), 1065-1068. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1038/s41372-021-00989-9>

Alekseev, N.P., Iliyn, V.I., & Talalayeva, N.E. (2019, December 17). Comparative studies of milk removal in

משאבת אנבלה היא המשאבה היחידה בעולם המשלבת פולסים של וואקום עם פעולת גל דמויית לשון, בדומה לפעולת יניקה של תינוק.

6.9.1.1 משאבות חלב אם

בפברואר 2023 השיקה החברה לראשונה את משאבת אנבלה בכ-50 סניפים של שילב בארץ ובאתר הסחר של החברה. במהלך יוני 2023 חתמה החברה עם רשת "סופר-פארם" (להלן: "סופר-פארם") על הסכם סחר למכירת משאבת אנבלה באתר הסחר של סופר-פארם. יצוין, כי נכון למועד תשקיף זה, מאז הושקה משאבת אנבלה מכרה החברה יותר מ-5,500 יחידות. על פי נתוני שילב, מאז השקת משאבת אנבלה בשילב, חל גידול במכירות בקטגוריית משאבות חלב האם בשילב. במהלך שנת 2023 קיבלה החברה הזמנות בשווי של מעל מיליון דולר.

מחירי המכירה של משאבת אנבלה החל מהשקתה ועד למועד התשקיף, עומדים על סכום של מאות דולרים בודדים ליחידה.

-
- lactating women using the Lactopuls breast pump with vacuum and compressive components and the Medela Symphony breast pump. *Journal of obstetrics and women's diseases*, 68(5), 5-10. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.17816/JOWD6855-10>
- A Breast Pump with a Compression Component is the Breast Pump of the Future. *Integrative Gynecology and Obstetrics Journal* (2021, November 19), 4(4). <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.31038/IGOJ.2021441>
- Fewtrell, M., Kennedy, K., Lukoyanova, O., Wei, Z., Potak, D., Borovik, T., Namazova-Baranova, L., & Schanler, R. (2019, July). Short-term efficacy of two breast pumps and impact on breastfeeding outcomes at 6 months in exclusively breastfeeding mothers: A randomised trial. *Maternal & Child Nutrition*, 15(3), n/a-n/a. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1111/mcn.12779>
- Raju, T.N. (2011, October). Breastfeeding is a dynamic biological process--not simply a meal at the breast. *Breastfeeding medicine: The official journal of the Academy of Breastfeeding Medicine*, 6, 257-9. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1089/bfm.2011.0081>
- Johns, H.M., Amir, L.H., McLachlan, H.L., & Forster, D.A. (2016, February). Breast pump use amongst mothers of healthy term infants in Melbourne, Australia: A prospective cohort study. *Midwifery*, 33, 82-89. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1016/j.midw.2015.10.009>
- Felice, J.P., Cassano, P.A., & Rasmussen, K.M. (2016, May). Pumping human milk in the early postpartum period: Its impact on long-term practices for feeding at the breast and exclusively feeding human milk in a longitudinal survey cohort 1. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 103(5), 1267-1277. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.3945/ajcn.115.115733>
- Cunha, M.C.M., Coutinho, E.C., Pereira, C.M.F., Chaves, C.M.B., Nelas, P.A.B., Amaral, O.P., Parreira, V.C., Duarte, J.C., & Cabral, L.R. (2017, June 21). The Evidence-Based Practice: Breastfeeding as a Preventive Factor for Postpartum Depression. *Computer Supported Qualitative Research* https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1007/978-3-319-61121-1_11
- Dagla, M., Mrvoljak-Theodoropoulou, I., Karagianni, D., Dagla, C., Sotiropoulou, D., Kontiza, E., Kavakou, A., Antoniou, E., & Rust, P. (2021, February 17). Women's Mental Health as a Factor Associated with Exclusive Breastfeeding and Breastfeeding Duration: Data from a Longitudinal Study in Greece. *Children*, 8(2). <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.3390/children8020150>
- Flaherman, V.J., Gay, B., Scott, C., Aby, J., Stewart, A.L., & Lee, K.A. (2013, July). Development of the breast milk expression experience measure. *Maternal & Child Nutrition*, 9(3), 425-430. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1111/j.1740-8709.2011.00390.x>
- Francis, J., & Dickton, D. (2019, December 1). Physical Analysis of the Breast After Direct Breastfeeding Compared with Hand or Pump Expression: A Randomized Clinical Trial. *Breastfeeding Medicine*, 14(10), 705-711. <https://doi-org.beilinson-ez.medlcp.tau.ac.il/10.1089/bfm.2019.0008>
- MIT Research http://breastpump.media.mit.edu/BreastpumpPaper_CHI_pn2106.pdf

בנוסף למשאבת אנבלה, החברה מוכרת את המוצרים הנלווים הבאים :

1. חלקי חילוף למשאבה - בקבוקים, דיאפרגמה, מכסה דיאפרגמה, מגן שד, מחבר, מטען ושסתום.

2. מוצרים נלווים - החל מחודש נובמבר 2023 החלה החברה למכור חזיית שאיבה, תיק למשאבה, כוס איסוף חלב אם, שקיות חלב אם וכן מעמד למשאבה. המוצרים הנלווים מסייעים בבניית המותג והגדלת הכנסות ורווחי החברה. בכוונת החברה לפתח מוצרים נלווים נוספים במהלך שנת 2024.

המידע בדבר פיתוח מוצרים נלווים נוספים ולוחות הזמנים להשלמת פיתוחם הינו מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, המבוסס על המידע הקיים בידי החברה וכרוך באי ודאות גבוהה, ומבוסס, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא יתממש או לא יתממש במלואו או יתממש באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

6.9.2 מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום הפעילות

נכון למועד התשקיף, מוצרי החברה נמכרים בישראל ובארצות הברית. כמו כן, בכוונת החברה להתרחב בשנה הקרובה לשווקים נוספים לשם מכירה ושיווק מוצרי החברה השונים (משאבת אנבלה ומוצרים נלווים) באנגליה ובגרמניה. שיווק המוצרים בישראל נעשה תחת אישור מכון התקנים וכמו כן, החברה קיבלה ביום 4 באוגוסט 2023 אישור (K) 510 של ה-FDA, הנדרש לצורך שיווק משאבת אנבלה בארצות הברית. מנגד, באנגליה מסתפקים בבדיקות בטיחות ובהצהרה עצמית של החברה לצורך שיווק המוצר ומשאבת חלב אם נחשבת למוצר לא מדיקלי. במהלך חודש מאי 2024 קיבלה החברה אישור CE אשר יאפשר למכור את מוצריה באירופה.

כמו כן, בחודש מאי 2024 קיבלה החברה אישור אמ"ר המאפשר לה למכור את משאבת אנבלה לקופות החולים ולבתי חולים.

בנוסף, ביום 27 ביוני 2024 קיבלה החברה אישור (K) 510 של ה-FDA, לשיווק משאבת חלב אם דו-צדדית בארצות הברית.

ביתר השווקים בהם תפעל החברה, השיווק יעשה על פי הדרישות הרגולטוריות המקומיות, כאשר שווקים רבים מסתמכים על אישור ה-FDA האמריקאי כבסיס להגשה.

לחברה כל האישורים הנדרשים לשם שיווק מוצריה בארצות הברית, אירופה וישראל.⁵ מעבר לאמור, לא ידוע לחברה על תקינה נוספת אליה כפוף תחום משאבות חלב האם.

לפירוט מורחב של התקינה והחקיקה בהם עומדים מוצרי החברה ראו סעיף 6.28 להלן.

⁵ החברה פנתה בעבר לעירייה בנושא רישיון עסק למשרדיה ונענתה שלא נדרש מכיוון שהייצור לא נעשה במשרדי החברה. נכון למועד התשקיף, החברה נדרשת לרישיון עסק והיא פועלת להשגתו.

להלן ריכוז האישורים הרגולטוריים שבידי החברה, נכון למועד התסקיף:

מספר אישור	מועד אחרון בו בוצע ביקורת של הגוף המוסמך	תוקף האישור	הליך קבלת האישור	מועד קבלת האישור	מהות האישור	הטריטוריה	הגוף המאשר
230672K	--	האישור בתוקף בכפוף לעמידה בתנאיו	510K - הליך טרום שיווק במסגרתו מאשר ה-FDA את שיווק המוצר בארצות הברית בהתבסס על מוצר זהה במהותו למוצר קיים בשוק.	4.8.2023	אישור לשיווק ומכירה של משאבת חלב אם חד-צדדית של החברה בארה"ב ניתן ביום 4 באוגוסט, 2023.	ארה"ב	FDA
241506K			510K - הליך טרום שיווק במסגרתו מאשר ה-FDA את שיווק המוצר בארצות הברית בהתבסס על מוצר זהה במהותו למוצר קיים בשוק. במקרה של משאבת חלב אם דו-צדדית, הבקשה התבססה על המודל הקיים של משאבת חלב אם חד-צדדית.	27.6.2024	אישור לשיווק ומכירה של משאבת חלב אם דו-צדדית של החברה בארה"ב ניתן ביום 27 ביוני, 2024.		
36460001	--	31.12.2024	מסלול מכשור רפואי	26.5.2024	אישור המאפשר למכור את משאבת חלב אם חד-צדדית של החברה לקופות החולים ולבתי החולים בישראל.	ישראל	אמ"ר
ANNIMP_SI60601.48603	--	האישור בתוקף בכפוף לעמידה בתנאיו	בהתאם לסעיף 12 לחוק התקנים תשי"ג-1953, התאמתה לדרישות התקן הישראלי ת"י 60601 חלק 1- ציוד חשמלי לשימוש רפואי: דרישות כלליות לבטיחות בסיסית ולביצועים חיוניים, יוני 2018	06.11.2022	אישור לייבוא ושיווק משאבת חלב אם חד-צדדית בישראל, על ידי החברה, נעשה תחת אישור מכון התקנים.	ישראל	SII (מכון התקנים הישראלי)
SHIIMP_SI60601.53205				13.3.2024	אישור לייבוא ושיווק משאבת חלב אם חד-צדדית בישראל, על ידי חברת שילב, נעשה תחת אישור מכון התקנים.		
ANNIMP_SI60601.52711				1.2.2024	אישור לייבוא ושיווק משאבת חלב אם דו-צדדית בישראל, על ידי החברה, נעשה תחת אישור מכון התקנים.		

SHIIMP_SI60601.53204				13.3.2024	אישור לייבוא ושיווק משאבת חלב אם דו-צדדית בישראל, על ידי חברת שילב, נעשה תחת אישור מכון התקנים.		
RAD-GNR-002 Rev 1.0; Annabella Breast Pump-EU-Declaration-of-Conformity_Rev.1	--	האישור בתוקף בכפוף לתעודת CE תקפה	רישום על בסיס אישור CE	24.4.2024	אישור לשיווק ומכירה של משאבות חלב האם של החברה ואביזרים נלווים.	אירופה	CE
125443	--	20.7.2025	המבדק מבוסס על תהליך דגימה של התהליכים והמידע הזמין בעת המבדק.	8.6.2023	תקן איכות בינלאומי לייצור מוצרים רפואיים	בינלאומי	תעודת ISO 13485:2016

שינויים בהיקף הפעילות בתחום וברווחיותו

החברה החלה בשיווק משאבות אנבלה בפברואר 2023 ולהערכתה צברה נתח שוק משמעותי ביחס לכמות משאבות חלב האם הנמכרות בישראל תוך זמן קצר. זאת בהתבסס על הערכת שילב להיקף משאבות חלב האם הנמכרות בארץ. החברה פועלת על מנת להגדיל את נתח השוק שלה על ידי השקת מוצרים נלווים מגוונים ופיתוח דגמים נוספים של משאבת אנבלה.

ההערכה בדבר נתח השוק של החברה הינה מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. המידע האמור מבוסס על נתונים שהתקבלו בחברה מגורמים חיצוניים והערכות החברה בהתבסס עליהם. עם זאת, ייתכן והערכה זו לא תתממש בחלקה או במלואה כתוצאה מגורמים אשר אינם בשליטת החברה וגורמי סיכון אחרים המנויים בסעיף 6.33 להלן.

התפתחויות בשווקים ושינויים במאפייני הלקוחות

בשנים האחרונות נכנס לשוק סוג חדש של משאבות חלב אם. משאבות אלה ניתנות לשימוש ללא צורך באחיזתן בידיים או בחזיית שאיבה מיוחדת. משאבות אלה, הקרויות משאבות "לבישות", מיועדות לשימוש בכל חזיה ומאפשרות למשתמשת חווית שאיבה נעדרת חוטים ואפשרות לנוע בחופשיות. נכון למועד התסקיף, נתח השוק של משאבות אלה בשנת 2021 הוערך בכ- 400 מיליוני דולר והוא צפוי להגיע לכ- 975 מיליוני דולר בשנת 2030.⁶

החברה החלה בפיתוח מוצר דומה, בעל מנגנון המדמה פעולת יניקה של תינוק והמבוסס על טכנולוגיית החברה.

חסמי כניסה ויציאה

תחום הפעילות מאופיין בחסמי כניסה משמעותיים, כגון זמן פיתוח ארוך ואישורים רגולטורים בטריטוריות חדשות אליהן מעוניינת החברה לחדור. עם זאת, שוק משאבות חלב האם הינו שוק תחרותי ובחלק מהטריטוריות, רגיש לתמחור גבוה.

כל חברה שתבקש להכניס לשוק האמריקאי מוצר מתחרה, תידרש לאישור FDA. לחברה קיים אישור FDA ובעלותה כל האישורים הנדרשים לשיווק מוצריה באנגליה ובארצות הברית. חברות שינסו לפתח מוצר דומה יתקלו באתגרים

⁶ "Market Analysis Report" Grand View Research [2023 Report] Breast Pump Market Size, Share & Growth Report, 2030 (grandviewresearch.com)

טכנולוגיים משמעותיים, כגון מנגנון הנעה שמתכוון בגובה, קונוס המשלב טכנולוגיית ייצור מתקדמת (אוברמולד), סיליקון בעוביים שונים, פלסטיק, הובלת חשמל, וואקום בכבל אחד ועוד.

בנוסף, בחלק מהשווקים נהוג לרכוש משאבות חלב אם או לקבל החזרים מחברות ביטוח ועל מנת להגדיל המכירות בשווקים אלו, החברה פועלת להיכלל תחת רשימת משאבות חלב אם המזכות בכיסוי ביטוחי.

אין חסמי יציאה בתחום הפעילות.

גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות והשינויים החלים בהם

6.9.6

להערכת החברה, גורמי ההצלחה המרכזיים בתחום הפעילות הינם:

- טכנולוגיה ייחודית - לחברה טכנולוגיה ייחודית המדמה פעולת יניקה של תינוק ובכך מאפשרת שאיבה של כמות חלב אם גדולה באופן משמעותי, באופן נעים וטבעי. טכנולוגיה זו, מהווה יתרון מבדל על פני משאבות חלב אם של יצרנים אחרים;
- אישורים רגולטוריים - קבלת אישורים רגולטוריים בטריטוריות בהן פועלת החברה הינה תנאי הכרחי לשיווק מוצרי החברה (משאבת אנבלה ומוצרים נלווים). החברה מחזיקה באישור משרד הבריאות לשיווק משאבת אנבלה בישראל, כולל אישור אמ"ר הנדרש לצורך מכירה לקופות החולים ובתי החולים. כמו כן קיבלה את אישור ה-FDA, אשר מאפשר לה לשווק את מוצריה בארצות הברית. בנוסף, לחברה ישנם אישורים רגולטוריים לשיווק מוצריה באירופה;
- פעילות שיווק בארצות הברית - החברה התקשרה עם חברת "מוקסי" (להלן: "מוקסי") המתמחה בשיווק מוצרי צריכה בארצות הברית לצורך השקת משאבת אנבלה בארצות הברית, אשר החלה בינואר 2024. השוק בצפון אמריקה מהווה כמחצית מפוטנציאל השוק ומכירת משאבת אנבלה בארצות הברית תאפשר את פריצתה קדימה. לפרטים נוספים אודות הסכם מוקסי ראו סעיף 6.29.3 להלן.

החברה משווקת את מוצריה בשיווק דיגיטלי באמצעות אתר האינטרנט שהקימה. כמו כן, החברה חתמה על הסכמים עם משפיעניות בארצות הברית שימליצו ויקדמו את מוצרי החברה ברשתות החברתיות.

בנוסף, החברה הקצתה משאבות לשיתופי פעולה עם יועצות הנקה, רופאים וכן כתבים בתחום ההנקה וה- well-being.

החברה מנהלת משא ומתן על חוזה הפצה עם חברת בייביליסט המעידה כי היא מחזיקה ב- 50% מרשימות המתנות של היולדות בארצות הברית. אין כל ודאות כי חוזה הפצה כאמור ייחתם.

החברה התקשרה עם חברת אנסו המתמחה בהקמה ותפעול של חנויות ב- Amazon. החברה החלה למכור את מוצריה באמזון בחודש יוני 2024. כמו כן, החברה מתכננת לרשום את מותג אנבלה לחנות המתנות ליולדות של אמזון, שהיא החנות הגדולה מסוגה בארצות הברית.

החברה שכרה את שירותיה של חברת יחסי הציבור Scout Labs וכבר קיבלה כיסוי משמעותי במספר כתבי עת כגון: Business wire, Motherly, Axios, The cut, Washington post.

החברה הקימה תשתית לשירות לקוחות בארצות הברית, ועד כה הביקורות בארצות הברית מצוינות ורמת האמינות של המוצרים גבוהה ביותר (פחות מ- 1.5% תקלות בשוק האמריקאי).

- שותפות עסקית פוטנציאלית באירופה - חברת MAM האוסטרית פנתה לחברה בבקשה לבחון את משאבת אנבלה.

MAM ביצעה, בהכוונת החברה, ניסוי דומה באופיו לניסוי הקליני שבוצע על ידי המרכז הרפואי שמיר. על פי MAM תוצאות ראשוניות של הניסוי הוכיחו שאנבלה שואבת יותר חלב ממשאבת הקונטרול (אחד מהמותגים המובילים בשוק). בעלי חברת MAM הביעו עניין לבחון שיתוף פעולה עם החברה. דיונים בין הצדדים צפויים להתקיים בחודשים הקרובים.

- הורדת עלויות ייצור - הורדת עלויות הייצור תאפשר לחברה למכור את מוצריה במחירים תחרותיים וברווח גולמי משמעותי. בשנה האחרונה הצליחה החברה להוריד את עלויות הייצור שלה במעל ל- 30% והחברה פועלת וממשיכה לפעול להורדת עלויות הייצור;

- פיתוח משאבה דו צדדית - נכון למועד התסקיף, החברה סיימה את פיתוחה של משאבה דו צדדית על מנת לענות על הדרישה הקיימת בשוק בכלל ובשוק האמריקאי בפרט. המשאבה הדו צדדית קיבלה אישור תקינה בישראל והוזמנה כבר כמות נכבדת של יחידות על ידי שילב. המשאבה הדו צדדית השלימה את

בדיקות הורפיקציה עבור הגשה לאישור ה-FDA וביום 27 ביוני 2024 קיבלה החברה את אישור 510(K). השקת משאבה זו צדדית צפויה להגדיל משמעותית את נתח השוק הפוטנציאלי של החברה ואת הכנסותיה;

הערכות החברה באשר לצפי לגידול נתח השוק שלה והכנסותיה הן מידע צופה פני עתיד, כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, המבוססות על המידע הקיים בידי החברה וייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

- **מיסוי** - נכון למועד התשקיף, המס בארצות הברית על משאבות המיובאות מסין עומד על 25%. העברת הייצור למדינה שלא חל עליה מס יבוא אמריקאי מהווה פוטנציאל עיסקי גדול. החברה מייצרת את מוצריה בסין ולקראת גידול נפח המכירות בארצות הברית, החברה התקשרה עם חברת הייעוץ Andersson בכדי למצוא חלופות להרכבת המשאבות שלה מחוץ לסין, זאת על מנת להקטין עלויות המכס ולהגדיל את הרווח הגולמי;

- **כיסוי ביטוחי בארצות הברית** - משאבות חלב אם נכללות בכיסוי חברות הביטוח בארצות הברית כך שהשגת כיסוי ביטוחי למשאבת אנבלה במדינות מרכזיות בארצות הברית יאפשר לחברה להגדיל את היקף המכירות בטרטוריה. החברה הגישה בקשת רישום של משאבת אנבלה בכדי שיוענק בגינה כיסוי ביטוחי, אשר אישורה צפוי להתקבל בחודשים הקרובים. במקביל החברה מקיימת מגעים עם חברות DME (Durable Medical Equipment) אשר יציעו את אנבלה ללקוחות חברות הביטוח כאשר הכיסוי הביטוחי בגינה יאושר;

הערכות החברה באשר לקבלת כיסוי ביטוחי הן מידע צופה פני עתיד, כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, המבוססות על המידע הקיים בידי החברה וייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

- **מוניטין** - מבוסס בעיקר על בניית המותג בישראל, שביעות רצון המשתמשות במשאבת אנבלה וכמו כן, על נתוני הניסוי הקליני כמפורט בסעיף 6.10.3 להלן. עוד מבוסס מוניטין החברה על הנכסים הדיגיטליים שלה בארצות הברית וחוות הדעת המצוינות של משתמשות בארצות הברית⁷. יצוין כי למרות שהחברה פועלת בשוק האמריקאי מספר חודשים בלבד, המגזין האמריקאי "The Cut"

⁷ ראה <https://annabella-pump.com>

בחר במשאבת אנבלה כאחת מ-12 המשאבות הטובות ביותר בשוק, והעניק לה את התואר "המשאבה הנעימה ביותר"⁸;

- אמינות מוצר - מוצר אמין הפועל לאורך זמן עם תקלות מעטות, הינו מרכיב קריטי להצלחת שיווקו. עד כה, בניכוי תקלות ראשוניות שהתגלו בהשקה, אשר כבר תוקנו, משאבת אנבלה מציגה אמינות גבוהה.

6.9.7 תחליפים למוצרי החברה ושינויים החלים בהם

התחליפים למוצרי החברה כוללים הן תחליף לשאיבת חלב אם - תמ"ל (תחליף מזון לתינוקות) והן מוצרים דומים, המיוצרים על ידי יצרנים מתחרים של החברה. אולם, אף יצרן מתחרה אינו מייצר משאבת חלב אם, הכוללת מנגנון דמוי לשון תינוק המאפשר ביצועים דומים לאלו של משאבת אנבלה.

6.9.8 שינויים במערך הספקים

החלפת ספק של החברה יכולה לתרום להורדת עלויות הייצור של משאבות אנבלה באופן שיאפשר מכירתן במחירים תחרותיים והגדלת הרווח הגולמי של החברה. לפיכך, החברה פועלת לאיתור ספקים חלופיים ובחצי השנה האחרונה הצליחה להוריד משמעותית את עלויות ייצור משאבות אנבלה.

6.9.9 מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו

השוק מתאפיין ב-3 סוגי חברות: חברות גדולות ומבוססות; חברות, בעיקר מהמזרח, התופסות נתח שוק בשווקים עיקריים; חברות הזנק או חברות צעירות יחסית שמימנו את פעילותן בסבבי גיוס ממשקיעים.

בשנים האחרונות בוצעו רכישות של חברות בינוניות וקטנות על ידי חברות גדולות, לדוגמא: בשנת 2006 פיליפס (Philips) רכשה את אוונט (Avent) בסכום של 689 מיליון אירו⁹; בשנת 2014 גוד ביבי (Goodbaby) רכשה את איוונפלו (Evenflo) בסכום של כ-143 מיליון דולר¹⁰.

כמו כן, חברות ההזנק מציגות עליה משמעותית בערךן לאורך סבבי הגיוס על פי מידע שהחברה קיבלה מחברת היעוץ בבנקאות השקעות פורטונט (Fortunet), המתבסס על מסד הנתונים Pitchbook¹¹, כמתואר בטבלה להלן:

⁸ <https://www.thecut.com/article/best-breast-pumps.html>

⁹ ראו הדו"ח השנתי של חברת פיליפס לשנת 2006 בעמוד 45,

https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/k/NYSE_PHG_2006.pdf

¹⁰ ראו מסד נתונים: <https://www.owler.com/company/goodbabyinternationalholdingslimited/acquisitions>

¹¹ <https://pitchbook.com>

משקיעים	שווי לאחר גיוס	שווי לפני גיוס	סכום הגיוס	תאריך	סיבוב השקעה	החברה
Impact Ventures, IPGL, Nucleus Adventure Capital, Octopus Ventures	107.83 מיליוני דולר	74.44 מיליוני דולר	42.19 מיליוני דולר	29 במרץ 2019	Series B	ELVIE
53 Degrees Capital, BGF, Blackrock, Blume Equity, Hiro Capital, Impact Engine, IPGL, Lightrock, Octopus Ventures, Samsung NEXT Ventures, Schrodgers, Tech Nation Group, Westerly Winds	268.18 מיליוני דולר	196.33 מיליוני דולר	96.64 מיליוני דולר	26 ביולי 2021	Series C	
Lightstone Ventures	120.70 מיליוני דולר	90.00 מיליוני דולר	30.70 מיליוני דולר	11 בדצמבר 2017	Series B	WILLOW
Lightstone Ventures, Meritech Capital Partners, New Enterprise Associates, Windham Venture Partners	150.22 מיליוני דולר	120.70 מיליוני דולר	42.70 מיליוני דולר	20 בדצמבר 2019	Series B	
10X Capital, Aletta Angels, Alumni Angels, Endeavour Vision, Gaingels, Lightstone Ventures, Logos Capital, Meritech Capital Partners, New Enterprise Associates, Olympus Trading Company, Perceptive Advisors, Portfolia, Pura Vida Investments	207.17 מיליוני דולר	162.00 מיליוני דולר	81.80 מיליוני דולר	22 ביוני 2021	Series C	
New Enterprise Associates	282.17 מיליוני דולר	207.17 מיליוני דולר	75.00 מיליוני דולר	24 במאי 2022	Series C	

נכון למועד התסקיף, שולטות בשוק משאבות חלב האם שלוש (3) חברות: "מדלה איי ג'יי" - החברה המובילה בשוק (להלן: "מדלה"), "פיליפס אוונט" (להלן: "פיליפס אוונט") ו-"ספקטרה בייבי יו אס איי" - חברה אמריקאית אשר מוכרת את מוצריה בעיקר דרך חברות ביטוח (להלן: "ספקטרה").

ישנן חברות נוספות, בעלות נתח שוק קטן יותר, כגון "אמדה בע"מ" (להלן: "אמדה"), "ארדו מדיקל איי ג'יי" (להלן: "ארדו"), "לנסינו מעבדות בע"מ" (להלן: "לנסינו") וחברות סיניות שמציעות מוצרים זולים.

בנוסף, בשנים האחרונות מתפתחת מגמה של משאבות לבישות, כגון "ווילוו אינובייט" (להלן: "ווילוו"), "אלווי" מבית "קיארו טכנולוגיה בע"מ" (להלן: "אלווי") ו-"מומ-קוזי" שתופסות תאוצה.

על פי "Grand View Reserch" ההערכה היא כי עד לשנת 2030, היקף שיווק משאבות חלב האם צפוי להגיע לכ- 5.2 מיליארד דולר והיקף שיווק האביזרים הנלווים יגיע לכ- 3.89 מיליארד דולר. סה"כ שוק משאבות ההנקה והאביזרים הנלווים צפוי להגיע לכ- 9 מיליארד דולר בשנה (יותר מ- 25 מיליון משאבות חלב אס), מהם כ- 38% בצפון אמריקה וכ- 25% באירופה.¹² יש לציין, כי ישנם סקרי שוק אחרים המצביעים על גדלים שונים של שווקים ואולם Grand View Reserch הינה חברה מוכרת ומוערכת בתחום סקרי השוק ומקובלת כאמינה.

כמו כן, על פי ה-NIH, 85% מהאמהות בארצות הברית משתמשות במשאבת חלב אס.¹³

הערכותיה של החברה בדבר מבנה התחרות בתחום הפעילות ושינויים החלים בו הן מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה וכרוכות באי ודאות גבוהה, ומבוססות, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

¹² <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/breast-pumps-market#:~:text=The%20global%20breast%20pump%20market%20size%20was%20estimated%20at%20USD,USD%205.2%20billion%20by%202030>

“Market Analysis Report” Grand View Research [2023 Report] Breastfeeding Accessories Market Size, Share [2023 Report] (grandviewresearch.com).

¹³ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4920726/#:~:text=In%20the%20United%20States%20US,so%20using%20a%20breast%20pump>

6.10.1 כאמור, לחברה משאבת חלב אם ייחודית - משאבת אנבלה - בעלת מנגנון המדמה פעולת יניקה של תינוק.



6.10.2 כמו כן, החברה משווקת חלקי חילוף למשאבת אנבלה ומוצרים נלווים, כמפורט להלן:

(א) חלקי חילוף למשאבה - בקבוקים, דיאפרגמה, מכסה דיאפרגמה, מגן שד, מחבר, מטען ושסתום.



(ב) מוצרים נלווים - החל מחודש נובמבר 2023 החלה החברה למכור חזיית שאיבה, תיק למשאבת אנבלה, כוס איסוף חלב אם, שקיות חלב אם ומעמד למשאבה.



6.10.3 משאבות חלב אם

החברה פיתחה משאבת חלב אם המדמה פעולת יניקה של תינוק ובכך תורמת להפקת כמות גדולה משמעותית של חלב אם, בנוסף לתחושה נעימה בעת השימוש בה.

משאבת אנבלה הינה משאבה חשמלית, חד צדדית, ניידת ונטענת, אשר מאפשרת שימוש של כשעתיים (בין הטעינות). משאבת אנבלה הינה משאבה בעלת מערכת היגיניית סגורה, אשר מפרידה בין אוויר הבא במגע עם שד וחלב האם לבין האוויר הבא במגע עם מנוע המשאבה. להבדיל ממשאבות חלב אם אחרות, למשאבת אנבלה מגן שד מתכוונן המתאים למידות פטמה של 18-24 מ"מ, בעל מעטפת סיליקון הגורם לתחושה נעימה ולהגנה על רקמת השד. כמו כן, החברה מציעה גם מגן שד מתכוונן המתאים למידות פטמה של 25-27 מ"מ.

למשאבת אנבלה מספר אפשרויות להתאמת תכנית השאיבה: (1) שלב גירוי - פעימות וואקום קצרות ומהירות, לשימוש בתחילת השאיבה לגירוי ייצור חלב האם; (2) שלב השאיבה - פעימות וואקום עמוקות ואיטיות יותר לשאיבת חלב האם מהשד; (3) בחירת מהירות הלשון - התאמת קצב מהירות סיבוב הלשון למהירות הנוחה

למשתמשת; (4) בחירת גובה הלשון - התאמה למבנה גופה של המשתמשת והתאמת עוצמת פעולת הלשון לעוצמה הנוחה למשתמשת.

למשאבת אנבלה שני פרמטרים היוצרים בידול ייחודי שלה, אשר לא קיימים באף משאבת חלב אם מתחרה בשוק: (1) מנגנון חשמלי דמוי "לשון" אשר נועד לדמות פעולת יניקה של תינוק בגינו נרשם הפטנט החשוב ביותר עבור החברה, ו- (2) כפתור התאמת "גובה לשון" אשר נועד לאפשר למשתמשת להתאים את מגן השד של משאבת אנבלה למידה המתאימה לה, ללא צורך ברכישת חלקים נלווים נוספים.

יתרון נוסף של משאבת אנבלה הינו בהיותה שקטה מאוד במהלך פעולת השאיבה.

על פי תוצאות מקדמיות של ניסוי קליני שנערך על ידי המרכז הרפואי שמיר (אסף הרופא) בהובלת ד"ר רויטל שיינברג, מנהלת היחידה לניהול סיכונים ובטיחות הטיפול, נמצא כי משאבת אנבלה שאבה במוצע פי 1.5 יותר חלב אם מאשר משאבת חלב האם המתחרה המובילה בשוק וכן כי בדירוג תחושת השאיבה (על פי השאלה בניסוי הקליני "האם המשאבה נעימה לשימוש?") קיבלה משאבת אנבלה ציון של 9.6 (במוצע) מתוך 10 (להלן: "הניסוי הקליני").

השווקים העיקריים בהם פועלת החברה נכון למועד התסקיף הם ישראל וארצות הברית. כמו כן, לחברה קיימים כל האישורים הנדרשים לשיווק משאבת אנבלה באנגליה (אחד השווקים הגדולים באירופה). החברה מתעתדת להתחיל לשווק את משאבת אנבלה באנגליה לאחר ייצוב המכירות בשוק האמריקאי.

משאבת חלב אם מדגם אנבלה



להלן פירוט הניסוי הקליני של החברה:

שם הניסוי	שלב הפיתוח בו נכלל הניסוי	האם הניסוי בוצע במסגרת הליך IND או IDE	מטרת הניסוי הקליני	מספר האתרים בהם התבצע הניסוי	המדינות בהן התבצע הניסוי	מספר נבדקות במסגרת הניסוי	מספר נבדקות שהצטרפו לניסוי נכון למועד פרסום התסקיף	אופי וסטטוס הניסוי	לוח הזמנים של הניסוי	תוצאות הניסוי (תוצאות ביניים או תוצאות סופיות)
Assessment of Annabella Breast Pump Performance	אב טיפוס פונקציונלי	NA	בחינת יעילות משאבת אנבלה ונוחות שימוש ביחס לאחת המשאבות המובילות בשוק (משאבת הקונטרול)	1	ישראל	45	45	הושלם - בתהליך כתיבת מאמר והכנה להגשה ל-FDA	הניסוי הושלם בהצלחה	על פי תוצאות הניסוי אנבלה שאבה פי 1.5 יותר חלב במוצק - בהשוואה למשאבת הקונטרול

אביזרים נלווים 6.10.4

לפירוט בדבר המוצרים הנלווים של החברה, ראו סעיף 6.10.4 לעיל.

שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה ובתמהיל 6.10.5

השינוי העיקרי הצפוי הינו הרחבת מכירות משאבת אנבלה בערוצי מכירה שונים בארצות הברית, יחד עם הרחבת צוות השיווק ושירות הלקוחות הפועל בארצות הברית לאור השקת המשאבה בינואר 2024.

כמו כן, במאי 2024 השיקה החברה את המשאבה הדו צדדית בישראל והיא צפויה להשיקה בארצות הברית במהלך הרבעון השלישי של שנת 2024.

הערכותיה של החברה בדבר שינויים מהותיים הצפויים בחלקה של החברה הן מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה וכרוכות באי ודאות גבוהה, ומבוססות, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

משאבת חלב אם זו צדדית: החברה סיימה פיתוח של משאבת חלב אם זו צדדית, אשר מתבססת על הפיתוח של משאבת אנבלה הקיימת, המשווקת כיום בישראל (משאבת אנבלה חד צדדית). שלב הורפיקציה (אימות) והבדיקות הנדרשות עבור הגשת המשאבה הזו צדדית לאישור ה-FDA הושלם והוגשה בקשה. ביום 27 ביוני, 2024 קיבלה חברה את אישור 510(K) של ה-FDA.

המוצר מתבסס על העיצוב, החומרה והתוכנה של משאבת אנבלה, כאשר לטובת הדגם הזו צדדי פותחה צינורית וואקום מפוצלת, אשר מאפשרת הובלה של אוויר ומתח לשתי יחידות המשאבה (שני הצדדים) בו זמנית. כמו כן, עוצב מחדש מכסה הדיאפרגמה ביחידת היניקה לטובת שימור רמת וואקום מיטבית בשאיבה זו צדדית.

הדגם הזו צדדי של משאבת אנבלה קיבל את אישור מכון התקנים והוזמן כבר על ידי שילב.

הדגם הזו צדדי של משאבת אנבלה, אשר מתבסס על אישור ה-FDA של משאבת אנבלה, הוגש לאישור ה-FDA בסוף חודש מאי 2024 ובסוף חודש יוני 2024 קיבל אישור FDA מקוצר.

החברה מעריכה כי עד למועד תשקיף זה הושקעו כ- 1.8 מיליון ש"ח בפיתוח הדגם הזו צדדי.

החברה בוחנת פיתוח מוצרים נוספים והחלה בתהליך פיתוחה של משאבה לבישה. החברה ביצעה למשאבה הלבישה בדיקת היתכנות ראשונית אשר עברה בהצלחה.

החברה מעריכה כי בפיתוח המשאבה הלבישה תידרש השקעה של כ- 9 מיליון ש"ח, וכי השלמת פיתוח המוצר, לרבות קבלת האישורים הנדרשים לשיווק בארצות הברית, צפויה להיארך כ- 20 חודשים.

בכוונת החברה לרכוש מקבלני משנה, במהלך שנת 2024, כעשרה מוצרים נלווים נוספים שיווצרו על פי מפרט החברה, ולשווקם.

הערכותיה של החברה בדבר עלויות פיתוח המוצרים החדשים, לוחות הזמנים להשלמת פיתוחם וכן רכישת מוצרים נלווים חדשים ושיווקם הן מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, המבוסס על המידע הקיים בידי החברה וכרוכות באי ודאות גבוהה, ומבוססות, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

על לקוחות החברה נמנים רשת החנויות שילב ונשים בהריון או לאחר לידה אשר מעוניינות להניק או לשאוב חלב אם להזנת תינוקן, באמצעות מכירה ישירה דרך אתרי האינטרנט של החברה בישראל ובארצות הברית (www.annabella-pump.co.il) ו- (<https://annabella-pump.com>, בהתאמה).

נכון למועד התשקיף, שילב היא הלקוח העיקרי של החברה, והכנסותיה משילב מהוות כ- 50% מסך הכנסות החברה.

בין החברה לשילב נחתם הסכם שיווק ומכירה בתוקף מיום 1 בספטמבר 2022 ל- 24 חודשים, קרי עד ליום 31 באוגוסט 2024 (להלן: "הסכם ההפצה"¹⁴). במסגרת הסכם ההפצה, קיימות מספר הסכמות מרכזיות בין הצדדים, הנוגעות לפעולות שיווק, הכשרות לשירות הלקוחות, אופן התשלום וכן, כמויות הזמנה מינימאליות¹⁵. בהתאם למוסכם על הצדדים, לשילב זכות בלעדית למכור את משאבת אנבלה, למעט מכירת משאבות אנבלה על ידי החברה בצורה ישירה, באמצעות אתר החברה, באמצעות אתר סופר-פארם ודרך קופות החולים. במידה ושילב לא תבצע את ההזמנות הנדרשות כמפורט בהסכם ההפצה, לחברה עומדת הזכות לבטל את זכות הבלעדיות של שילב למכירת משאבת אנבלה בשוק חנויות מוצרי התינוקות. לחברה תלות בשילב ואולם, החברה מעריכה, כי השקת המוצרים בארצות הברית, תביא לקיטון חלקה של שילב בסך מכירות החברה באופן משמעותי.

הערכותיה של החברה בדבר קיטון חלקה של שילב לאור השקת המוצרים בארצות הברית הן מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך. הערכות אלו מבוססות על המידע הקיים בידי החברה וכרוכות באי ודאות גבוהה, ומבוססות, בין היתר, על גורמים שלישיים שלחברה אין בהכרח שליטה לגביהם, ולפיכך ייתכן כי לא תתממשנה או לא תתממשנה במלואן או תתממשנה באופן השונה מהותית מכפי שנצפה על ידי החברה.

6.13.1 דרכי שיווק

מוצרי החברה משווקים במכירה ישירה באופן מקוון באתר החברה, באתר "סופר-פארם אונליין" וברשת חנויות שילב. בהמשך תתאפשר מכירה דרך קופות החולים בישראל. יצוין, כי המכירה באתר החברה מתבצעת ב-ROHS (החזר על הוצאות הפרסום) של 4 ש"ח על כל 1 ש"ח שמושקע בפרסום.

¹⁴ בכוונת החברה להאריך את ההתקשרות עם שילב ככל שהתנאים העסקיים יאפשרו.
¹⁵ אי עמידה בכמויות אלה גוררת סנקציה של איבוד בלעדיות זכות המכירה של שילב בנוסף לזכותה של החברה לבטל ההסכם כאמור.

בינואר 2024 הושקה משאבת אנבלה בארצות הברית, באמצעות מכירה ישירה באופן מקוון באתר החברה. בחודש יוני 2024 החלה החברה למכור באתר איקומרס "אמזון". כמו כן, החברה השלימה משא ומתן למכירת מוצריה ב"בייביליסטי". בהמשך, החברה מתכננת למכור מוצריה במסגרת כיסוי הניתן על ידי חברות ביטוח וברשתות שיווק כגון "וולמארט", "טרגט" ועוד.

החברה מפרסמת את מוצריה בפלטפורמות שונות כגון מגזינים, Instagram, Facebook¹⁶, YouTube.

בנוסף, החברה גייסה לאחרונה מנהל מפיצים בינלאומי לחתימת עסקאות עם מפיצים באירופה אסיה אוסטרליה ודרום אמריקה.

להלן יפורטו פעולות אותן ביצעה החברה לצורך תחילת שיווק המשאבה בארצות הברית:

- התקשרות עם Moxie Method לצורך קבלת שירותי CMO - ניהול שיווק;
- תחילת עבודה עם חברת Scout lab - חברת יחסי ציבור בארצות הברית;
- פיתוח אתר e-commerce;
- התקשרות בהסכם לשירותי איחסון ושילוח ללקוחות החברה; החברה סיפקה 1,600 משאבות למחסן בארצות הברית כאשר כ- 48% מהן כבר סופקו ללקוחות החברה;
- התקשרות עם חברת מדיה דיגיטלית;
- אספקת משאבות אנבלה להתנסות של משפיעניות רשת שונות;
- סקרי שוק ובדיקות משתמשים;
- שיתופי פעולה עם יועצות הנקה ורופאים.

¹⁶ ראו: <https://www.youtube.com/watch?v=KuosiBwS2z8>
<https://www.youtube.com/watch?v=3JoaHXS8Hhg>
<https://www.youtube.com/watch?v=n0OCW6mwc78>
<https://medium.com/authority-magazine/leading-from-the-c-suite-uri-yaffe-of-annabella-tech-on-five-things-you-need-to-be-a-highly-4cd9ce008f6e>
<https://www.youtube.com/watch?v=bdjdszuj0C4>
<https://www.youtube.com/watch?v=ziPoPi2EmgY>
<https://www.youtube.com/watch?v=8wi0I1XS3Vo>
<https://www.youtube.com/watch?v=rjLRVcHlyM>
<https://www.washingtonpost.com/technology/interactive/2024/new-breast-pumps-wearable-insurance-technology>
[/https://www.instagram.com/annabellapump](https://www.instagram.com/annabellapump)

6.13.2 תלות בצינור שיווק

כאמור, נכון למועד התשקיף, לחברה תלות בשילב.

6.14 צבר הזמנות

צבר ההזמנות של החברה מחושב על פי יתרת התקופה העומדת ללקוחות אלו בהסכמים עם החברה.

נכון ליום 31 בדצמבר 2023, צבר ההזמנות של החברה עמד על כ- 712 אלפי ש"ח. נכון ליום 31 בדצמבר 2022, צבר ההזמנות של החברה עמד על כ- 551 אלפי ש"ח. סמוך למועד פרסום התשקיף אין לחברה צבר הזמנות.

6.15 תחרות

6.15.1 המתחרים בפעילותה של החברה

בשוק משאבות חלב האם, ישנן מספר רב של חברות המייצרות, משווקות או מפיצות משאבות חלב אם. כיום, חברות גדולות שולטות בשוק לצד מספר לא מבוטל של חברות מתחרות קטנות. יצוין כי אף אחת מהחברות המתחרות אינה מציעה משאבה עם מנגנון דמוי לשון תינוק, שהוא הפרמטר המבדל העיקרי והייחודי של משאבת אנבלה.

מומ קוזי	אלווי	ווילוו	פיליפס אוונט	ספקטרה	מדלה	אנבלה	
x	x	x	x	x	x	v	מנגנון מדמה לשון לשאיבה אופטימלית
x	x	x	x	x	x	v	שאיבה נעימה
x	x	x	x	x	x	v	מגן שד מתכווץ לגדלים שונים
x	v	x	v	x	x	v	מגן שד מצופה כולו בסיליקון
x	x	x	x	x	x	v	תאורת לילה
v	v	v	v	v	v	v	רמות שאיבה - 9 רמות שונות

6.15.2 שמות המתחרים המשמעותיים

"מדלה", "ספקטרה" ו-"פיליפס אוונט" הן חברות גדולות וותיקות בתחום משאבות חלב האם. חברות אלה מבוססות היטב ובעלות ערוצי שיווק מגוונים, לרבות חנויות, מכירה מקוונת, מפיצים, בתי חולים וכיסוי של חברות הביטוח. חברות חדשות באופן יחסי, אשר מגדילות מכירותיהן תוך הרחבת נתח השוק שלהן, הן: "מומ-קוזי",

"ווילוו" ו-"אלווי", זאת הודות למשאבות הייחודיות שלהן - משאבות לבישות וחדשניות.

6.15.3 התמודדות החברה עם התחרות בתחומי פעילותה

לחברה מספר יתרונות משמעותיים, אשר להערכתה, מאפשרים לה להתמודד עם התחרות בתחום פעילותה:

- מוניטין - החברה מעריכה שהיכולת להוביל את שוק משאבות חלב האם תתפתח על ידי חיזוק המותג שלה ומיצוב משאבת אנבלה כמוצר "high end" פורץ דרך ואיכותי בקרב לקוחות הקצה. בישראל החברה כבר ביססה עצמה כמותג מוביל ומוכר על ידי הצרכנים.
- מנגנון ייחודי - משאבת חלב אם עם מנגנון דמוי לשון תינוק ייחודי אשר מאפשר למשתמשת לשאוב כמויות חלב אם גדולות משמעותית בצורה טבעית תוך חויית שימוש נעימה ולא כואבת, כפי שהוכח במסגרת מחקר קליני בלתי תלוי. למיטב ידיעת החברה, בשלב זה, אין למי ממתחריה מוצר מקביל.
- ניסוי קליני - פרסום תוצאות הניסוי הקליני יתבצע עם קבלת אישור ה-FDA לפירסומן.
- פרסום ושיווק - הצגת משאבת אנבלה במדינות החברתיות המקובלות באמצעות שיתופי פעולה עם משפיעניות רשת ויועצות הנקה, השתתפות בכנסים ותצוגות, פרסום בערוצי השיווק המקובלים בתחום, והצעת משאבת אנבלה דרך חברות ביטוח.
- אביזרים נלווים - פיתוח ושיווק אביזרים נלווים וחלפים איכותיים למשאבת אנבלה, לצורך בניית המותג והגדלת חלקה בשוק גם באמצעות אפיק זה.

6.16 עונתיות

תחום הפעילות של החברה אינו מאופיין בעונתיות.

6.17 כושר ייצור של ספקי החברה

כושר הייצור של החברה נסמך למעשה על כושר הייצור של ספקיה העיקריים. למפעל הורגיין (המייצר את יחידות השאיבה) פוטנציאל ייצור של כ- 200,000 יחידות בחודש ולמפעל מאסטרס (אשר מספק את המוצר המוגמר) פוטנציאל ייצור של כ- 5,000 יחידות בחודש, במשמרת אחת ביום. בחצי השנה האחרונה הוזמנו כ-6,500 יחידות משאבה מהספקים האמורים.

להערכת החברה, ניתן יהיה להגדיל את כושר הייצור וההרכבה במידת הצורך.

6.18 רכוש קבוע, מקרקעין, מתקנים וביטוח

6.18.1 הסכמי שכירות

ביום 28 ביוני 2020, התקשרה החברה עם צד ג' (להלן בסעיף זה: "המשכיר") בהסכם שכירות משרדיה הראשיים בשטח כולל של כ- 105 מ"ר (ברוטו), המצויים בכפר סבא, בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 5,000 ש"ח בצירוף מע"מ עבור 12 החודשים הראשונים לתקופת השכירות ו-5,800 ש"ח בצירוף מע"מ עבור 12 החודשים הנוספים של תקופת השכירות. תקופת השכירות היתה תקופה של שנתיים, עד ליום 30 ביוני 2022.

ביום 1 באוקטובר 2021, חתמו החברה והמשכיר על תוספת להסכם השכירות להחלפת משרדיה לקומה אחרת והרחבת שטחי המשרדים לשטח כולל של כ- 180 מ"ר (ברוטו), בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 10,440 ש"ח בצירוף מע"מ. החל מיולי 2023 צמודים דמי השכירות למדד המחירים לצרכן. תקופת השכירות למשרדיה הראשיים של החברה היא עד ליום 30 ביוני 2024.

כמו כן, ביום 19 לינואר 2023, חתמו החברה והמשכיר על תוספת להסכם שכירות משרדיה הראשיים של החברה לשכירת שטח נוסף המהווה ממ"ק, בתמורה לדמי שכירות חודשיים בסך של 2,700 ש"ח, צמוד למדד המחירים לצרכן בצירוף מע"מ. תקופת השכירות החלה ביום 15 בפברואר 2023 והייתה אמורה להסתיים ביום 14 בפברואר 2024, ואולם באוקטובר 2023 הפסיקה החברה את השכרת שטח הממ"ק.

6.18.2 ציוד ורכוש קבוע מהותי

לחברה קיים רכוש קבוע כגון: תבניות, מחשבים, ציוד מעבדה, מדפסת תלת מימד. יתרת הרכוש הקבוע נכון ליום 31 בדצמבר 2023 הינה כ- 788 אלפי ש"ח נטו (וליום 31 בדצמבר 2022 הינה כ- 714 אלפי ש"ח). לפרטים נוספים ראו ביאור 8 לדוחות הכספיים השנתיים הנכללים בתשקיף זה.

6.18.3 ביטוח

לחברה פוליסות ביטוח, אשר להערכת סוכני הביטוח של החברה, מקנות לה כיסוי ביטוחי נאות כנגד הסיכונים אליהם היא חשופה וכוללים: ביטוח עסק וחבות מעבידים, ביטוח נזקי גוף ו/או רכוש של צד שלישי, ביטוח אחריות מוצר, ביטוח אחריות מקצועית וביטוח אחריות נושאי משרה (כמפורט בסעיף 8.3.2 בפרק 8 בתשקיף זה).

להערכת סוכני הביטוח של החברה והנהלת החברה, היקף הביטוחים של החברה תואם את המקובל בשוק לחברות בגודלה ומסוגה.

6.19 מחקר ופיתוח

6.19.1 נכון למועד הגשת תשקיף זה, השלימה החברה מספר יעדים במסגרת פעולותיה בתחום פיתוח משאבת אנבלה חד צדדית כמפורט להלן:

1. סיום שלב תכן כללי על-פי מפרט ההגדרות של המוצר הכולל דגמים אשר נוסו במעבדות החברה בהצלחה ועמידה בכלל הפרמטרים אשר הוגדרו לטובת ניסויים אלה;

2. אישור כלל ספקי המשנה אשר מייצרים את החלקים והמכלולים הנדרשים;

3. הגדרת כל חומרי הגלם הביו-רפואיים הנדרשים למשאבת ההנקה;

4. פיתוח כ- 35 תבניות.

5. הכנה לקראת הגשה לקבלת אישור ה-FDA ובהמשך לכך, קבלת אישור FDA בחודש יולי 2023;

6. רישום פטנטים - החברה פעלה לרישום של אחת עשרה (11) המצאות המקיפות את האלמנטים הפונקציונאליים הייחודיים למשאבת אנבלה ומוצרים עתידיים עליהם שוקדת החברה;

7. השלמת גרסת התוכנה, לאחר בדיקת משאבת אנבלה;

8. השלמת קו ייצור ומעבר לייצור סדרתי;

9. מערכת יחידת הואקום - פיתוח אלגוריתם ומנגנון בקרה, המשלב את רמת הואקום הנדרשת אל מול תדר המדמה פעולת יניקה של תינוק באופן משתנה ומותאם לצרכי האם, באופן אינדיבדואלי;

10. לאחר קבלת אישור מטעם הוועדה האתית וממשרד הבריאות הושלם ניסוי קליני בהיקף רחב, הבודק את יכולות משאבת אנבלה והשוואת ביצועיה, ביחס לביצועיה של משאבת חלב אם מתחרה מובילה בשוק. לפרטים אודות הניסוי הקליני ראו הטבלה בסעיף 6.10.3 לעיל.

6.19.2 ביום 29 בפברואר 2024 אישרה האסיפה הכללית של בעלי המניות של החברה את מסמכי תכנית המענק של רשות החדשנות. החברה מייעדת את סכום המענק להמשך פיתוחים עתידיים כגון משאבת חלב אם לבישה. התקציב שאושר במסגרת התכנית

מסתכם ב- 2.5 מיליוני ש"ח, בתנאים הבאים: (1) ריבית SOFR+1% ("הריבית"); (2) החזר תמלוגים בשיעור של 4% עד לסכום המענק בתוספת הריבית; (3) באירוע מיזוג, תהא רשות החדשנות זכאית לקבל סך השווה למכפלת סכום המענק (כולל הריבית) ב- 3-6, על פי תנאי התכנית. נכון למועד התשקיף, התקבל מחצית סכום המענק ויתרתו צפויה להתקבל ברבעון השלישי של שנת 2024.

6.19.3 נכון למועד התשקיף, פועלת החברה להגשת בקשה למענק נוסף מרשות החדשנות.

6.19.4 נכון למועד התשקיף, החברה השקיעה סכומים מהותיים בפעילות מו"פ והיא צפויה להשקיע בפעילות המו"פ לתקופה של עד סוף שנת 2024 סך של כ- 6 מיליוני ש"ח, אשר מיועדים להמשך בדיקות המשאבה הדו צדדית ולפיתוח המשאבה הלבשה.

הערכות הנהלת החברה בדבר מועד קבלת יתרת המענק של רשות החדשנות והיקף ההשקעה הצפוי בשנה הקרובה הן מידע צופה פני עתיד כמשמעות המונח בחוק ניירות ערך, וייתכן כי לא תתממשנה או תתממשנה באופן שונה מכפי הנצפה על ידה.

6.20 נכסים לא מוחשיים

6.20.1 החברה מגנה על סודותיה המסחריים וקניינה הרוחני בעיקר באמצעות הסכמי סודיות עם עובדיה, יועציה, קבלני המשנה שלה וחלק מלקוחותיה, וכן באמצעות רישום פטנטים, רישום והגשת בקשות לרישום פטנטים, מדגמים וסימני מסחר. אין כל וודאות כי אמצעים אלו מספקים הגנה נאותה ואין בהם כדי להגן על החברה מפני פיתוחים מתחרים שיפותחו על ידי צדדים שלישיים באופן עצמאי.

6.20.2 החברה מתייחסת לפטנטים שרשמה כאל כלי מסייע המאפשר פעולה טכנית ומסחרית סדירה ללא הפרעה, תוך כך שמבחינת החברה, רישום פטנט מכשיר טכנולוגיה ספציפית ו/או שיטת יישום מסוימת. רישום פטנט כאמור, מיועד למנוע טענת הפרה עתידית מצד מתחרה שעלול לרשום פטנט על טכנולוגיה או שיטה כאמור. מדיניות החברה אינה מבוססת על הגנה שפטנט מעניק למוצרי החברה כנגד מתחרים, אלא היתרון היחסי של החברה נשמר לדעתה בעיקר על ידי המשך פיתוח והצגת מוצרים חדשים מעת לעת.

6.20.3 פטנטים ובקשות לרישום פטנטים

לחברה פטנטים רשומים, כמפורט להלן:

1. משפחת פטנטים 1 - בקשת פטנט על מנגנון הלשון אשר נרשמה בשווקים מרכזיים וכבר אושרה כפטנט בארצות הברית, בסין, ביפן, באוסטרליה ובקוריאה הדרומית.

להלן יובא פירוט אודות הפטנטים המהותיים הרשומים של החברה ממשפחת פטנטים 1 :

מדינה בה אושר הפטנט	מועד פקיעה צפוי של הפטנט	הזכויות בפטנט	מספר הפטנט	תיאור הפטנט
ארצות הברית	14.9.2039	בעלות אנבלה טק	US11779687B2	משאבת חלב אם
סין	15.6.2038	בעלות אנבלה טק	CN110997030B	משאבת חלב אם
יפן	15.6.2038	בעלות אנבלה טק	JP7370869B2	משאבת חלב אם
אוסטרליה	15.06.2038	בעלות אנבלה טק	2018284437	משאבת חלב אם
קוריאה הדרומית	15.06.2038	בעלות אנבלה טק	10-2650814	משאבת חלב אם
הודו	15.01.2038	בעלות אנבלה טק	IN537025B	משאבת חלב אם
אירופה	15.01.2038	בעלות אנבלה טק	EP2018817733	משאבת חלב אם

להלן יובא פירוט אודות כל הבקשות לרישום פטנטים שהגישה החברה ושרישומם טרם הושלם ממשפחת פטנטים 1 :

סטאטוס	מדינות בהן הוגשה הבקשה	מועד הגשת הבקשה	מועד קדימות ¹⁷	תיאור הזכויות הצפויות בפטנט	תיאור הפטנט המבוקש
לפני בחינה	ארצות הברית וסין - בקשות חלוקה	15.06.2018 ¹⁸	15.06.2017	בעלות אנבלה טק	משאבת חלב אם
הוגשה תשובה לדוח בחינה. ממתניים לדוח בחינה נוסף או הודעת קיבול הפטנט.	ישראל	15.06.2018	15.06.2017	בעלות אנבלה טק	משאבת חלב אם
בהליך בחינה. ממתניים לדוח בחינה או הודעת קיבול הפטנט.	ברזיל וקנדה.	15.06.2018	15.06.2017	בעלות אנבלה טק	משאבת חלב אם

¹⁷ תאריך דין הקדימה - מועד הגשת הבקשה המוקדמת ביותר במשפחת הפטנטים.
¹⁸ המועד האפקטיבי ממנו נספר תוקף הפטנט העתידי. בקשות החלוקה הוגשו בשנת 2023 בפועל.





2. משפחת פטנטים 2 - כורכת 10 אמצאות שונות, מהוות בסיס ללפחות 10 פטנטים פוטנציאליים שונים בכל אחת מהרשויות בהן הוגשו בקשות לפטנט.




להלן יובא פירוט אודות כל הבקשות לרישום פטנטים שהגישה החברה ושרישומם טרם הושלם ממשפחת פטנטים 2 :




תיאור הפטנט המבוקש	תיאור הזכויות הצפויות בפטנט	מועד קדימות ¹⁷	מועד הגשת הבקשה	מדינות בהן הוגשה הבקשה	סטאטוס
ערכה להפקת חלב אם הכוללת משאבת חלב אם והתקן שאיבה	בעלות אנבלה טק	11.08.2020 10.12.2020 21.06.2021	11.08.2021	ארצות הברית (3 בקשות), אירופה, סין, קנדה, הודו, יפן ואוסטרליה	בהליך בחינה. ממתנינים לדוח בחינה או הודעת קיבול הפטנט.



החברה רשמה את סימני המסחר AB ו-Annabella, בשווקים העיקריים כגון: ארצות הברית, אירופה, סין, יפן, קוריאה, ברזיל והודו. בסין קיבלה החברה אישור לסימן המסחר AB בלבד ובברזיל קיבלה החברה אישור לסימן המסחר Annabella.

להלן טבלת סימני המסחר של החברה:

מדינה	סימן מסחר	סיווג	מספר	בעלות	מועד הגשה	מועד רישום	מועד חידוש	סטטוס
אוסטרליה	AB LOGO 	10	2218121	החברה	12/10/2021	20/5/2022	12/10/2031	רשום
אוסטרליה	ANNABELLA	10	2155787	החברה	14/2/2021	22/9/2021	14/2/2031	רשום
אוסטרליה	ANNABELLA LOGO 	10	2218122	החברה	12/10/2021	20/5/2022	12/10/2031	רשום
ברזיל	AB LOGO 	10	WIPO - 1632027	החברה	28/10/2021			OA
ברזיל	ANNABELLA	10	WIPO - 1631784	החברה	17/10/2021		17/10/2031	רשום
ברזיל	ANNABELLA LOGO 	10	WIPO - 1632026	החברה	19/10/2021	9/5/2023	19/10/2031	רשום

מדינה	סימן מסחר	סיווג	מספר	בעלות	מועד הגשה	מועד רישום	מועד חידוש	סטאטוס
סין	AB LOGO 	10	59942234	החברה	19/10/2021	7/4/2022	6/4/2032	רשום
ההתאחדות האירופאית	AB LOGO 	10	WIPO - 1632027	החברה	28/10/2021	--	28/10/2031	רשום
ההתאחדות האירופאית	ANNABELLA	10	018398874	החברה	15/2/2021	28/5/2021	15/2/2031	רשום
ההתאחדות האירופאית	ANNABELLA LOGO Annabella	10	WIPO - 1632026	החברה	19/10/2021	--	19/10/2031	רשום
הודו	AB LOGO 	10	WIPO - 1632027	החברה	28/10/2021			OA
הודו	ANNABELLA	10	WIPO - 1631784	החברה	17/10/2021	10/10/2022	17/10/2031	רשום
הודו	ANNABELLA LOGO Annabella	10	WIPO - 1632026	החברה	19/10/2021	10/10/2022	19/10/2031	רשום

מדינה	סימן מסחר	סיווג	מספר	בעלות	מועד הגשה	מועד רישום	מועד חידוש	סטטוס
ישראל	AB LOGO 	10	344264	החברה	12/10/2021	2/2/2022	12/10/2031	רשום
ישראל	ANNABELLA	10	343379	החברה	14/9/2021	3/1/2022	14/9/2031	רשום
ישראל	ANNABELLA LOGO <i>Annabella</i>	10	344265	החברה	12/10/2021	2/2/2022	12/10/2031	רשום
יפן	AB LOGO 	10	WIPO - 1632027	החברה	28/10/2021	15/9/2022	28/10/2031	רשום
יפן	ANNABELLA	10	WIPO - 1631784	החברה	17/10/2021	15/9/2022	17/10/2031	רשום
יפן	ANNABELLA LOGO <i>Annabella</i>	10	WIPO - 1632026	החברה	19/10/2021	15/9/2022	19/10/2031	רשום
קוריאה	AB LOGO 	10	WIPO - 1632027	החברה	28/10/2021	4/1/2023	28/10/2031	רשום
קוריאה	ANNABELLA	10	40-1905543	החברה	22/2/2021	2/9/2022	2/9/2032	רשום
קוריאה	ANNABELLA LOGO <i>Annabella</i>	10	WIPO - 1632026	החברה	19/10/2021	4/1/2023	19/10/2031	רשום

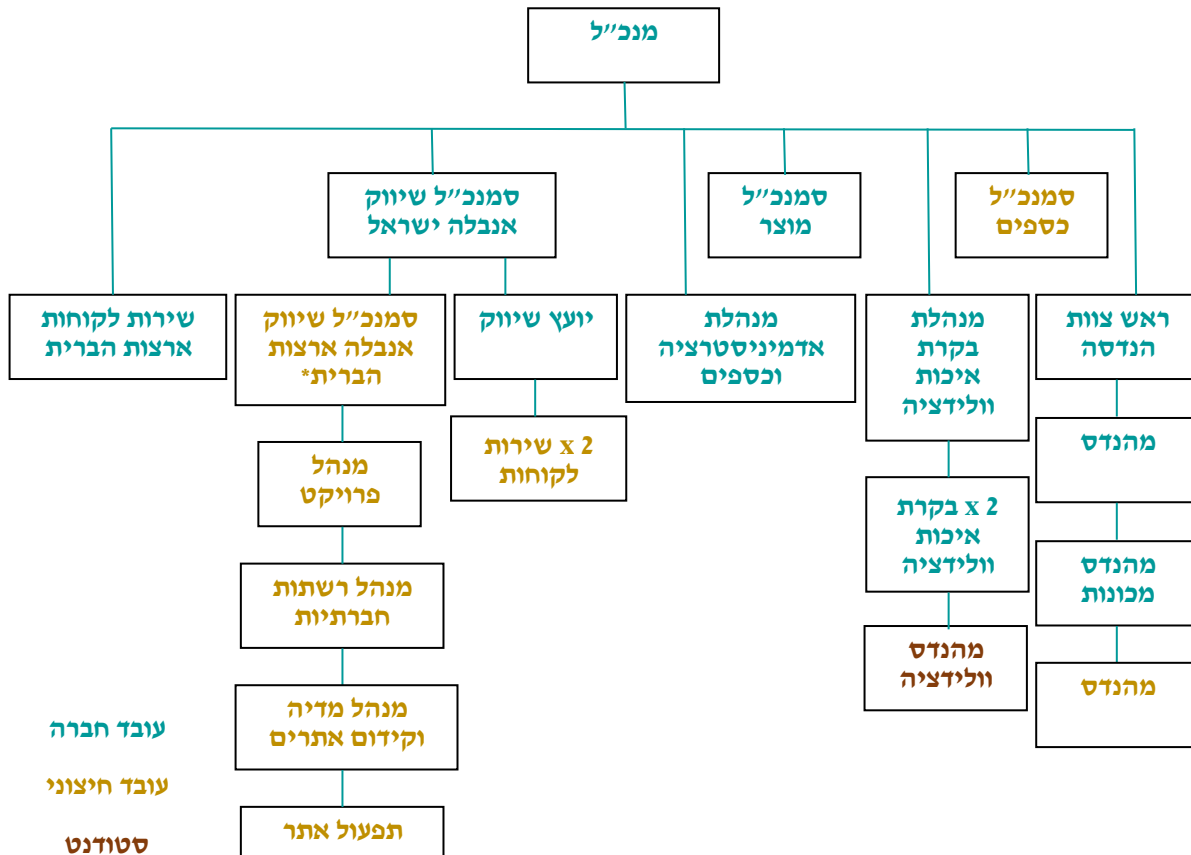
מדינה	סימן מסחר	סיווג	מספר	בעלות	מועד הגשה	מועד רישום	מועד חידוש	סטאטוס
בריטניה	AB LOGO 	10	UK00003708978	החברה	12/10/2021	7/1/2022	12/10/2031	רשום
בריטניה	ANNABELLA	10	3595207	החברה	14/2/2021	18/1/2021	14/2/2031	רשום
בריטניה	ANNABELLA LOGO <i>Annabella</i>	10	UK00003708979	החברה	12/10/2021	7/1/2022	12/10/2031	רשום
ארצות הברית	AB LOGO 	10	97069783	החברה	12/10/2021	2/7/2024		רשום
ארצות הברית	ANNABELLA	10	90528701	החברה	14/2/2021	14/5/2024		רשום
ארצות הברית	ANNABELLA LOGO <i>Annabella</i>	10	97069770	החברה	12/10/2021	2/7/2024		רשום

לחברה עיצובים רשומים (Design Patents) על יחידת היניקה ויחידת הואקום, כמפורט להלן:

<u>יחידת היניקה</u>				
מדינה	מספר בקשה	מועד הגשה	מספר פטנט	סטאטוס
אירופה, ישראל, יפן, קוריאה, רוסיה, אנגליה, ארצות הברית	109462	14/10/2021	DM/217332	הוענק
אוסטרליה	202116604	27/10/2021	202116604 21 Nov 2021	הוענק
ברזיל	BR302021005205-9	21/10/2021	BR302021005205-9 3 March 2002	הוענק
סין	202130684621.7	19/10/2021	202130684621.7 308330276S 17 Nov 2023	הוענק
הודו	360187-001	9/3/2022	360187-001	הוענק

<u>יחידת הואקום</u>				
מדינה	מספר בקשה	מועד הגשה	מספר פטנט	סטאטוס
אירופה, ישראל, יפן, קוריאה, רוסיה, אנגליה, ארצות הברית	109467 (970108968)	14/10/2021	DM/218945	הוענק
אוסטרליה	202116425	18/10/2021	202116425 21 Nov 2021	הוענק
ברזיל	BR302021005206-7	21/10/2021	BR302021005206-7 21 Nov 2021	הוענק
סין	202130684427.9	19/10/2021	ZL202130684427.9 CN307143719S 4 March 2022	הוענק
הודו	360188-001	9/3/2022	360188-001	הוענק

לפרטים נוספים ראו גורמי סיכון בסעיף 6.33.3.5 להלן.



* מר עומר מלכין, כיהן כמנהל השיווק של נטפליקס בארצות הברית.

נכון למועד פרסום תשקיף זה, מעסיקה החברה כ-13 עובדים (חלקם במישרה חלקית וחלקם סטודנטים) כמפורט בתרשים לעיל.

להלן התפלגות עובדי החברה על בסיס תחום עיסוק במועדים הרלוונטיים :

מספר עובדים ליום			תחום העיסוק
30.12.2022	30.12.2023	בסמוך למועד התשקיף	
10	9	8	פיתוח
2	2	3	שיווק ומכירות ¹⁹
3	2	2	ניהול ואדמניסטרציה
15	13	13	סה"כ

6.21.3 תנאי ההעסקה

מרבית עובדי החברה מועסקים על ידי החברה באמצעות הסכמי העסקה אישיים סטנדרטיים וככלל כוללים, הוראות לעניין שכר העובד (בין אם שכר חודשי, שכר גלובלי, שכר שעתי, שעות העבודה, תנאים סוציאליים כגון: ביטוח מנהלים ו/או קרן פנסיה, קרן השתלמות (לחלק מהעובדים), ביטוח אובדן כושר עבודה (לחלק מן העובדים), זכאות לחופשה, דמי הבראה, ימי מחלה, זכאות להוצאות רכב (לחלק מהעובדים), מכשיר טלפון נייד (לחלק מהעובדים), בונוסים (לחלק מהעובדים), תקופת הודעה מוקדמת להתפטרות ולפיטורים על פי חוק, וכן התחייבות לשמירה על סודיות ואי תחרות. כמו כן, כלל הסכמי ההעסקה כוללים התייחסות לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963.

לחברה תוכנית אופציות לעובדים. אופציות לעובדים, ככל שתוענקה, תוענקה על ידי דירקטוריון החברה, על פי המלצות ההנהלה. לפירוט מורחב של תוכנית האופציות לעובדים ראו סעיף 3.6 בפרק 3 לתשקיף זה.

לחברה מצבת עובדים יציבה יחסית, ולא חלו שינויים מהותיים במצבת העובדים, קרי עזיבות או גיוסים בהיקפים משמעותיים שמשפיעים על פעילות החברה, במהלך התקופות המתוארות בתשקיף. עם זאת, חל גידול בפעילות השיווק והמכירות המבוצעת בעיקרה בדרך של מיקור חוץ. כמו כן, שירותי התמיכה בלקוחות ניתנים אף הם בדרך של מיקור חוץ.

¹⁹ פעילות השיווק ומכירות מבוצעת בעיקרה באמצעות ספקים חיצוניים. כולל עובדת של חברת הבת בתמיכת לקוחות.

6.21.4 נושאי המשרה ועובדי הנהלה בחברה

נושאי משרה בכירה מועסקים בחברה על-פי הסכמי העסקה אישיים. תנאי ההעסקה ביחס לנושאי המשרה, אשר בינם לבין החברה חלים יחסי עובד-מעביד, כוללים, בין היתר, משכורת חודשית, הפרשות לקרן פנסיה/ביטוח מנהלים, הפרשות לקרן השתלמות (נכון לגבי חלק מנושאי המשרה), זכאות לחופשה שנתית, דמי הבראה והחזר הוצאות רכב. כמו כן, נושאי המשרה מתחייבים כלפי החברה לשמירה על סודיות ואי תחרות. הסכמי ההעסקה האמורים הינם לתקופה בלתי קצובה, כאשר כל צד רשאי להביא את ההסכם לידי סיום בהודעה מוקדמת מראש. בנוסף, נושאי משרה בכירה בחברה, מקבלים כיסוי ביטוחי במסגרת פוליסת אחריות מקצועית לדירקטורים ונושאי משרה.

ביום 2 ביוני 2024 אימצה האסיפה הכללית, לאחר אישור דירקטוריון החברה, מדיניות תגמול לנושאי משרה בחברה על פי תיקון 20 לחוק החברות.

לפרטים בדבר תנאי ההעסקה של נושאי המשרה הבכירה בחברה, ראו סעיף 8.1.1 בפרק 8 לתשקיף זה.

6.21.5 תלות בעובד

מנהלה הכללי של החברה, מר אורי יפה, אחד ממייסדי החברה, הינו עובד מהותי עבור החברה. ככל וההתקשרות בינו לבין החברה תבוא לכדי סיום, החברה תמצא בקושי ניהולי עד אשר יימצא לו מחליף.

6.21.6 שינויים מבניים

ביום 30 ביוני 2023, סיים סמנכ"ל הפיתוח את העסקתו בחברה והוא ממשיך לתמוך בה כיועץ בתמורה לתשלום על פי שעות עבודה.

המהנדס המכני הראשי מונה לראש צוות הפיתוח של החברה.

6.21.7 השקעות החברה באימונים והדרכה

במסגרת הכנה לקבלת ISO 13845, אימצה החברה נהלים וביניהם: ניהול קונפיגורציות, אנליזה וניהול סיכונים, נוהל בקרת איכות ונוהל בקרת תהליך. כל עובד עובר הדרכה שנתית בהתייחס לנהלים אשר רלוונטים עבורו וכל שינוי בנוהל מוביל להדרכה מחודשת. נוסף על כך, חלק מהעובדים עוברים במסגרת עבודתם הדרכות מקצועיות אשר כוללות מתודולוגיות מדידה, תפעול ושימוש בציוד מעבדה (בפרט ציוד חדש) ועוד.

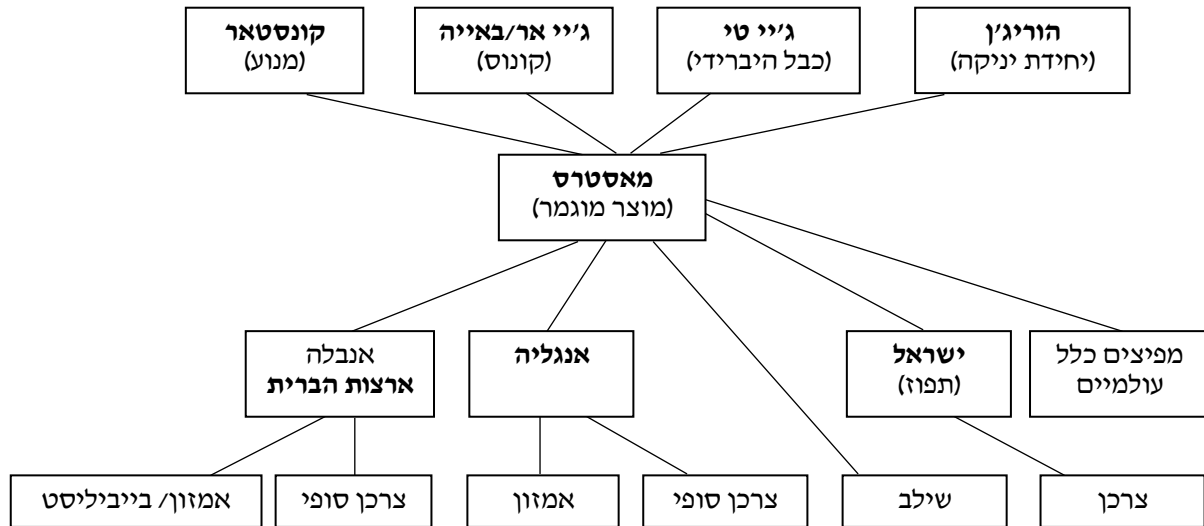
חומרי הגלם העיקריים המשמשים למוצרי החברה הם סיליקון ופלסטיק, כרטיס אלקטרוני, מעבד אלקטרוני, מנוע וואקום, סולונואיד וסוללה. זמן האספקה הארוך ביותר עבור חומר גלם, מבין כלל חומרי הגלם, הוא שמונה שבועות. מקורם הגיאוגרפי של כלל חומרי הגלם הוא בסין.

הספקים העיקריים של החברה הם: "מאסטרס תעשיות בע"מ" (להלן: "מאסטרס"), המהווה ספק "Turn key" - ייצור יחידת היניקה, הרכבה ואריזה של המוצר (להלן: "הספק העיקרי"); "דונג-גוואן באייה מוצרי סיליקון בע"מ" (להלן: "באייה") - ייצור מגן השד הסיליקוני למשאבה (הקונוס); "גיי טי טק אלקטרוניקס בע"מ" (להלן: "גיי-טי") - ייצור צינורית הוואקום המשולבת בכבל מוביל חשמל; "גוואנג-דונג הוריגין מוצרי אמא ותינוק בע"מ" (להלן: "הוריגין") - ייצור ואספקת יחידת הוואקום; "קונסטאר מוושן" (להלן: "קונסטאר") - ייצור וספק מנועי יחידת היניקה. על פי הסכם בין החברה לספק העיקרי, המהווה ספק "Turn key", אחראי הספק על מרבית חומרי הגלם, הזמנתם מהספקים המצוינים לעיל, ואספקתם בזמן. הספק העיקרי מחזיק מלאי חומרי גלם של כל הרכיבים בעלי זמן אספקה ארוך, המאפשר ייצור של 3,000 יחידות בפרק זמן של כשלושה שבועות. בנוסף, הספק העיקרי מחוייב להחזיק מלאי ביטחון ("BufferStock") של מוצרים מוגמרים, המהווה 10% מההזמנות החדשיות.

החברה התקשרה בהסכמים עם מספר ספקי משנה וספק עיקרי, באמצעותו מתבצעות הזמנות הרכיבים השונים מספקי המשנה והתשלום בגינם. תנאי ההתקשרות בין הספק העיקרי לספקי המשנה תואמים את התנאים המפורטים בהסכמי החברה עם ספקי המשנה. ספקי המשנה מייצרים את הרכיבים השונים, בהתאם להגדרות החברה. לאחר ייצורם, מועברים הרכיבים לספק העיקרי אשר אמון על חלק מהייצור ושלב ההרכבה הסופי, לאחריו נארזות משאבות אנבלה ומועברות למחסנים שבשימוש החברה, או ישירות למפיצים. בהתאם להסכמי ההתקשרות עם ספקי המשנה השונים, נדרשים ספקי המשנה להחזיק מלאי ביטחון. כמו כן, הסכמים אלה כוללים סעיפים בדבר שמירת סודיות וכן סעיפי אי תחרות.

לחברה תלות בספקים הבאים: מאסטרס, גיי טי, הוריגין וקונסטאר. החלפת ספק/קבלן משנה קיים בחדש עלולה להיות כרוכה בעלות כספית ובעיכובים הנובעים מעקומת לימוד והטמעה של צורכי החברה ו/או שימוש ברכיבי ייצור יחודיים המותאמים לצורכי החברה.

להלן תאור שרשרת האספקה:



6.23 הון חוזר

6.23.1 הון חוזר

31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	
5,881	2,063	4,983	נכסים שוטפים
(1,006)	(2,008)	(2,832)	התחייבויות שוטפות
4,875	55	2,151	סה"כ הון חוזר

6.23.2 מדיניות החזקת מלאי חומרי גלם ומוצרים גמורים

מדיניות החברה הינה ייצור מלאי של יחידות מוגמרות בהתאם לתחזית המכירות או הזמנות ממפיצים. לפרטים נוספים בדבר חומרי הגלם ראו סעיף 6.22 לעיל.

6.23.3 אחריות

החברה רשאית להחזיר למאסטרס כל יחידה בעלת פגם ייצור או פגם הנובע מהרכבה. החברה

מספקת ללקוחותיה אחריות של 45 ימים ממועד הרכישה לחלקי החילוף ואחריות של שנה ממועד הרכישה על יחידת היניקה והשאיבה.

6.23.4 מדיניות החזרת הסחורות

מוצר סגור באריזה יוחזר למלאי ויבוצע בגינו זיכוי ללקוח, בעוד שמוצר שנפתח אינו ניתן להחזרה על ידי הלקוח, כמפורט בתקנון החברה המפורסם באתר החברה. שילב רשאית להחזיר סחורה פגומה בלבד, וזאת בכפוף לקבלת אישור החברה.

6.23.5 מדיניות אשראי

ספקים - החברה מקבלת מספקיה אשראי לתקופה ממוצעת של עד 30 ימים. תנאי התשלום למאסטרס הם: 30% בהזמנה ו-70% חודשים לאחר משלוח.

לקוחות - בקנייה אונליין קיימת אפשרות לרכישה באשראי של עד 6 תשלומים ללא ריבית וביטול או זיכוי לאשראי ללא עמלה.

6.24 מימון

החברה מממנת את פעילותה מהון עצמי וגיוס כספים ממשקיעים. החברה תשקול קבלת קווי אשראי מבנקים.

הוצאות המימון לתקופה שהסתיימה ביום 31 בדצמבר 2023 הסתכמו לסך של כ-1,777 אלפי ש"ח נטו, מתוכן 1,726 אלפי ש"ח עקב שערך התחייבויות בגין השקעות SAFE, זאת לעומת הוצאות המימון בתקופה המקבילה אשתקד בסך של 673 אלפי ש"ח ו-638 אלפי ש"ח, בהתאמה.

להסברי דירקטוריון אודות השינויים ראו סעיף 1.3 בדוח הדירקטוריון המצ"ב לפרק זה.

6.25 ערבויות

החברה העמידה ערבות בנקאית בסך 50,000 ש"ח, לטובת בעל הנכס אותו שוכרת החברה עבור משרדה.

6.26 מיסוי

לפרטים בדבר דיני המס החלים על החברה, ראו באור 15 לדוחות הכספיים השנתיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 המצורפים לתשקיף זה.

6.27 סיכונים סביבתיים ודרכי ניהולם

ככלל, פעילותה של החברה בתחום זה אינה מאופיינת בחשיפה לסיכונים סביבתיים, כהגדרתם בתקנה 28 בתוספת הראשונה לתקנות ניירות ערך (פרטי התשקיף וטיוטת תשקיף - מבנה

וצורה), התשכ"ט-1969 (להלן: "תקנות ניירות ערך"). לאור האמור לעיל, נכון למועד פרסום התסקיף, החברה סבורה כי אינה חשופה לסיכונים סביבתיים שיש להם או עלולה להיות להם השפעה מהותית על פעילותה.

6.28 מגבלות ופיקוח על פעילות החברה

6.28.1 החברה, כחברה המספקת שירות ומוצרים, כפופה להוראות הדין הכללי החלות על כל נותן שירותים בישראל, ובכלל זה, הוראות חקיקה בתחום דיני החוזים, הגנת הפרטיות, סימני מסחר, קניין רוחני ועוד.

6.28.2 חוק הגנת הפרטיות, תשמ"א-1981 - לחברה שני מאגרי מידע רשומים ופעילים - מאגר לקוחות ומאגר עובדים, הכפופים לחובת רישום על פי חוק הגנת הפרטיות, לפיו נתוני המידע שנכללים במאגר ישמשו אך ורק למטרות שלשמן הוקם המאגר. אמנם עדיין לא חלות על החברה חובות דיווח מסוימות לרשם מאגרי המידע, אך חלה עליה האחריות לשמירת סודיות המידע שברשומה והחובה להבטחת הנתונים שבמאגר.

6.28.3 לפרטים נוספים אודות מגבלות חקיקה, תקינה ואילוצים מיוחדים החלים על תחום פעילותה של החברה ראו סעיפים 6.9.2 ו-6.19 לעיל.

6.29 הסכמים מהותיים והסכמי שיתוף פעולה

6.29.1 הסכם עם מאסטרס

ביום 7 ביולי 2022 התקשרה החברה בהסכם לייצור והרכבה של משאבות אנבלה עם יצרן סיני בשם "מאסטרס תעשיות בע"מ", שהינו ספק המשאבות העיקרי המוזכר לעיל. במסגרת ההסכם, נקבע כי ייצור חלק מהמוצר והרכבת המוצר תעשה על ידי ספק זה במפעל שברשותו, זאת בהתאם לתבניות שייצר בהתאם לתוכניות אשר יסופקו לו על ידי החברה.

על פי ההסכם, הספק העיקרי ישמש כיצרן של יחידת היניקה, כספק ההרכבה וכמו כן, הספק מבצע את הבדיקות הנדרשות ואריזת משאבת אנבלה, כאשר במפעלו מורכבים סך כל חלקי המוצר המגיעים מספקי משנה נוספים (ספק יחידת הואקום, ספק כבל היברידי, ספק מגן שד (קונוס), ספק קופסאות ועוד). כמו כן, הספק העיקרי אחראי לאריזתן והכנתן לשילוח של משאבות אנבלה בתצורתן הסופית לאחר בדיקת תקינותן, תוך עמידה בכמויות נדרשות ובתקני איכות בתהליך הייצור כמוסכם בין הצדדים (להלן בס"ק זה: "השירותים").

במסגרת אספקת השירותים, אחראי הספק העיקרי על ניהול ההזמנות מספקי המשנה על כל היבטיו, לרבות ביצוע הזמנות, מבדקי איכות (בהתאם לתקנים),

בדיקות קבלה ועוד על מנת לעמוד בהיקף הזמנות החברה. הספק העיקרי מחויב לעמידה בדרישות רגולטוריות שונות ובכלל זה, עמידה בתקן ISO 13485 (2016).

אספקת המשאבות תבוצע על בסיס צפי רבעוני לכמויות מוסכמות, על פי הזמנות שישלחו על ידי החברה ובאישור הספק העיקרי. כחלק מכך, מחוייב הספק לספק חלקי חילוף ו/או יחידות נוספות ממוצרי החברה בשווי של 1% מסכום הזמנת הרכישה בכל משלוח. זמני האספקה הינם עד 45 ימים מיום אישור ההזמנה, ועל ספק המשאבות מוטלת האחריות להחזיק מלאי בטחון מינימאלי של מוצרים מורכבים המהווה כ-10% מהצריכה החודשית של החברה. החברה לא מחויבת להזמנת כמויות מינימאליות מהספק.

על פי ההסכם, תשלם החברה שיעור של 30% מסכום ההזמנה כ-10 ימים לאחר אישור ההזמנה מצד הספק, והיתרה (בשיעור של 70%) תשולם בתוך 30 ימים לאחר מועד שליחת משאבות אנבלה.

עוד נקבע בהסכם, כי הספק יעניק אחריות על פגמי ייצור או הרכבה על כלל חלקי המוצר, לתקופה של 18 חודשים.

ההסכם כולל הגבלת זכויות ושיוך קניין רוחני לחברה, וכן סעיפי אי תחרות לתחום הפעילות של החברה. ההסכם אינו כולל תניית בלעדיות.

ההסכם הינו לתקופה בלתי קצובה ואולם הן החברה והן הספק העיקרי רשאים להביא לסיומו של ההסכם במתן הודעה מראש של 180 ימים.

6.29.2 הסכם עם שילב

לפרטים אודות התקשרות החברה עם שילב ראו סעיף 6.12 לעיל.

6.29.3 הסכם עם מוקסי

ביום 31 ביולי 2023 התקשרה החברה בהסכם למתן שירותי שיווק ואסטרטגיה עם חברת "מוקסי מת'וד" (להלן: "מוקסי"). במסגרת ההסכם, נקבע כי מוקסי תהיה אחראית על יוזמות השיווק והמכירה של החברה בארצות הברית.

על פי ההסכם, מוקסי תבנה לחברה תוכנית אסטרטגית מותג ותוכנית שיווק בארצות הברית. כמו כן, מוקסי תהיה אחראית על הרחבת צוות השיווק של החברה בארצות הברית ותדרוכו. בנוסף, מוקסי תהיה אחראית על עבודת שיווק שוטפת לרבות עדכון אתר האינטרנט בארצות הברית, ניהול יוזמות שיווקיות, מכירות אונליין, PR, ניהול מדיה, ניהול קמפיינים באימייל, יצירת תוכן שיווקי ועוד.

כמו כן על פי ההסכם, תשלם החברה למוקסי בעבור שרותי CMO תשלום חודשי בסך של 10,000 דולר (כ- 37 אלפי ש"ח) בתוספת חודשית של אופציות בשווי 7,500 דולר (כ- 27 אלפי ש"ח) על פי שווי החברה נכון למועד חתימת ההסכם. בנוסף, תשלם החברה למוקסי בעבור שירותים נוספים על פי תעריפים שהוסכמו בין הצדדים.

ההסכם כולל שמירת מידע הקניין הרוחני של החברה, וכן אי תחרות לתחום הפעילות של החברה. ההסכם אינו כולל תניית בלעדיות.

ההסכם הינו לתקופה של 12 חודשים החל ממועד חתימת ההסכם ואולם הן החברה והן מוקסי רשאים להביא לסיומו של ההסכם במתן הודעה מראש של 30 ימים.

6.29.4 הסכם עם סנתום

ביום 31 בדצמבר 2023 התקשרה החברה בהסכם שירותים עם סנתום בע"מ (להלן: "סנתום"), חברה המתמחה בליווי חברות הזנק בהליך גיוס הון ואשר אחד מבעלי השליטה בחברה הוא בעל מניות מהותי בה (להלן בס"ק זה: "הסכם השירותים"). במסגרת ההסכם תספק סנתום לחברה שירותי הפקת תכני שיווק לצורכי קמפיין גיוס הון באמצעי שיווק שונים וגיבוש אסטרטגיה. על פי ההסכם, סנתום תהיה אחראית, בין היתר, לבניית דף קמפיין, כתיבת תכנים ואסטרטגיה שיווקית.

סנתום תהיה אחראית להפקת התכנים הנדרשים וניהולם, בכללם: כתיבת תכנים, בניית דף קמפיין האסטרטגיה השיווקית, ניסוח מסרים, כתיבת מודעות הפרסום לרבות גרפיקה, עריכת סרטונים בהתאם לצורך לרבות כתוביות, העלאת רעיונות להגברת חשיפה ויעילות. סנתום תבצע עדכונים שוטפים לחומר השיווקי על פי צרכי הקמפיין.

ההסכם יהא בתוקף החל ממועד חתימתו ועד לסיום קמפיין הגיוס, אשר צפוי להתרחש במהלך החודשים מאי - יולי 2024. במהלך תקופת ההתקשרות, רשאית החברה לבטל ההסכם בתנאים הקבועים בו.

בתמורה למתן השירותים, תשלם החברה לסנתום תשלום חד פעמי בסך של 10,000 ש"ח, 3% מסך תמורת ההנפקה²⁰, 2% מסך ההשקעות שתבוצענה בחברה החל מכניסתה של סנתום. בנוסף, החברה תשקיע כספים לטובת פרסום הקמפיין.

ההסכם כולל התחייבות הצדדים לסודיות וזכויות הקניין הרוחני של סנתום.

²⁰ אשר יעמוד על סך 150,000 ש"ח בהנחת גיוס הסכום המינימלי.

נכון למועד התסקיף לא תלויים ועומדים הליכים משפטיים מהותיים שהחברה צד להם, למעט המתואר להלן:

ביום 13 במרץ 2023, ה"ה איתי בירון (להלן: "בירון") שלח מכתב התראה לפני נקיטה בהליכים משפטיים (להלן: "מכתב ההתראה") לידי מר רון אדלמן (להלן: "אלדמן").

למיטב ידיעת החברה, עיקרי טענותיו של בירון בהתאם למכתב ההתראה אשר נמסר למר אדלמן יסודם טרם הקמת החברה:

לטענת בירון, הוא ומר אלדמן התקשרו בהסכם מייסדים במסגרתו הסכימו, כביכול, להקים חברה משותפת בהחזקה שווה, שתפעל לקיים פעילות פיתוח ומחקר של תחומים טכנולוגיים רבים. בנוסף, לטענת בירון, כיומיים לאחר החתימה על הסכם המייסדים (ביום 25 בנובמבר 2016) התקשרו מר אדלמן ובירון עם גב' מריה ולדברג ומר סמיון ולדברג (להלן: "בני הזוג ולדברג") בהסכם שותפות לקידום מיזם "משאבה טבעית" (להלן: "המיזם").

בסמוך לאחר החתימה, הודיע מר אדלמן לבירון, על ביטול ההסכמים ועל כך שאין בכוונתו לקדם את הקמת החברה המשותפת כמו גם את קידום המיזם יחד עם בירון (להלן: "הודעת הביטול"). ביום 12 בספטמבר 2017, כ-9 חודשים לאחר הודעת הביטול, התקשרו בני הזוג ולדברג עם אלדמן לצורך הקמת החברה.

דרישתו לסעד: לגישתו של בירון הוא זכאי למחצית מאחזקותיו של מר אדלמן בחברה שהוקמה לטענתו על בסיס המיזם (כהגדרתו לעיל).

ביום 23 במרץ 2023, נשלח מכתב תשובה מטעמו של מר אדלמן, אשר דוחה את כלל טענות בירון ומציין, כי עסקינן בניסיון מופרך מעיקרו וחסר כל בסיס עובדתי או משפטי של בירון לדרוש אחזקות בחברה שכלל אינן קשורות אליו. כמו כן, טוען מר אדלמן, כי לא בכדי המתין בירון למעלה מ-6 שנים, תוך שיהוי ניכר, בטרם נשלח המכתב דנן. בנוסף, מכתב התשובה מציין, כי אין בין מר אדלמן לבין בירון הסכם בתוקף בקשר לאחזקותיו של מר אדלמן בחברה, בירון לא היה בצוות המייסדים של החברה ולא תרם דבר לחברה או לפעילותה.

בהתאם לנייר עמדה מטעם עוה"ד של החברה מיום 3 בספטמבר 2023, על פי המידע והמסמכים שהוצגו בפניו כבר בחודש ינואר 2017, בוטל ההסכם שמר אדלמן ובירון התקשרו בו, עוד קודם להקמת חברה כלשהי מטעמם. בנוסף, הודיע מר אדלמן לבירון, שאף השתתפותו במיזם מבוטלת ואין לבירון כל חלק במיזם זה. בפועל, בירון לא נשא בהוצאות כלשהן של המיזם; לא ביצע פעולה כלשהי עבור המיזם; אין הוא מחזיק בידע הטכנולוגי הנדרש כדי לקדם מיזם מעין זה והוא לא התבקש אף להעניק שירותים אחרים למיזם זה. בהתאם לאמור לעיל, אין כל בסיס לטענות מצד בירון כלפי החברה; החברה אינה צד להסכם כלשהו עם בירון; דבר קיומו של

קשר כלשהו עם בירון התגלה לחברה רק לאחר שליחת מכתב ההתראה האמור לידי מר אדלמן, במסגרתו נטענו טענות אך ורק כלפי מר אדלמן ובקשר לשיעור אחזקותיו בחברה.

ביום 10 בספטמבר 2023, נשלח מכתב התראה נוסף על ידי בירון, לאחר החלפת עו"ד המייצגים, המופנה אף לבני הזוג ולדברג. במסגרת מכתב זה חוזר בירון על טענותיו, מוסיף טענה חדשה בדבר הקמת חברה משותפת עם אדלמן בשנת 2020, אשר הייתה חליפית לחברה שלא הוקמה בשנת 2016. בחינת המכתב מקשה על הבנת הדרישות של בירון והן מתפרשות בין קבלת מניות מידי אדלמן ובני הזוג ולדברג לבין דרישה להקצאת מניות בשיעור של 33% מהון מניות החברה. כמו כן, דורש בירון להתמנות כדירקטור וזכויות במידע. בירון מבהיר שאם לא יקבל את מבוקשו יפנה ישירות לחברה.

עמדת אדלמן וולדברג הדוחה את טענות בירון, בין היתר, כי אין קשר בין הקמת המיזם בשנת 2020 לבין פעילות החברה - לא השתנתה.

ביום 10 בספטמבר, 2023 חתמו מר אדלמן ובני הזוג ולדברג על כתב התחייבות לטובת החברה, למרות שלא חלה עליהם כל חובה לעשות זאת, ומבלי שהדבר יהווה הודאה כלשהי באילו מטענותיו של בירון, לפיו, ככל שייפסק, בהחלטה חלוטה, כי בירון זכאי למניות החברה, יעביר מר אדלמן לידי בירון, לא יאוחר מהמועדים שייקבעו בהחלטה החלוטה, מתוך אחזקותיו, את סך המניות שייפסקו לטובתו ו/או כל החלטה אחרת, בין ממונית ובין שאינה ממונית שתתקבל בפסק הדין החלוט ובהתאם ללוחות הזמנים שיקבעו באותה החלטה.

ביום 6 בדצמבר, 2023 הגיש בירון תביעה כנגד אדלמן, בני הזוג ולדברג והחברה (להלן: "הנתבעים") במחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בתל אביב. במסגרת התביעה, חוזר בירון על טענותיו ממכתבי ההתראה ומבקש לקבל סעדים של צווים הצהרתיים בדבר קיומם של הסכם מייסדים שלא התממש בינו לבין אדלמן וכן הסכם שותפות שלא התממש בינו לבין אדלמן ובני הזוג ולדברג. כמו כן, מבקש בירון צווים הצהרתיים בדבר במחצית מאחזקותיו של אדלמן במניות החברה ומינויו כדירקטור בחברה וכן בעלות בשיעור של 16.5% בזכויות בפטנט שבבעלות החברה. כמו כן, מבקש בירון צווים לקבלת חשבונות בקשר לפעילות החברה ומסחור הפטנט שבבעלותה וכן בקשה להתיר לו תיקון של כתב התביעה בהתבסס על המידע שיתקבל במסגרת הצווים לקבלת חשבונות (להלן: "התביעה").

ביום 21 באפריל 2024, הוגש מטעם הנתבעים, כתב הגנה ארוך ומפורט בו נטען, כי על התביעה להידחות על הסף ולחילופין לגופה. טענות הסף לסילוק התביעה כוללות טענות קיומו של שיהוי ניכר בהגשת התביעה והעדר סמכות בינלאומית לדון על תוקף הפטנט האמריקאי נשוא התביעה.

בהתאם למכתב עו"ד החברה מיום 19 ביוני 2024, התובע הגיש ביום 10 ביוני 2024 כתב תשובה מטעמו לכתבי ההגנה מטעם הנתבעים, במסגרתו ציין, בין היתר, כי לא היה מודע

למצבו הרפואי של אדלמן ותיאר את מערכת היחסים המשפחתית ביניהם. לגופן של טענות ההגנה, ישנה חזרתיות על טענות המפורטות בכתב התביעה, הכחשה של תוכן הפגישה בין התובע לבין ולדברג וניסיון מאולץ של התובע להסביר את מצגיו בשנת 2021, לפיהם לא היה קשור לחברה ולפיתוחיה. אין בכתב התשובה כדי לשנות מהערכת הסיכויים הנמוכה של קבלת התביעה כנגד החברה.

התיק נקבע לדיון קדם משפט ליום 16 בספטמבר 2024, ועד למועד זה על הצדדים להשלים את ההליכים המקדמיים בתיק. נכון למועד זה, ניתן להעריך כי סיכויי התביעה להתקבל כנגד החברה נמוכים מ- 30% ובכל המקרה הסעדים המתבקשים אינם סעדים כספיים.

לפרטים נוספים אודות הליכים משפטיים מהותיים של החברה ראו ביאור 12. לדוחות הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023 הנכללים בתשקיף זה.

6.31 יעדים ואסטרטגיה עסקית

בכוונת החברה להשיק ולפתח מוצרים ואביזרים נלווים נוספים בתחום ההנקה ושאיבת חלב האם, תוך כדי הצגת חדשנות ושילוב של טכנולוגיית עקרון דימוי פעולת לשון תינוק בדגמי משאבות נוספים ומתקדמים. החברה מתכננת לבנות מותג המבוסס על מספר מוצרים ומוצרים נלווים תוך ניצול היתרון הטכנולוגי של החברה, ובכך להביא לגידול משמעותי במכירות ולבנות חברה גדולה ורווחית.

החברה השיקה את מוצריה ברחבי ארצות הברית בינואר 2024, באתר החברה במכירה ישירה אונליין. עוד מתכננת החברה להשיק את המוצרים בהדרגה בשווקים הבינלאומיים כאשר הראשון מביניהם הינו ארצות הברית. בנוסף, בכוונת החברה להרחיב פעילותה בארצות הברית על ידי מכירה באתרי איקומרס (כגון אמזון ובייביליסט), מכירה ברשתות שיווק (כגון וולמארט וטרגט) ומכירה באמצעות חברות ביטוח. החברה תשיק את המוצר גם באנגליה ושאר מדינות אירופה, באופן דומה, תחילה במדינות בעלות נתח שוק משמעותי, כגון אנגליה וגרמניה. בהמשך שואפת החברה להשיק את מוצריה באסיה ואוסטרליה באמצעות מפיצים.

החברה פועלת להשגת אישורים רגולטוריים בשווקי היעד. בארצות הברית החברה קיבלה את אישור ה-FDA והחלה לשווק את מוצריה. כמו כן החברה ביצעה את הבדיקות הנדרשות ויש לה את האישורים הנדרשים לשיווק המוצר באנגליה תחת דרקטיבה של SELF DECLARATION.

כמו כן, משאבת אנבלה קיבלה אישור CE אשר יאפשר לחברה למכור את מוצריה באירופה. האישורים הרגולטוריים באסיה ובאוסטרליה משתנים בהתאם למדינות השונות וישגו על ידי המפיצים, בתמיכת החברה (בחלק מהמדינות מתבססים על אישורי ה-FDA וה-CE).

החברה שואפת, ככל שתנאי השוק וביצועי החברה וחברת הבת יאפשרו, לעשות אקזיט באחת משתי דרכים :

(1) מכירת החברה לחברה גדולה בתחום עיסוקה או בתחום עיסוק קרוב

שוק המשאבות מתאפיין במספר שחקנים גדולים ותהליכי קונסולידציה. לא מן הנמנע שכאשר החברה תציג מכירות משמעותיות בארצות הברית ובשווקים נוספים, תוך לקיחת נתח שוק מהחברות הגדולות בתחום, תקבל החברה הצעה לרכישתה מאחת החברות הגדולות. בטווח הקצר והבינוני החברה מתכננת להגדיל את עסקיה, לכבוש נתח שוק ולייצר ערך ככל שניתן.

חברות פוטנציאליות לרכישת החברה הינן חברות גדולות המייצרות משאבות חלב אם, כגון מדלה, או חברות בתחום התינוקות שאין להן פעילות משמעותית בתחום משאבות ההנקה, כגון MAM, וירצו להתפתח בתחום זה.

(2) הנפקת החברה

הגדלת הכנסות החברה להיקף של עשרות מיליוני דולרים וצורך במימון נוסף עשויים להביא להנפקת החברה מה שינזיל את אחזקות בעלי המניות ויאפשר הרחבת הפעילות העסקית.

המידע בדבר יעדי החברה והאסטרטגיה העסקית שלה הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע האמור מבוסס על ניתוחי שוק, הכרת החברה את השווקים בהם היא פועלת, מתחריה, פעילותה של החברה בפועל וכו'. המידע האמור יכול שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, כתוצאה מאירועים בלתי צפויים אשר אינם בהכרח בשליטתה של החברה, לרבות צרכי השוק, העדפות הצרכנים, התכנות טכנולוגית, התנהגות מתחריים ו/או כתוצאה מהתממשות אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.33 להלן.

6.32 צפי להתפתחות בשנה הקרובה

6.32.1 במהלך השנה הקרובה, בכוונת החברה למקד פעילותה בתחומים הבאים :

- השקת משאבה דו צדדית בארצות הברית.
- פיתוח משאבה לבישה.
- פיתוח לצורך הורדת עלויות ייצור.

- פיתוח ורכישת תבניות לתמיכה בפיתוח משאבה לבישה, בהתאם לכושר הייצור הנדרש.

6.32.2 השקעות מהותיות שצפויות בשנה הקרובה:

החברה צופה כי עיקר הוצאותיה בשנה הקרובה יופנו להרחבת אופרציית שיווק והפצה בארצות הברית, מימון צוות פיתוח, רכישת תבניות, בדיקות במעבדות לצרכי אישורים רגולטוריים ורישום פטנטים. בנוסף, החברה תתחיל להיערך לשיווק והפצת משאבת אנבלה באנגליה.

המידע בדבר הצפי להתפתחות בשנה הקרובה הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך. המידע האמור מבוסס על הכרת החברה את השווקים בהם היא פועלת, מתחריה, פעילותה של החברה בפועל וכו'. המידע האמור יכול שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה, לרבות מהותית, מהצפוי, כתוצאה מאירועים בלתי צפויים אשר אינם בהכרח בשליטתה של החברה ו/או כתוצאה מהתממשות אילו מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 6.33 להלן.

6.33 דיון בגורמי סיכון

להלן גורמי סיכון המשפיעים על החברה והערכת הנהלת החברה בדבר מידת השפעתם על עסקיה:

6.33.1 סיכוני מקרו

6.33.1.1 **חשיפה לסיכוני שוק** - החברה רוכשת מספקיה בדולר בעוד עיקר הכנסותיה והוצאות השכר שלה הן שקליות. לפיכך, החברה חשופה לשינויים בשערי חליפין, בפרט דולר. לפרטים ראו ביאור 4 לדוחות הכספיים הנכללים בתשקיף.

6.33.1.2 **סיכוני ריבית ואינפלציה** - שנת 2023 התאפיינה בסביבת אינפלציה נמוכה יותר בהשוואה לשנים האחרונות. שיעור האינפלציה השנתי ירד קרוב מאוד לרף העליון של טווח היעד של בנק ישראל (1%-3%) והתאפיין במגמת ירידה. האינפלציה השנתית עמדה בחודש נובמבר השנה על שיעור של 3.3% לעומת 5.3% בחודש נובמבר 2022. עם זאת, בבנק ישראל הבהירו כי ההתנהלות הפיסקלית של ממשלת ישראל, שהגדילה מאוד את תקציב 2023 בגלל מלחמת "חרבות ברזל" כמעט בלא להסיט לכך תקציבים קיימים, עשויה להשפיע על האינפלציה ולדחות את סבב הורדת הריבית הצפוי במהלך שנת 2024. בשנת הדוח לא הייתה השפעה מהותית ישירה של האינפלציה על תוצאות החברה. בהתאם לבחינת החברה נכון למועד

זה, עלויות הריבית אינן משפיעות באופן מהותי על הוצאות המימון של החברה מאחר ורוב המימון של החברה הינו מגיוסי הון והון עצמי. הנהלת החברה מעריכה כי במידה והאינפלציה ועלויות הריבית תמשכנה, יחול גידול בעלויות המימון ועלויות חומרי הגלם והייצור, אשר עשויות להביא לירידה ברווחיות. הנהלת החברה עוקבת באופן שוטף אחרי השינויים בעלויות חומרי הגלם והייצור ונערכת להגיב בהתאם.

6.33.1.3 **סיכון נזילות** - סיכון נזילות הינו סיכון שהחברה תתקשה לקיים מחויבויות הקשורות להתחייבויות פיננסיות שסילוקן יהיה באמצעות מזומן או נכס פיננסי אחר. הנהלת החברה, בוחנת באופן שוטף את מצב הנזילות בחברה, על מנת לוודא שקיימת יתרת מזומנים מספקת לצרכים התפעוליים.²¹

6.33.1.4 **חשיפה לשביתות בנמלי ישראל** - שביתות בנמלי היס ו/או האוויר של מדינת ישראל עלולות לעכב ייבוא משאבות אנבלה ובכך לפגוע במכירות החברה, דבר העלול להיות כרוך בהוצאות לחברה ולגרום לפגיעה בתוצאותיה. כמו כן, בעקבות מתקפות ארגון הטרור החותי על ספינות הובלה ביס האדום הכריזו חברות הספנות הגדולות בעולם על עצירת מעבר ספינותיהן ביס האדום ושינוי נתיבי ההפלגה לישראל (ואף לאירופה, דרך תעלת-סואץ) למסלולים עוקפי יבשת אפריקה. המשמעות המיידית של שינויים אלה הינה התייקרות במחירי ההובלה הימית ועלויות הביטוח של חברות הספנות, לצד התארכות משמעותית במועדי האספקה. השפעות האירועים כאמור, צפויות להביא להתייקרות במחירי התובלה של סחורות מהמזרח, לצד התארכות משמעותית במועדי האספקה, אשר עלולה להביא לעיכובים ואף לביטול הזמנות על ידי לקוחות החברה. השפעות אלה עלולות לפגוע בפעילות החברה ולהשפיע על תוצאותיה העסקיות. עם זאת, עיקר המשלוחים משנת 2024 ואילך צפויים להיות לארצות הברית.

6.33.1.5 **מיתון והאטה כלכלית** - השווקים בהם פועלת החברה מושפעים במידה ניכרת מהגאות והשפל בכלכלה העולמית. מיתון ואי ודאות כלכלית עלולים להביא לירידה בהשקעות חדשות, ירידה רכישות מוצרים ולהאטה כלכלית שעלולה לגרום לצמצום פעילות החברה עקב צמצום בביקוש למוצריה או דחייתן של הזמנות ממפיצי החברה, דבר אשר עלולה להיות לו השפעה שלילית על תוצאותיה העסקיות של החברה.

²¹ לעניין זה ראו הערת עסק חי בביאור ג' לדוחותיה הכספיים של החברה ליום 31 בדצמבר 2023.

6.33.1.6 **הידרדרות המצב המדיני והביטחוני** - החרפה במצב הביטחוני בישראל עלולה לגרום לאובדן נתח שוק עתידי, עקב החשש של לקוחות או מפיצים בחוץ לארץ מיכולת החברה לעמוד באספקות סדירות. בהמשך לאמור בסעיף 6.8.2 לעיל, יצוין כי ככל שמלחמת "חרבות ברזל" תתארך ושוק ההון הישראלי ימשיך להיות מושפע מכך, עשויה החברה להתקשות לבצע גיוסי הון וחוב לצורך המשך צמיחתה. כמו כן, יתכן כי חלק מהלקוחות ימנעו מלקנות מוצר ישראלי.

6.33.2 סיכונים ענפיים

6.33.2.1 **תחרות** - בהמשך לאמור בסעיף 6.15 לעיל, החברה פועלת בסביבה תחרותית מאוד המורכבת ממספר שחקנים גלובליים ומקומיים חזקים, לצד שחקנים מקומיים קטנים ורבים. המשך העמקת המעורבות של שחקנים בינלאומיים בתחום הפעילות, בעלי נגישות למקורות מימון הנהנים מיתרון הגודל, עשוי להיות בעל השפעה מהותית על פעילות החברה והכנסותיה.

6.33.2.2 **תקינה** - החברה חשופה לסיכונים הנובעים מאי עמידתה בדרישות תקינה מסוימות או חדשות כמפורט בסעיף 6.28.3 לעיל. אי עמידת החברה בדרישות תקינה עלולה להוביל לכך שהחברה לא תוכל לספק את מוצריה ובכך להביא לפגיעה בתוצאותיה. יובהר כי נכון למועד התסקיף, החברה עומדת בדרישות התקינה הנדרשות בארצות הברית, אנגליה וישראל.

6.33.2.3 **חומרי גלם** - החברה חשופה לסיכונים הנובעים מהתייקרויות ו/או ממחסור זמני אפשרי ברכיבים ותתי מערכות הנרכשות ומיושמות על ידה במערכותיה. התייקרויות ו/או מחסור בחומרי גלם כאמור, עלולים להוביל להתייקרות מוצרי החברה, לעיכוב באספקת מוצרי החברה ללקוחותיה, לפגיעה במוניטין שלה ובכך להוביל לפגיעה בתוצאותיה.

6.33.2.4 **פיתוח טכנולוגיות ו/או מוצרים חדשים** - החברה חשופה לסיכונים הכרוכים בפיתוח מוצרים ו/או טכנולוגיות חדשות שהצלחת פיתוחם ו/או שיווקם אינם ודאיים. אי פיתוח מוצרים ו/או טכנולוגיות חדשות או פיתוח חלקי כמו גם אי יכולת לשווק או שיווק חלקי של מוצרים ו/או טכנולוגיות אלו עלולים להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

6.33.2.5 **איומי סייבר** - החברה מפעילה אמצעים שונים להגנת המערכות והנתונים, החל משימוש במערכות "Fire Wall" ("קיר אש") דרך שימוש בתוכנות

שונות למניעה של חדירות או הפרעות זדוניות בתפקוד מערכות המידע של החברה. יחד עם זאת, אין כל ערובה שאמצעים אלו ימשיכו להגן בעתיד בפני כל ניסיונות החדירה למידע של החברה או שיבוש בעתיד. חדירה או שיבוש כאמור עלול להשפיע לרעה על תוצאות החברה.

6.33.3 סיכונים ייחודיים לחברה

6.33.3.1 **פגיעה במוניטין** - חוזקם של המותגים הנמכרים על ידי החברה, הינו מגורמי ההצלחה המהותיים לחברה. פגיעה במיצוב ובזהות של מותגיה, עשויים להיות בעלי השפעה על מוניטין החברה ועל תוצאותיה.

6.33.3.2 **פגיעה בקניין הרוחני של החברה** - חוסר יכולת להגן על הקניין הרוחני של החברה עלול לגרור העתקות של מוצרי החברה בידי מתחרים ולפגוע בתוצאות העסקיות של החברה. החברה הגישה בקשה לרישום פטנט על מנגנון הלשון בשווקים העיקריים וביצעה חיפוש לגבי פטנטים קיימים. עם זאת, בתחום עיסוק החברה, קיים קניין רוחני קודם רב (prior art) ו- (freedom to operate) וייתכן שבעתיד ינסו לתקוף את קניינה הרוחני של החברה, על בסיס פטנטים קודמים הקיימים בשוק, שהחברה אינה מודעת לקיומם.

6.33.3.3 **העתקות של משאבת אנבלה** - תחום פעילותה של החברה המציעה והענף בו היא פועלת הינו תחרותי, וקיים סיכון שמתחרים של החברה המציעה יעתיקו את מוצרי החברה ויפתחו מוצרים דומים, מתקדמים יותר, בטוחים יותר ו/או יעילים יותר מאלו שמפתחת החברה המציעה.

6.33.3.4 **מחסור בכוח אדם מיומן** - אחד מגורמי ההצלחה של החברה בכל שנות פעילותה הוא העסקה של כוח אדם מיומן, מקצועי ומנוסה. מחסור בכוח אדם כזה יכול להשפיע על התנהלות החברה.

6.33.3.5 **קניין רוחני שאינו רשום** - סימן המסחר של החברה רשום בסין על שם של חברה בעלת שם דומה, לכן קרוב לוודאי שהחברה תדרש לפעול תחת סימן מסחר שונה כאשר תפעל לשיווק מוצריה באזור גיאוגרפי זה. בנוסף לכך, לחברה קניין רוחני רשום. אולם, בקשות החברה לרישום פטנט בכלל השווקים להוציא את ארצות הברית וסין לא הושלמו ומשכך, החברה חשופה לסיכונים הנובעים מהעדר רישום של אותו הקניין הרוחני. יובהר כי עובדי וספקי החברה חתומים על הסכמי סודיות.

6.33.3.6 **ספקים** - לחברה ספקים בלעדיים לחלק מחלקי המוצר של החברה כאשר לחברה קיימת תלות בספקים אלו. ניתן להחליף ספקים אלו, אולם, הדבר יהא כרוך בזמן ומשאבים כספיים. כמו כן ספק הוריגין אשר מספק את יחידת היניקה למשאבת אנבלה - הינו יצרן ומשווק של משאבות חלב ועשוי להיות גם מתחרה של החברה. יש להדגיש שחברת הוריגין חתומה על הסכם אי תחרות והסכם סודיות.

6.33.4 להלן גורמי הסיכון והערכת החברה לגבי מידת השפעתם של גורמי הסיכון על פעילותה:

השפעה גדולה	השפעה בינונית	השפעה קטנה	
			סיכונים מאקרו
		X	חשיפה לסיכונים שוק
		X	סיכונים ריבית ואינפלציה
X			סיכון נזילות
		X	חשיפה לשביתות בנמלי ישראל
	X		מיתון והאטה כלכלית
X			הידרדרות המצב המדיני והביטחוני
			סיכונים ענפיים
	X		תחרות
	X		תקינה
	X		חומרי גלם
	X		פיתוח טכנולוגיות ו/או מוצרים חדשים
	X		איומי סייבר
			סיכונים ייחודיים לחברה
	X		פגיעה במוניטין
		X	פגיעה בקניין הרוחני של החברה
		X	העתקות של משאבת אנבלה
X			מחסור בכוח אדם מיומן
	X		קניין רוחני שאינו רשום
		X	תלות בספקים