

מילניום פוד-טק – שותפות מוגבלת

31 באוקטובר, 2021

לכבוד
הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ
רח' אחוזת בית 2
תל-אביב 6525216
באמצעות מגנ"א

לכבוד
רשות ניירות ערך
רח' כנפי נשרים 22
ירושלים 95464
באמצעות מגנ"א

ג.א.נ.,

הנדון: התקשרות בהסכם השקעה בחברת נוקו ט.פ בע"מ

השותפות מתכבדת לעדכן כי ביום 28 באוקטובר 2021, התקשרה בהסכם להשקעה בנוקו ט.פ בע"מ (להלן: "**החברה**" או "**נוקו**" ו- "**ההסכם**"), בהתאמה, לפי התנאים העיקריים אשר יפורטו להלן. ההשקעה של השותפות נעשית במסגרת סבב גיוס של עד 3 מיליון דולר ארה"ב שמצבעת נוקו, אותו מובילה השותפות (להלן: "**סבב הגיוס**").

א. תיאור תמציתי של ההתקשרות

להלן תיאור תמציתי של ההוראות העיקריות של ההסכם:

- המניות הנרכשות. בתמורה להשקעה של 1 מיליון דולר ארה"ב (להלן: "**סכום ההשקעה**"), נוקו תקצה לשותפות מניות בכורה א', לפי שווי חברה לנוקו של 5 מיליון דולר, לפני הכסף, אשר תקננה לשותפות אחזקה של כ- 16.67% מהון המניות המוקצה של החברה, על בסיס דילול מלא (לפני קבלת השקעות נוספות במסגרת סבב הגיוס). מועד השלמת השקעת השותפות והקצאת המניות לשותפות כאמור יקרא להלן "**מועד הקלוזינג הראשון**".
- קלוזינג נדחה. במשך 120 יום לאחר מועד הקלוזינג הראשון, החברה תוכל לגייס סכום נוסף של עד 1 מיליון דולר בתנאי סבב הגיוס כאשר לשותפות קיימת הזכות להשתתף באם החברה לא הצליחה לגייס את מלוא הסכום.
- אופציה. לכל המשקיעים בסבב הגיוס (כולל השותפות) תינתן אופציה להשקיע סכום כולל נוסף של 1 מיליון דולר בתמורה להקצאת של מניות בכורה א' בתמורה למחיר המניה בסבב הגיוס, כל אחד באופן יחסי לסכום השקעתו בסבב הגיוס (להלן: "**האופציה**"). האופציה תחול למשך תקופה של 18 חודשים ממועד הקלוזינג הראשון, או (ב) השלמת גיוס הון חדש של לפחות 3 מיליון דולר לחברה בתמורה להקצאת מניות לפי שווי קבוע, לפי המוקדם.
- זכות לדירקטור/משקיף. כל עוד שהשותפות תחזיק בלפחות 12.5% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה על בסיס המרה והשקיעה לפחות 50,000 דולר בסבב הגיוס, בנוסף להשקעת סכום ההשקעה, היא תהיה זכאית למנות 2 דירקטורים לדירקטוריון החברה. בכל מקרה אחר, כל עוד שהשותפות תחזיק בלפחות 6.67% מהון המניות המונפק והנפרע של החברה על בסיס המרה, היא תהיה זכאית למנות דירקטור אחד לדירקטוריון החברה. עד להנפקה של החברה, וכל עוד שלשותפות זכאות למנות פחות מ- 2 דירקטורים כאמור לעיל, תהיה לה הזכות למנות משקיף אחד לדירקטוריון החברה.
- מסלול הטבה מס' 46 של רשות החדשנות. בקשר עם סבב הגיוס, החברה הגישה בקשה לקבלת מענק מהרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית (להלן: "**רשות החדשנות**"), במסגרת מסלול הטבה 46 – תכנית לעידוד השקעות

הון ראשוני בחברות בתחומים בעלי סיכון גבוה, מגובות הון סיכון (להלן: "מסלול ההטבה"¹). סוכם, כי במידה שרשות החדשנות תאשר את הבקשה האמורה והחברה תקבל את המענק (להלן: "המענק"), החברה תעניק כתב אופציה לשותפות ולכל משקיע אחר שיעמוד בהגדרת "משקיע" בהתאם להוראות מסלול הטבה (להלן: "המשקיעים המאושרים"), בגובה השקעתו היחסית מסכום ההשקעה הכולל אותו יוכלו המשקיעים המאושרים להשקיע במסגרת המענק (אשר יתאם לחלקו היחסי מסך ההשקעה של המשקיעים המאושרים במסגרת סבב הגיוס), בתוספת ריבית, בהתאם להוראות מסלול ההטבה. משקיע אשר יממש את כתב האופציה יקבל מניות בכורה א' במחיר של סבב הגיוס. תקופת המימוש של כתב האופציה ויתר תנאי מימוש כתב האופציה יהיו כפופים להוראות מסלול ההטבה.

6. ההסכם כולל הוראות בדבר העברת מידע מהחברה לשותפות, כפי שיתבקש ע"י השותפות וכנדרש לצורך עמידת השותפות בחובות הדיווח שלה, בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 והתקנות שהוצאו מכוחו.

ב. תיאור תמציתי של חברה²

1. פעילות החברה

החברה הינה חברה פרטית, אשר התאגדה בישראל ביום 27.8.2019.

נוקו מפתחת פלטפורמת Direct To Consumer המבוססת על איסוף מידע חכם, במטרה לספק פתרונות לניהול ושיווק עולם הדוגמיות, כלים למחקר שוק ותוכניות נאמנות לחברות מזון, קוסמטיקה, ופארם בארץ ובעולם (להלן: "הפלטפורמה של נוקו").

בשנת 2020, נוקו נבחרה על ידי תנובה ו- Amazon Web Services להשתתף בתוכנית הסטארטאפים-CAPSULE³. כחלק מהתוכנית, נוקו קיימה פיילוט בתשלום עם מותג GO של תנובה.

2. מייסדי ומנהלי החברה

עומר כהן, Co-Founder & CEO - יזם, בעל ניסיון בעולמות הפיתוח העסקי, שיווק ואסטרטגיית מוצר. עבד כשנתיים בחברת IMA בתפקיד Business Development & Scouting Manager, עבד כשנה כמנהל פרויקטים חברת Myplay, עבד כשנתיים כאיש מכירות בחברת Arcom-Tech. עומר הינו בעל תואר ראשון בכלכלה ו-Data-Tech מאוניברסיטת רייכמן (הבינתחומי הרצליה). עומר למד מספר קורסים אקדמאיים בתחום ניהול המוצר וחווית משתמש ב- University of Virginia וב- UC San Diego.

דניאל נמט, Co-Founder & CTO - יזם, בעל ניסיון בפיתוח וארכיטקטורת תוכנה. בתחום הפינטק, דניאל עבד כשנה בחברת Trader Tools, כשנה במשרת פיתוח בחברת Credorax ובתחום מחשוב ענן – עבד כ- 3 שנים בחברת SAP. דניאל בעל תואר ראשון במדעי המחשב מאוניברסיטת רייכמן (הבינתחומי הרצליה), בעל התמחות מיוחדת כ-Data scientist מאוניברסיטת Harvard והתמחות ב-Machine Learning מאוניברסיטת Stanford.

3. סביבה כללית

החברה זיהתה את ההזדמנות הטכנולוגית והעסקית במספר מישורים:

- גדילה משמעותית בשנים האחרונות אצל חברות CPG⁴ אשר מחפשות ממשקי ופתרונות D2C⁵ מול הצרכן הסופי.
- חוסר בפתרונות חדשניים לאיסוף מיד ומחקר שוק.
- חוסר מיקוד ובקרה של תקציבי קידום מכירות בחברות מוצרי צריכה.
- קושי בהתאמת מוצר הצריכה ללקוח (פרסונליזציה) וחווית המשתמש, וזאת, בין היתר, לאור המשמעות הגבוהה מאוד שיש ליחסי מותג-לקוח.
- קושי בחלוקת דוגמיות במישור הפיזי עם חיבור טכנולוגי לעולם הדיגיטלי.
- חוסר שליטה וניהול מהצד של המותגים בדוגמיות המחולקות.
- צורך במקורות נוספים לאיסוף דאטה בעקבות רגולציה בתחומים מקבילים - לדוגמה פייסבוק.

¹ <https://innovationisrael.org.il/track46>

² מבוסס על מידע שנמסר לשותפות על ידי החברה.

³ Capsule היא תוכנית החדשנות של תנובה בליווי Amazon Web Services, המהווה קרקע ליזמות, פיתוח ויישום של פריצות דרך טכנולוגיות וחדשנות דיגיטלית בצרכנות ובקמעונאות.

⁴ חברות CPG הינן חברות המוכרות, בין היתר, גם מוצרי צריכה ארוזים (משמעות CPG באנגלית: Consumer Packaged Goods).

⁵ D2C משמעו ישירות לצרכן (באנגלית: Direct to Consumer).

יצוין, כי הנתונים המובאים בסעיף זה להלן מבוססים על פרסומים פומביים⁶ ומבוססים על ניסיון החברה, אשר דיוקם לא נבדק על ידי השותפות באופן עצמאי בשל העלויות הגבוהות הכרוכה בביצוע בחינה עצמאית כאמור.

4. מוצרי החברה והטכנולוגיה בפיתוח

למועד הדיווח, הפלטפורמה של נוקו הינו מוצר עובד המשווק ללקוחות החברה. במקביל לשיווק ומכירת המוצר הקיים, החברה עובדת בהמשך פיתוחו והרחבת יכולותיו, כמפורט להלן.

הפלטפורמה של נוקו מורכבת מ- 4 מוצרים עיקריים, כדלקמן:

4.1. התקן פיזי - התקן, המורכב ממסך מגע ומחשב המפעיל תוכנה שהחברה פיתחה, אותו מחברים למכונות ממכר (כגון מכונות ממכר מזון או משקאות). ההתקן הופך את מכונת הממכר לפלטפורמת Data וחלוקת דוגמיות אינטראקטיבית. החברה מתממשת למכונות ממכר טכנולוגיות, ובעזרת התוכנה שפיתחה, מכונות הממכר מאפשרות חלוקה בצורה פרסונלית של דוגמיות. בתמורה, המכונות אוספות מידע מהצרכנים ומפיקות מהם תובנות צרכניות, וזאת במטרה לתת ערך למותג בפעילויות קידום מכירות, השקת מוצרים וחדירה לשווקים בקמפיין דוגמיות אינטראקטיבי, עם כלים לשליטה אוטומטית מרחוק ואיסוף מידע.

4.2. מערכת Business Intelligence - כל מותג (לקוח) מקבל מהחברה מערכת Dashboard, שבה הוא יכול לנהל ולצפות בכל המתרחש במהלך קמפיין הדוגמיות הפיזי והדיגיטלי, בזמן אמת. המערכת מספקת ללקוח אפשרות התממשקות לתוכנות מידע, דיגיטל ופרסום שונות, אשר בעזרת רכיבי למידת מכונה ובינה מלאכותית (AI) שלהן, מנהל המותג ינסה להפיק תובנות על הצרכנים והמוצרים (לדוגמא, העדפה צרכנית לטעם, חתך גילאים, מיקום גיאוגרפי, ניטור רכישה ספציפי על ידי אדם).

4.3. פתרון דוגמניות דיגיטלי – החברה פיתחה פתרון לחלוקת דוגמיות דיגיטלית, שבו המותג חושף לצרכן ממשק באונליין – שאלון דיגיטלי. הצרכן עונה על השאלון וניתנת לו האפשרות לקבל את הדוגמית דרך איסוף מאחת המכונות, בדואר או בשליחות עד הבית. החברה קיימה פילוט ליישום פתרון זה עם אחד מלקוחותיה, ומתכוונת להעמיק באפשרויות ובטכנולוגיות של מוצר זה עם לקוחות קיימים וחדשים.

4.4. תוכנית SaaS - נכון למועד הדיווח, החברה מפתחת פתרון תוכנה - SaaS, אשר יאפשר לחברות ה-CPG⁷ בעולם, לנהל במקום אחד ממשקי D2C⁸ מול הצרכן הסופי. בין הכלים: חלוקת דוגמיות באונליין, קבוצת מיקוד ומחקר דיגיטלית, פתרון מנויי דוגמיות לצרכנים, איסוף דאטה על ידי סקרים חכמים ועוד. כלים אלו יתממשקו למערכות E-commerce, Data, Marketing וכו'.

5. המודל העסקי

המודל העסקי של נוקו מחולק ל-2:

5.1. הפתרון הפיזי (מכונות) - חלוקת כמות שנתית / רבעונית של דוגמיות, אותה הלקוח מבקש לחלק דרך מכונות הממכר, אליהן מחוברת הפלטפורמה של נוקו. הלקוח משלם סכום על כל דוגמית שמחולקת דרך הפלטפורמה של נוקו.

5.2. פתרון התוכנה (SaaS) - נכון למועד הדיווח, בכוונת החברה לעבוד גם באמצעות מודל מנויים (subscriptions).

הערכת החברה בדבר הצלחת השמת פתרון התוכנה הינו מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, המבוסס על המידע הקיים בידי החברה נכון למועד הדיווח ואינו וודאי.

⁶ <https://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1001359222>

⁷ חברות CPG הינן חברות המוכרות, בין היתר, גם מוצרי צריכה ארוזים (משמעות CPG באנגלית: Consumer Packaged Goods).

⁸ D2C משמעו ישירות לצרכן (באנגלית: Direct to Consumer).

6. הסביבה התחרותית

למיטב הערכת נוקו, מתחריה העיקריים נכון למועד דוח זה, הינם:

שם המוצר	יצרן	יתרונות וחסרונות לעומת מוצרי יופיקס שבפיתוח
פלטפורמת דוגמיות דיגיטלית	Sampler.io	יתרונות: החברה היא קנדית ופעילה בשוק הגלובלי. חסרונות: - החברה מספקת פתרון דוגמיות דיגיטלי בלבד (ללא פתרון פיזי - מכונות). - החברה אינה מייצרת פתרונות D2C דיגיטליים מלבד חלוקת דוגמיות.
מכונות Vending Machines Mini	Vengo Labs	יתרונות: החברה פרוסה בארה"ב עם מכונות. חסרונות: - עיקר העיסוק שלה הוא לא דוגמיות אלא מכירת מוצרים. - המכונות ממוקמות במתחמי מגורים / חללי עבודה ולא בקניונים / מתחמי מסחר. - המכונות הינן קטנות מאוד. - לחברה אין פתרון דיגיטלי.
מכונות דוגמיות בסופרמרקטים	Freeosk	יתרונות: החברה פרוסה בארה"ב עם מכונות. חסרונות: - המכונות ממוקמות רק בסופרמרקטים. - לחברה אין פתרון דיגיטלי. - המכונות מחלקות סוג מוצר אחד, ולא התאמה של מספר מוצרים על פי התאמה אישית.

המידע דלעיל בנוגע למאפייני הפתרונות המתחרים במוצרי החברה, כמו גם יתרונותיהם וחסרונותיהם, מבוסס במלואו על מידע פומבי הקיים לגבי הפתרונות האמורים. בהתחשב באופיו של המידע האמור, החברה לא בחנה ו/או וידאה את נכונותו של המידע האמור, ואין באפשרותה לבחון ו/או לוודא את המידע האמור, מעבר לליקוט המידע בפומבי כאמור.

7. לקוחות

נכון למועד הדיווח, החברה נמצאת בהתקשרות עם מספר לקוחות משלמים, בהן יצרניות מזון, יבואנים ומפיצים, ומותגים בינלאומיים הפעילים בישראל ולחברה אין תלות באף לקוח.

8. מימון פעילות החברה

נכון למועד הדיווח, החברה מממנת את פעילותה באמצעות השקעות של המייסדים ושל צד שלישי וכן מהכנסות מלקוחות.

יצוין, כי החברה הינה חברת הזנק ולכן, נכון למועד הדיווח, יש לחברה הכנסות לא משמעותיים מלקוחותיה, וכי החברה עדיין עוסקת באופן לא מבוטל בפעילות פיתוח המוצר והטכנולוגיה שלה, ולכן בוחנת באופן שוטף את המצב בשוקי ההון ואת האפשרות לגייס כספים נוספים לצורך המשך מימון פעילות הפיתוח והרחבת פעילותה.

9. נכסים לא מוחשיים

לנוקו יש 4 נכסים של תוכנה תוכנה אותם היא פיתחה, כדלקמן:

9.1. מערכת הפעלה למכונות (Nokku OS)

9.2. אפליקציית תפעול ושליטה למכונות (Nokku Operator)

9.3. מערכת Business intelligence ללקוחות

9.4. תוכנה לאיסוף וניהול מידע אודות צרכנים המבוססת על שאלונים אינטרטיביים.

10. מגבלות ופיקוח

נכון למועד הדיווח, החברה עומדת בדרישות הרגולציה להגנת הפרטיות בישראל, ומרחיבה ומתאימה דרישות אלו בהתאם למדיניות והרגולציה החלים על לקוחותיה. עם התקדמות החברה וייצוא שירותיה ומוצריה לחו"ל, תידרש לעמוד בתקינה ומדיניות רגולטורית בכל גיאוגרפיה בה תבקש החברה לפעול.

ג. כללי

1. השותפות הגישה בקשה לרשות החדשנות כנדרש בתקנון הבורסה לניירות ערך בתל-אביב ביחס לחברה ורשות החדשנות לא הביעה עמדה לגבי הבקשה עד תום 30 ימים מועד הגשת הבקשה. השותפות מצהירה, כי התחום העיקרי בו עוסקת יופיקס הינו מחקר ופיתוח או ייצור ושיווק של פירות המחקר והפיתוח, כמתואר בדוח זה לעיל, וכי היא מבצעת פרויקטים של מחקר ו/או פיתוח, כהגדרת מונחים אלה בחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984.
2. נכון למועד הדוח, לפי לאתר⁹ Start-Up Nation Central, נוקו נמצאת בשלב המימון Bootstrapped ובשלב המוצר – Released¹⁰.
3. יובהר כי ההשקעה ברכישת המניות הנרכשות אינה עולה על 40% מנכסי השותפות על פי דוחותיה הכספיים האחרונים במועד ההשקעה.

בכבוד רב,

מילניום פוד-טק ניהול בע"מ
השותף הכללי במילניום פוד-טק – שותפות מוגבלת
על ידי חנן שניידר, מנכ"ל ודירקטור

⁹ https://finder.startupnationcentral.org/company_page/nokku

¹⁰ שלב Released באתר Startup National Central מוגדר כמוצר זמין לשימוש בשוקי היעד (ומחוצה לו).
https://finder.startupnationcentral.org/glossary_page