

דו"ח הדירקטוריון לבעלי המניות¹
לתקופה שנסתיימה ביום 31 בדצמבר 2005

כללי

פרוטרום תעשיות בע"מ ("פרוטרום" או "החברה") היא חברה גלובלית שנוסדה בשנת 1933 והפכה לחברה ציבורית בשנת 1996. פרוטרום עוסקת בפיתוח, יצור ושיווק של תמציות טעם (Flavors) וחומרי גלם (Fine Ingredients) המשמשים בייצור מזון, משקאות, תמציות טעם וריח, מוצרי פארמה/נוטרה (Pharma/Nutraceutical), טיפוח אישי (Personal Care) ומוצרים נוספים. פרוטרום מייצרת, משווקת ומוכרת בשנה מעל 14,000 מוצרים ליותר מ 3,500 לקוחות ביותר מ 100 מדינות ומפעילה אתרי יצור באירופה, בצפון אמריקה, בישראל ובאסיה.

בשנים האחרונות מיישמת פרוטרום אסטרטגיה להשגת צמיחה מהירה, מעל הממוצע בתעשייה בה היא פועלת, הן על ידי צמיחה פנימית והן על ידי רכישות אסטרטגיות. פרוטרום מתמקדת הן בלקוחות רב-לאומיים גדולים והן בלקוחות בינוניים ומקומיים ומציעה להם שירות מעולה, איכותי ומותאם לצרכי הייחודיים של כל לקוח. פרוטרום מתמקדת הן בשווקים מפותחים כגון מערב אירופה וארצות הברית והן בשווקים מתפתחים כגון מדינות חבר העמים לשעבר, מזרח אירופה ואסיה, בהם שיעור הצמיחה גבוה מהממוצע העולמי. פרוטרום מציעה ללקוחותיה סל מוצרים מגוון ורחב המורכב ברובו ממוצרים טבעיים ומוצרים ייחודיים וחדשניים כגון רכיבי מזון טבעי פונקציונלי, והיא משקיעה ותמשיך להשקיע בפעילות המחקר והפיתוח שלה.

פרוטרום פועלת במסגרת שתי חטיבות עיקריות - חטיבת התמציות וחטיבת חומרי הגלם:

- **חטיבת התמציות** - במסגרת חטיבת התמציות עוסקת פרוטרום בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של תמציות טעם ו Food Systems המשמשים בעיקר לייצור מזון ומשקאות ומוצרי צריכה נוספים. פרוטרום מפתחת אלפי תמציות שונות ללקוחותיה, ברובן כאלו המותאמות לצרכי של לקוח ספציפי, והיא עוסקת באופן מתמיד בפיתוח תמציות חדשות במטרה להתאים את מוצריה להעדפות צרכניות משתנות ולדרישות עתידיות של לקוחותיה. חטיבת התמציות היא הרווחית יותר מבין פעילותיה של פרוטרום ועוברת בשנים האחרונות תהליך של צמיחה מואצת. מכירות חטיבת התמציות גדלו מ 39.2 מיליון דולר בשנת 2001 ל 156.6 מיליון דולר בשנת 2005. הצמיחה במכירות של חטיבת התמציות, נובעת מהתמקדות הן בשווקים מפותחים והן במתפתחים, תוך מתן שירות מעולה הן ללקוחות רב-לאומיים והן ללקוחות בינוניים ומקומיים, והרכישות האסטרטגיות שבוצעו בשנים האחרונות.

¹ ערך בהתאם לדוחות הכספיים המאוחדים של החברה אשר נערכו בהתאם לתקני חשבונאות של המוסד הישראלי לתקינה חשבונאית.

- **חטיבת חומרי הגלם** - במסגרת חטיבת חומרי הגלם עוסקת פרטורום בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של מיצויי טעם טבעיים (Natural Flavor Extracts), רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים (Natural Functional Food Ingredients), מיצויים טבעיים מצמחי מרפא (Natural Pharma/Nutraceutical Extracts), שמנים אתריים ייחודיים, מוצרי הדרים, כימיקלים ארומטיים, שרפים ומייצבים טבעיים. מוצרי חטיבת חומרי הגלם נמכרים בעיקר לתעשיות המזון והמשקאות, הטעם והריח, הפארמה והנוטרה (Pharma/Nutraceutical) והטיפוח האישי. מכירות חטיבת חומרי הגלם צמחו באופן משמעותי מ 57.6 מיליון דולר בשנת 2001 ל 84.6 מיליון דולר בשנת 2005, הצמיחה במכירות חטיבת חומרי הגלם נובעת, בעיקרה, מפיתוח מוצרים חדשים וחדשניים בעלי ערך מוסף ושיעור רווחיות גבוה מהממוצע, מסל המוצרים הטבעיים המגוון והגדול המהווה כ 70% ממכירות החטיבה ומהתמקדות הן בלקוחות רב-לאומיים והן בבינוניים ובמקומיים, ומרכישות אסטרטגיות שהן חלק חשוב באסטרטגיית הצמיחה המהירה של פרטורום.

בנוסף לפעילויות חטיבת התמציות וחטיבת חומרי הגלם עוסקת פרטורום ביבוא ושיווק חומרי גלם שונים, שאינם מיוצרים על ידה, ללקוחותיה בישראל. פעילות זו אינה נחשבת כפעילות ליבה על ידי הנהלת החברה.

שנת 2005 הייתה שנה טובה לפרטורום. מגמת הצמיחה במכירות, ברווחיות וברווחים, נמשכה זו השנה השישית ברציפות. פרטורום המשיכה לבסס את מעמדה כאחת מיצרניות תמציות הטעם וחומרי הגלם המובילות בעולם. פעילותה של חברת Emil Flachsmann AG השוויצרית ("**פלקסמן**") אשר נרכשה בשנת 2003 ופעילות ה Food Systems האירופאית שנרכשה מחברת International Flavors & Fragrances Inc ("**IFF**") במחצית השנייה של שנת 2004 מוזגו בהצלחה עם הפעילות הקיימת של פרטורום. רכישות אלה ביססו את מעמדה של פרטורום, הרחיבו באופן ניכר את בסיס לקוחות המזון, המשקאות והתרופות שלה, את הפריסה הגיאוגרפית שלה בעולם (לרבות כניסה למדינות חדשות בהן הייתה לפרטורום נוכחות דלה או לא הייתה נוכחות כלל) ואת סל המוצרים (כולל מוצרים חדשים המשלבים תמציות טעם, מיצויים טבעיים, רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים ו Food Systems). הרכישות העניקו ומעניקות לפרטורום אפשרויות והזדמנויות חדשות רבות ל Cross-Selling, בין המוצרים והלקוחות החדשים שנוספו בעקבות הרכישות לבין מוצריה ולקוחותיה הקיימים.

בחודש יוני 2005 חתמה החברה על הסכם לרכישת פעילות המיצויים הטבעיים של חברת A.M. Todd Botanical Therapeutics האמריקאית ("**טוד**"). רכישת פעילות המיצויים הטבעיים של טוד חיזקה את עסקי המיצויים הטבעיים של פרטורום בעיקר בשוק האמריקאי. מיד לאחר השלמת הרכישה מוזגה הפעילות הנרכשת עם פעילותה הקיימת של פרטורום באתר החברה בניו-ג'רזי, ארה"ב.

לאחר תאריך המאזן, ביום 17 לינואר 2006, חתמה פרטורום על הסכם לרכישת 70% מהון המניות המונפק והנפרע של חברת GewürzMühle Nesse GmbH ושל חברת GewürzMühle

Nesse Gebr. Krause GmbH (שתי החברות יחדיו יקראו להלן "Nesse"). Nesse פועלת מאז שנת 1880, וכיום הינה קבוצה בינלאומית המשיגה שיעורי צמיחה פנימית גבוהים ומעסיקה כ-120 עובדים. Nesse עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות Savory חדשניים וייחודיים הכוללים תמציות טעם שאינן מתוקות וחומרי גלם פונקציונליים ייחודיים. רכישה אסטרטגית זו הינה צעד נוסף במימוש אסטרטגית הצמיחה המהירה של פרטרום. הרכישה מחזקת את היכולות הטכנולוגיות ואת סל המוצרים שמציעה פרטרום ללקוחותיה בתחום ה-Savory (תמציות הטעם שאינן מתוקות), ותומכת בהמשך חיזוקה ומיצובה של פרטרום במערב ובמזרח אירופה כספק מוביל בתחום תמציות הטעם. בכוונת פרטרום לנצל את תשתית השיווק והמכירות הגלובלית שלה, על מנת לממש את אפשרויות ה-Cross-Selling שרכישה זו מייצרת, הן על ידי הרחבת בסיס הלקוחות והן על ידי הרחבת סל המוצרים. עוד על רכישת Nesse ראה בפרק "אירועים לאחר תאריך המאזן" שלהלן.

במהלך חודש פברואר 2005, השלימה פרטרום גיוס הון על דרך של הנפקת מניות רגילות ורישום Global Depository Receipts ברשימה הראשית של הבורסה בלונדון. תמורת ההנפקה נטו שקיבלה החברה (בניכוי עמלה לחתמים והוצאות אחרות בקשר עם ההנפקה בסך כולל של כ-5.1 מיליון דולר) הסתכמה ל-75.8 מיליון דולר. גיוס הון זה הוסיף משקיעים גלובליים מהשורה הראשונה בעולם לבעלי המניות המשקיעים בחברה, שיפר את מבנה ההון שלה, תומך במיצובה כחברה גלובלית ונותן לפרטרום את האמצעים הדרושים לה על מנת להמשיך ולבצע רכישות אסטרטגיות, כחלק מיישום אסטרטגיית הצמיחה המהירה שלה. החברה מדווחת על תוצאותיה הכספיות לבורסה בלונדון על פי כללי International Financial Reporting Standards ("IFRS").

מכירות פרטרום בשנת 2005 הסתכמו ב-243.8 מיליון דולר ארה"ב, גידול של 23.9% לעומת שנת 2004, בה הסתכמו המכירות ל-196.8 מיליון דולר ארה"ב. הרווח הגולמי בשנת 2005 עלה ב-28% והסתכם ב-95.9 מיליון דולר לעומת 74.9 מיליון דולר בשנת 2004. הרווחיות הגולמית עלתה מ-38.1% ל-39.4%. הרווח התפעולי עלה ב-39.4% והסתכם ל-34.3 מיליון דולר בהשוואה ל-24.6 מיליון דולר בשנת 2004. הרווחיות התפעולית הגיעה ל-14.1% לעומת 12.5% בשנת 2004. הרווח הנקי צמח בשיעור חד של 52.6% ל-28.0 מיליון דולר לעומת כ-18.3 מיליון דולר בשנת 2004. הרווחיות הנקייה הגיעה לשיעור של 11.5% מהמכירות לעומת 9.3% בשנת 2004. הרווח למניה עלה אף הוא בשנת 2005 ועמד על 0.49 דולר לעומת 0.39 דולר למניה בשנת 2004 (זאת על אף גידול בהון המניות המונפק של החברה כתוצאה מגיוס ההון והרישום למסחר ברשימה הראשית של בורסת לונדון בחודש פברואר 2005).

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת שהשיגה החברה במהלך שנת 2005 הגיע ל-32.5 מיליון דולר לעומת 17.3 מיליון דולר בשנת 2004. בנוסף במהלך שנת 2005 מימשה החברה נכסים לא תפעוליים (מפעל בקנדה ונכסים בהונגריה שנרכשו בשנת 2003 במסגרת עסקת פלקסמן) בסכום כולל של כ-6.0 מיליון דולר. כמו-כן, בהתאם למנגנוני התאמת התמורה שנכללו בהסכם רכישת פעילות ה-Food Systems מ-IFF, התקבלו תקבולים בגין התאמות תמורה בסך של כ-4.6 מיליון דולר.

ההון העצמי של פרטרום ליום 31 בדצמבר 2005 הסתכם ב 172.9 מיליון דולר המהווים 77.0% מסך המאזן, לעומת 79.9 מיליון דולר ביום 31 בדצמבר 2004 אשר היוו 37.3% מסך המאזן.

מכירות פרטרום ברבעון הרביעי של שנת 2005 הסתכמו ב 52.6 מיליון דולר, ירידה של 7.6% וכ 1.6% בניכוי השפעת מטבעות לעומת הרבעון המקביל אשתקד. המכירות הושפעו מעונה חלשה יחסית של תעשיית המזון (בעיקר באירופה), החלשות המטבעות האירופאים מול הדולר וירידה מהותית במכירות מוצרי ארטכם. הרווח הגולמי בתקופה זו ירד ב 2.7% והסתכם ב 20.6 מיליון דולר לעומת 21.2 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד. על אף הירידה במכירות ברבעון הרביעי מגמת השיפור ברווח וברווחיות התפעוליים נמשכה. הרווח התפעולי עלה בשיעור של 2.4% והסתכם ב 5.6 מיליון דולר לעומת 5.5 מיליון דולר ברבעון המקביל. הרווחיות התפעולית הגיעה ל 10.7% לעומת 9.7% בתקופה המקבילה ב 2004. הרווח הנקי עלה בשיעור של 45.1% והסתכם ל 5.8 מיליון דולר (כולל רווח חד פעמי של 0.4 מיליון דולר שמקורו במכירת נכס לא תפעולי בקנדה) לעומת כ 4.0 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2004. הרווחיות הנקייה הגיעה ל 11.0% לעומת 7.0% ברבעון המקביל אשתקד. הרווח למניה עלה אף הוא ברבעון הרביעי של שנת 2005 ועמד על 0.10 דולר לעומת 0.08 דולר למניה ברבעון המקביל אשתקד (זאת על אף גידול בהון המניות המונפק של החברה כתוצאה מגיוס ההון ורישום למסחר ברשימה הראשית של בורסת לונדון בחודש פברואר 2005). תזרים מזומנים מפעילות שוטפת שהשיגה החברה ברבעון הרביעי של שנת 2005 הגיע ל 5.6 מיליון דולר לעומת 1.8 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

העלייה ברווח הנקי בשנים האחרונות, נובעת, בין היתר, ממגמת הצמיחה המהירה בהיקף הפעילות של פרטרום - צמיחה שמקורה בגידול, הן בחטיבת התמציות והן בחטיבת חומרי הגלם, ובמיזוג המוצלח של הפעילויות שנרכשו בשנים האחרונות. השיפור הנמשך בתמהיל המוצרים, תוך גידול עקבי בחלקה היחסי של חטיבת התמציות (הרווחית יותר מבין פעילויות פרטרום) מסך פעילויות פרטרום (64.2% בשנת 2005 לעומת 56.4% בשנת 2004 ו 48.8% בשנת 2003 ו 32.9% בשנת 2000), תרם אף הוא לשיפור ברווח הנקי. חטיבת חומרי הגלם המתמקדת בפיתוח והחדרת מוצרים חדשים וחדשניים בעלי ערך מוסף ושיעור רווחיות גבוה מהממוצע תרמה, אף היא, לשיפור בתמהיל המוצרים של פרטרום ולשיפור ברווח הנקי. בד בבד עם הגידול בפעילות בשנים האחרונות שומרת פרטרום על מדיניות הוצאות מבוקרת והדוקה, התורמת לעליה העקבית ברווחיות וברווח.

פרטרום מתמקדת בהמשך יישום אסטרטגיית הצמיחה המהירה שלה, אותה הצליחה ליישם בשנים האחרונות וזאת על מנת לחזק את מיצובה כאחת החברות המובילות בעולם בתחום הטעם וחומרי הגלם הייחודיים.

תוצאות הפעילות בשנת 2005

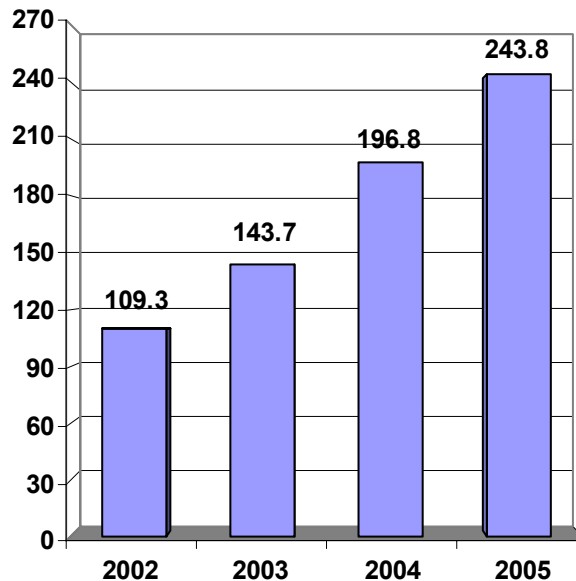
להלן תמצית דוחות רווח והפסד שנתיים (במיליוני דולרים):

שינוי (%) 05 לעומת 04	2003	2004	2005	
23.9%	143.7	196.8	243.8	מכירות
28.0%	52.3	74.9	95.9	רווח גולמי
22.5%	38.6	50.3	61.6	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה וכלליות
39.4%	13.7	24.6	34.3	רווח תפעולי
33.2%	19.0	32.0	42.7	EBITDA
-69.1%	1.1	1.3	0.4	הוצאות מימון
47.2%	12.7	23.4	34.4	רווח לפני מס
52.6%	8.9	18.3	28.0	רווח נקי

מכירות

מכירות פרוטרום בשנת 2005 הסתכמו ל 243.8 מליון דולר, גידול של 23.9% לעומת שנת 2004, בה הסתכמו המכירות ל 196.8 מליון דולר.

התפתחות המכירות (במיליוני דולר) בשנים 2002-2005



לעלייה במכירות תרמו, בעיקר, הגורמים הבאים:

א. מיזוג פעילות ה Food Systems שנרכשה מ IFF בשוויץ, בגרמניה ובצרפת עם פעילותה הגלובלית של קבוצת פרוטרם.

ב. גידול במכירות חטיבת חומרי הגלם הנובע, בעיקר, מהחדרת מוצרים חדשים, הרחבה ופיתוח של מערך המכירות הגלובלי ושילוב וניצול סינרגיה מוצלחים בין פעילותם של אתרי המחקר, הפיתוח והייצור של החטיבה.

ג. ניצול הסינרגיה ואפשרויות ה Cross-Selling הן בין חטיבות פרוטרם והן בין הלקוחות והמוצרים, הן הקיימים והן אלו שנוספו בעקבות הרכישות שבוצעו בשנים האחרונות.

העלייה במכירות קוזזה במידת מה על ידי הגורמים הבאים:

א. עונה חלשה יחסית של תעשיית המזון המעובד, בעיקר, במערב אירופה במחצית השניה של 2005 שנבעה גם מקיץ קר וגשום יחסית.

ב. החלשות המטבעות המערב אירופאים (בהם נעשות מרבית מכירות פרוטרם) כנגד הדולר.

ג. שחיקה מהותית בתקופה האחרונה במחירי המכירה של המיצויים הטבעיים והתמציות המיוצרים מונילה טבעית עקב ירידת משמעותית במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצורם.

ד. ירידה מהותית במכירות מוצרי ArtChem (חומרי-גלם בתחום הפפטידים המיועדים לתעשיית התרופות המיוצרות בשיטות ביוטכנולוגיות) עקב ירידה בשימוש מוצרי ArtChem ע"י הלקוח העיקרי של המוצר. פעילות זו אינה פעילות ליבה של פרוטרם.

פילוח המכירות לפי אזורים גיאוגרפיים

מכירות החברה נובעות בעיקר מאירופה, צפון אמריקה, ישראל אסיה והמזרח הרחוק. בשנת 2005 58.8% ממכירות החברה מקורן באירופה, 12.4% ממכירות החברה מקורן בצפון אמריקה, 12.7% ממכירות החברה מקורן בישראל ו 10.2% ממכירות החברה מקורן באסיה והמזרח הרחוק.

להלן טבלה המפרטת את מכירות החברה בשנים 2003, 2004 ו 2005 לפי אזורים גיאוגרפיים (במליוני דולר):

שינוי (%) 04 לעומת 05	2003	2004	2005	
40.2%	58.0	102.2	143.3	אירופה
-	28.9	30.3	30.3	צפון אמריקה
13.6%	24.9	27.3	31.0	ישראל
1.6%	23.1	24.4	24.8	אסיה והמזרח הרחוק
16%	8.8	12.5	14.5	מדינות אחרות
23.9%	143.7	196.8	243.8	סה"כ

הגידול המשמעותי במכירות החברה לאירופה בשנים האחרונות נובע, בעיקר, מרכישות אסטרטגיות שבצעה פרטרום בשנים האחרונות (רכישת פעילות תמציות הטעם וחומרי הגלם מ CPL Aromas Ltd בשנת 2001, רכישת פלקסמן בשנת 2003 ורכישת פעילות ה Food Systems מ IFF בשנת 2004) בשילוב עם גידול טבעי בפעילויות הליבה. כחלק מהאסטרטגיה שלה, בכוונת פרטרום להגדיל את שיעור המכירות בצפון אמריקה, הן על ידי גידול טבעי והן על ידי רכישות אסטרטגיות. הגידול הפנימי במכירות בפעילויות הליבה של פרטרום בצפון אמריקה שהושג בשנת 2005 קוזז על ידי הירידה המהותית במכירות של פעילות ArtChem, שאינה פעילות ליבה של פרטרום.

הגידול הגלובלי בפעילותה של פרטרום הביא לקיטון חלקן היחסי של המכירות לשוק הישראלי, על אף הגידול במכירות לשוק זה. הנהלת פרטרום מעריכה, כי מגמת הקיטון בחלקו היחסי של השוק הישראלי מסך מכירות פרטרום תמשך גם בשנים הקרובות, לאור היותו של השוק הישראלי שוק קטן יחסית ולאור המשך הגידול הצפוי בפעילותה הגלובלית של פרטרום.

פילוח המכירות לפי מגזרי פעילות בשנים 2005-2000 (מכירות באחוזים ובמיליוני דולרים):

שנת 2005	שנת 2004	שנת 2003	שנת 2002	שנת 2001	שנת 2000		
156.6	110.9	70.1	46.3	39.2	26.5	מכירות	חטיבת התמציות
64.2%	56.4%	48.8%	42.4%	38.7%	32.9%	(%)	
84.6	81.7	69.5	58.6	57.6	49.0	מכירות	חטיבת חומרי הגלם
34.7%	41.5%	48.4%	53.6%	56.9%	60.9%	(%)	
6.3	6.8	6.5	6.2	5.6	6.3	מכירות	סחר ושיווק
2.6%	3.5%	4.5%	5.7%	5.5%	7.8%	(%)	
-3.7	-2.6	-2.4	-1.8	-1.2	-1.3	מכירות	מכירות בין חטיבתיות
-1.5%	-1.3%	-1.7%	-1.6%	-1.2%	-1.6%	(%)	
243.8	196.8	143.7	109.3	101.2	80.5		סה"כ מכירות

בשנים האחרונות גדל חלקה היחסי של חטיבת התמציות (שלמוצריה שולי רווח גבוהים יותר מאשר למוצרי חטיבת חומרי הגלם) והגיע בשנת 2005 ל 64.2% מסך המכירות לעומת 32.9% בשנת 2000. העלייה בחלקה היחסי של חטיבת התמציות מסך פעילות פרוטרום בשנת 2005 נובעת בעיקר מתוספת הפעילות שנרכשה מ IFF במהלך המחצית השנייה של שנת 2004. החברה מעריכה, כי חלקה היחסי של חטיבת התמציות ימשיך ויגדל גם במהלך שנת 2006. במקביל לגידול היחסי בחלקה של חטיבת התמציות, חלקה היחסי של חטיבת חומרי הגלם ירד בשנת 2005 לרמה של 34.7% לעומת 60.9% בשנת 2000, על אף הגידול המושג במכירות החטיבה. פעילות הסחר והשיווק אינה נחשבת כפעילות ליבה על ידי הנהלת החברה.

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי בשנת 2005 גדל ב 28.0% והסתכם ל 95.9 מיליון דולר לעומת 74.9 מיליון דולר בשנת 2004. הרווחיות הגולמית עלתה מ 38.1% בשנת 2004 ל 39.4% בשנת 2005. עליה זו היא תוצאה מהגידול במכירות, השיפור בתמהיל המוצרים ומתהליך מיצוי הסינרגיה והיעילות בחברה.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות הסתכמו בשנת 2005 ב 61.6 מיליון דולר (המהווים 25.3% מהמכירות) לעומת 50.3 מיליון דולר בתקופה המקבילה (25.6% מהמכירות). העלייה בהוצאות נובעת ברובה מהגידול בהיקף הפעילות.

הרווח התפעולי

הרווח התפעולי בשנת 2005 המשיך את מגמת העלייה של השנים האחרונות והסתכם ב 34.3 מיליון דולר, גידול של 39.4% לעומת שנת 2004. במקביל לעלייה ברווח התפעולי נמשכת מגמת העלייה ברווחיות התפעולית, שהגיעה ל 14.1% לעומת 12.5% בשנת 2004.

הוצאות המימון

הוצאות המימון הסתכמו בשנת 2005 ב 0.4 מיליון דולר (0.2% מהמכירות) לעומת 1.3 מיליון דולר (0.7% מהמכירות) בתקופה המקבילה. הקיטון בהוצאות המימון נובע מהקיטון בהיקף החוב הממוצע בשנת 2005 לעומת שנת 2004, אשר ירד משמעותית לאחר החזר הלוואות מכספי גיוס ההון שבוצע בחודש פברואר 2005.

רווח לפני מסים

הרווח לפני מסים בשנת 2005 גדל ב 47.2% והגיע ל 34.4 מיליון דולר (14.1% מהמכירות) בהשוואה ל 23.4 מיליון דולר בשנת 2004 (11.9% מהמכירות).

המסים על ההכנסה

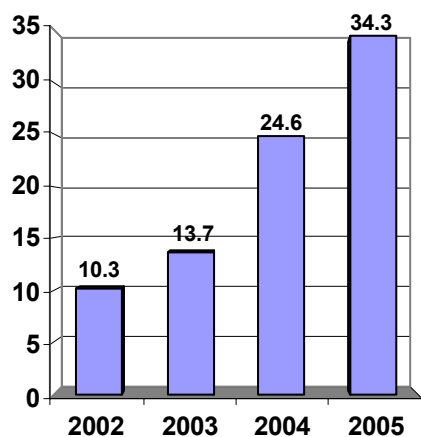
המסים על ההכנסה בשנת 2005 הסתכמו ב 6.5 מיליון דולר (18.8% מהרווח לפני מס) לעומת 5.1 מיליון דולר בשנת 2004 (21.6% מהרווח לפני מס). שיעור המסים על ההכנסה ירד עקב גידול יחסי של הרווח במדינות בעלות שיעור מס נמוך משיעור המס הממוצע של פרוטרום, בשל ירידת שיעורי המס האפקטיבי בישראל ובשל הכנסות הוניות ממכירת נכס לא תפעולי בקנדה.

הרווח הנקי

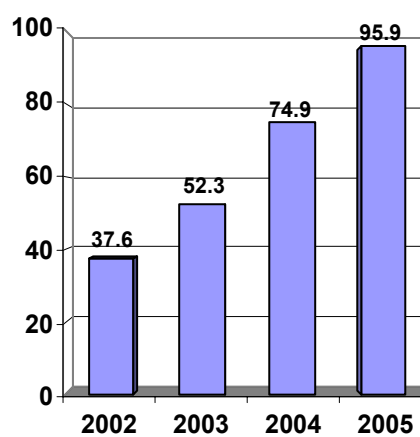
הרווח הנקי בשנת 2005 עלה בשיעור חד של 52.6% והסתכם ל 28.0 מיליון דולר לעומת כ 18.3 מיליון דולר בשנת 2004. הרווחיות הנקייה עלתה אף היא, והגיעה ל 11.5% לעומת 9.3% בשנת 2004.

התפתחות הרווח (במיליוני דולר) בשנים 2002 עד 2005

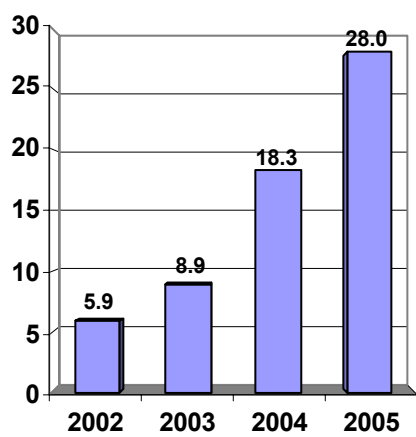
רווח תפעולי



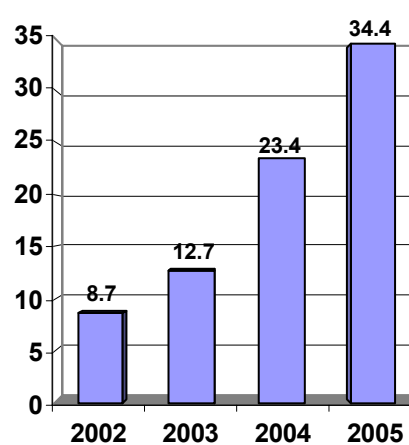
רווח גולמי



רווח נקי



רווח לפני מס



תוצאות הפעילות ברבעון הרביעי של שנת 2005

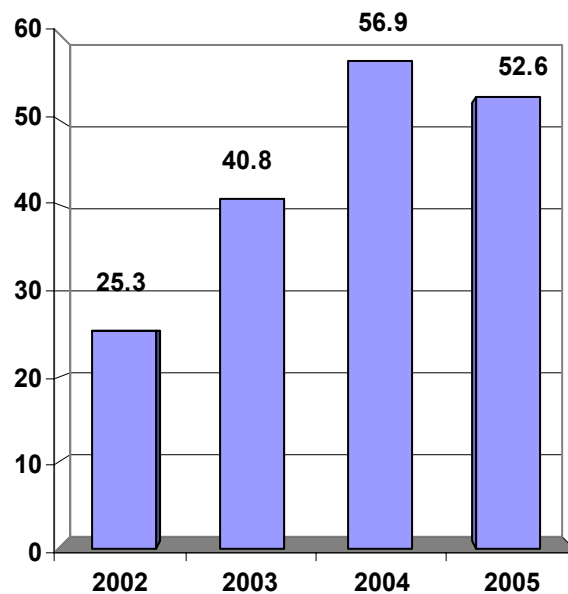
להלן תמצית דוחות רווח והפסד של הרבעון הרביעי (במיליוני דולרים):

שינוי (%) 05 לעומת 04	2003	2004	2005	
-7.6%	40.8	56.9	52.6	מכירות
-2.7%	15.3	21.2	20.6	רווח גולמי
-4.5%	12.9	15.7	15.0	הוצאות מו"פ, מכירה, הנהלה וכלליות
2.4%	2.4	5.5	5.6	רווח תפעולי
-2.4%	4.0	7.8	7.6	EBITDA
-	0.4	0.6	-	הוצאות מימון
23.5%	2.0	4.9	6.0	רווח לפני מס
45.1%	1.7	4.0	5.8	רווח נקי

מכירות

מכירות פרוטרום ברבעון הרביעי של 2005 הסתכמו ל 52.6 מיליון דולר, ירידה של 7.6% לעומת הרבעון המקביל בשנת 2004 בו הסתכמו המכירות לסך של 56.9 מיליון דולר, הירידה בנטרול השפעת התחזקות הדולר מול המטבעות האירופאים הינה כ 1.6%.

התפתחות המכירות (במיליוני דולר) ברבעון הרביעי בשנים 2002 עד 2005



המכירות הושפעו בעיקר מהגורמים הבאים:

א. המשך עונה חלשה יחסית של תעשיית המזון המעובד, בעיקר, במערב אירופה במחצית השניה של 2005 שנבעה גם מקיץ קר וגשום יחסית.

ב. החלשות המטבעות המערב אירופאים (בהם נעשות מרבית מכירות פרוטרם) כנגד הדולר.

ג. שחיקה מהותית בתקופה האחרונה במחירי המכירה של המיצויים הטבעיים והתמציות המיוצרים מונילה טבעית עקב ירידת משמעותית במחירי חומרי הגלם המשמשים לייצורם.

ד. ירידה מהותית במכירות מוצרי ArtChem (חומרי-גלם בתחום הפפטידים המיועדים לתעשיית התרופות המיוצרות בשיטות ביוטכנולוגיות) עקב ירידה בשימוש מוצרי ArtChem ע"י הלקוח העיקרי של המוצר. פעילות זו אינה פעילות ליבה של פרוטרם

הרווח הגולמי

הרווח הגולמי ירד ברבעון הרביעי של שנת 2005 ב 2.7% והגיע ל 20.6 מיליון דולר לעומת 21.2 מיליון דולר ברבעון הרביעי של שנת 2004. הירידה ברווח הגולמי נובעת בעיקרה מהקיטון במכירות.

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות

הוצאות המכירה והשיווק, המחקר והפיתוח, ההנהלה והכלליות הסתכמו ברבעון הרביעי של שנת 2005 ב 15.0 מיליון דולר (28.5% מהמכירות) לעומת 15.7 מיליון דולר בתקופה המקבילה (27.6% מהמכירות).

הרווח התפעולי

הרווח התפעולי ברבעון הרביעי של 2005 עלה ב 2.4% והסתכם ב 5.6 מיליון דולר, לעומת 5.5 ברבעון הרביעי של 2004. הרווחיות התפעולית עלתה ל- 10.7% לעומת 9.7% ברבעון המקביל בשנת 2004, משמעותית טובה מהרווחיות התפעולית שהושגה בשנת 2003 בשיעור של 5.8%.

הוצאות המימון

הרבעון הרביעי של 2005 הסתיים ללא הוצאות מימון לעומת 0.6 מיליון דולר (1.0% מהמכירות) בתקופה המקבילה. הקיטון בהוצאות המימון נובע מהקיטון בהיקף החוב אשר ירד משמעותית לאחר החזר הלוואות מכספי גיוס ההון שבוצע בחודש פברואר 2005 ומהכנסות ריבית.

הרווח לפני מסים

הרווח לפני מסים ברבעון הרביעי של השנה גדל ב 23.4% והגיע ל 6.0 מיליון דולר (11.5% מהמכירות) בהשוואה ל 4.9 מיליון דולר בתקופה המקבילה ב 2004 (8.6% מהמכירות). הרווח לפני מסים הושפע מרווח הון חד-פעמי שנבע ממכירת נכס לא תפעולי בקנדה, ואשר הסתכם ל- 0.4 מיליון דולר.

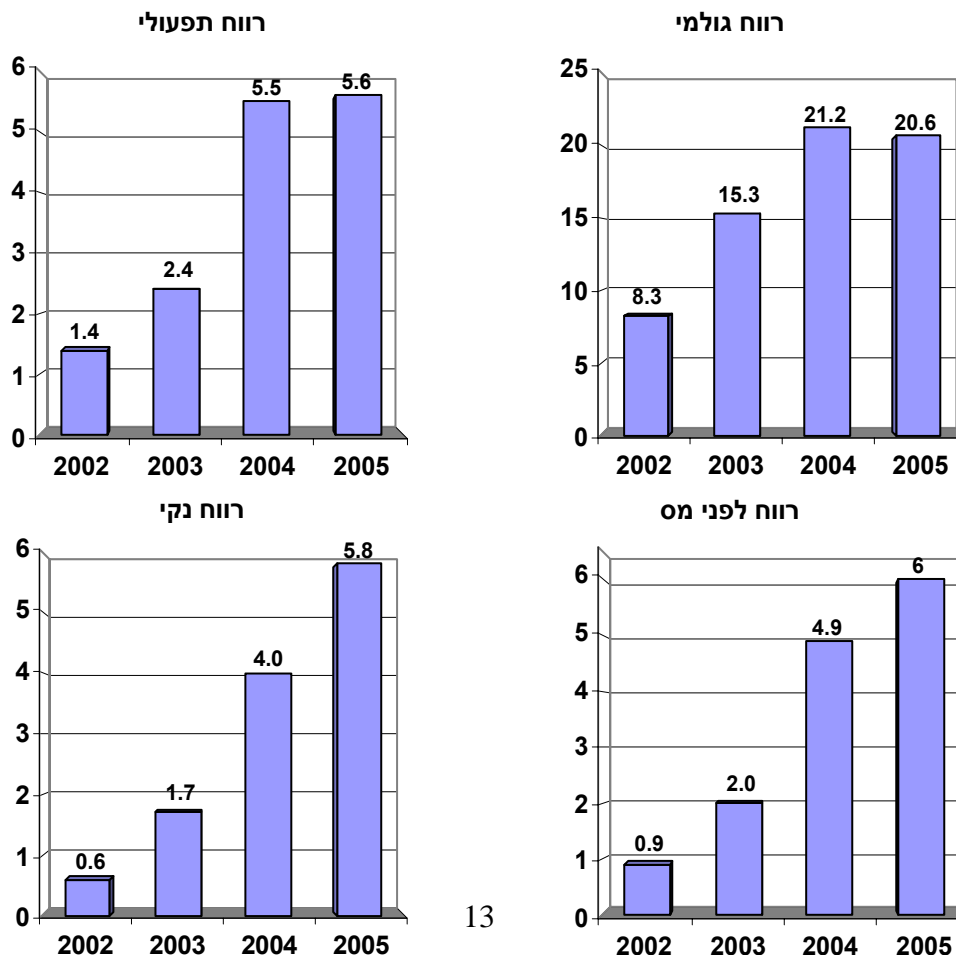
מסים על ההכנסה

מסים על ההכנסה ברבעון הרביעי של שנת 2005 הסתכמו ב 0.3 מיליון דולר (4.2% מהרווח לפני מס) לעומת 0.9 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד (18.5% מהרווח לפני מס). החסכון במס נבע בין היתר בשל ירידת שיעורי המס האפקטיבי בישראל, הכנסות הוניות ממכירת נכס לא תפעולי בקנדה עליהן חל שיעור מס נמוך מהממוצע בפרוטרום והגידול ברווח באזורים בעלי שיעור מס נמוך מהממוצע.

הרווח הנקי

הרווח הנקי לרבעון הרביעי של שנת 2005 גדל בשיעור חד של 45.1% והגיע ל 5.8 מיליון דולר לעומת 4 מיליון דולר ברבעון הרביעי של 2004. הרווחיות הנקייה גדלה אף היא והגיעה ל 11.0% לעומת 7% ברבעון הרביעי של 2004 ו- 4.2% ברבעון הרביעי של שנת 2003.

התפתחות הרווח (במיליוני דולר) ברבעון הרביעי בשנים 2002 עד 2005



תמצית דוחות רווח והפסד רבעוניים (במיליוני דולרים):

רבעון 1 2004	רבעון 2 2004	רבעון 3 2004	רבעון 4 2004	רבעון 1 2005	רבעון 2 2005	רבעון 3 2005	רבעון 4 2005	
43.9	44.6	51.4	56.9	64.7	67.1	59.4	52.6	הכנסות
16.9	17.6	19.3	21.2	25.1	27.0	23.2	20.6	רווח גולמי
11.1	11.0	12.4	15.7	15.6	16.0	15.0	15.0	הוצאות מו"פ מכירה, הנהלה וכלליות
5.7	6.6	6.9	5.5	9.5	11.0	8.2	5.6	רווח תפעולי
7.2	8.1	8.9	7.8	11.8	12.9	10.2	7.6	EBITDA
0.08	0.4	0.4	0.6	0.2	0.2	0.06	-	הוצאות מימון
5.7	6.3	6.5	4.9	9.4	10.9	8.1	6.0	רווח לפני מס
4.3	5.1	5.0	4.0	7.1	8.1	7.0	5.8	רווח נקי

פעילות פרוטרם מתאפיינת בתנודות עונתיות המתבטאות בדרך כלל במכירות ורווחיות (עקב תמהיל המוצרים) גבוהות יותר במחצית הראשונה של השנה ומכירות ורווחיות נמוכות יותר במחצית השנייה של השנה (במיוחד ברבעון הרביעי של השנה). חלק מהותי ממוצרי החברה משמשים את לקוחותיה לייצור משקאות ומוצרי חלב כגון משקאות קלים, גלידה ויוגורטים, מוצרים אשר הביקוש להם עולה באופן ניכר במהלך חודשי הקיץ. כתוצאה מכך, המכירות של תמציות וחומרי גלם מסויימים המיוצרים על ידי החברה עולות במהלך המחצית הראשונה של השנה, שכן יצרני משקאות ומוצרי חלב מגדילים מראש את המלאים ואת הייצור לקראת הביקוש המוגבר הצפוי בחודשי הקיץ.

מכירות מוצרי החברה והרווחיות יורדות במהלך הרבעון השלישי עם סיומו של הקיץ. הירידה נמשכת ברבעון הרביעי עם ההתקררות במזג האוויר והעובדה שרבים מלקוחותיה של החברה מקטינים את הייצור ואת כמויות המלאי לקראת סוף השנה ותקופת החגים.

השפעת התנודות העונתיות על תוצאות החברה ופעילותה התמתנו במהלך שנים האחרונות עם הגידול במכירות החברה של מוצרים כגון תמציות טעם מלוחות (Savory), רכיבי מזון פונקציונלי טבעיים ומיצויים טבעיים מצמחי מרפא המיועדים לתעשיית הפארמה/נוטרה אשר מושפעים פחות מתנודתיות עונתית בביקוש.

חלק ניכר ממכירותיה של חברת Nesse, אשר פרוטרם השלימה רכישת 70% מהון המניות שלה בחודש ינואר 2006, הינם לתחום ה Savory וגם הן צפויות למתן את השפעת העונתיות.

המצב הכספי

סך הנכסים ליום 31 בדצמבר 2005 הסתכם ל 224.7 מיליון דולר, בהשוואה ל 214.2 מיליון דולר ב 31 בדצמבר 2004.

הרכוש השוטף של החברה הסתכם ל 130.8 מיליון דולר, לעומת 105.9 מיליון דולר בתום השנה הקודמת.

הרכוש הקבוע בניכוי פחת שנצבר ורכוש אחר נטו ליום 31 בדצמבר 2005 הסתכם ב 93.8 מיליון דולר, לעומת 105.5 מיליון דולר בתום השנה הקודמת.

נזילות

במהלך שנת 2005 השיגה פרוטרום תזרים מזומנים מפעילות שוטפת של 32.5 מיליון דולר לעומת תזרים של 17.3 מיליון דולר בשנת 2004. תזרים המזומנים מפעילות שוטפת. בנוסף לתזרים המזומנים מפעילות שוטפת קיבלה החברה תקבולים ממכירת נכסים לא תפעוליים (מפעל בקנדה ונכסים בהונגריה שנרכשו בשנת 2003 במסגרת עסקת פלקסמן) בסך של 6.0 מיליון דולר ותקבולים מחברת IFF, בהתאם למנגנוני התאמת התמורה שנכללו בהסכם רכישת פעילות ה Food Systems מ IFF, בסך של 4.6 מיליון דולר. התמורה שהתקבלה מגיוס ההון בפברואר 2005 שימשה להחזר הלוואות ולהשקעות שביצעה פרוטרום ולגידול ביתרות המזומנים שלה.

תזרים מזומנים מפעילות שוטפת שהשיגה החברה במהלך הרבעון הרביעי של שנת 2005 הגיע ל 5.6 מיליון דולר לעומת תזרים של 1.8 מיליון דולר ברבעון המקביל אשתקד.

מקורות המימון

מקורות ההון של החברה

ההון העצמי של החברה ליום 31 בדצמבר 2005 מסתכם ל 172.9 מיליון דולר (77.0% מסך המאזן) לעומת 79.9 מיליון דולר (37.3% מסך המאזן) בשנת 2004. עיקר הגידול בהון החברה בשנת 2005 נובע מגיוס ההון שביצעה החברה בחודש פברואר השנה ומהרווח שהושג בשנה זו. הגידול בהון החברה קוזז במידת מה על ידי חלוקת דיבידנד שביצעה החברה והפרשי תרגום דוחות כספיים של חברות מאוחדות בסך של כ 11.0 מיליון דולר.

הלוואות לזמן ארוך, כולל חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ממוצע לשנה)

היקף האשראי לזמן ארוך מבנקים שהועמד לרשות החברה הסתכם ב 10.1 מיליון דולר. בתקופה המקבילה אשתקד הועמד לרשות החברה אשראי לזמן ארוך בסכום של 35.7 מיליון דולר.

אשראי לזמן קצר, ללא חלויות שוטפות של הלוואות לזמן ארוך (ממוצע לשנה)
האשראי לזמן קצר מבנקים שהועמד לרשות החברה הסתכם לסך של 4.2 מיליון דולר. בתקופה המקבילה אשתקד הועמד לרשות החברה אשראי לזמן קצר בסכום של 17.6 מיליון דולר.

אשראי ספקים ולקוחות (ממוצע לשנה)
בשנת 2005 החברה השתמשה באשראי ספקים וזכאים בסך של 43.7 מיליון דולר (36.6 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד). במהלך שנת 2005 נתנה החברה אשראי ללקוחות בהיקף של 46.5 מיליון דולר (36.8 מיליון דולר בשנת 2004).

דיווח איכותי בדבר חשיפות לסיכוני שוק ודרכי ניהולן

כללי

פעילותה של החברה מתאפיינת בביזור ניכר. במסגרת שתי החטיבות שלה מייצרת החברה אלפי מוצרים, המיועדים למאות לקוחות ברחבי העולם, תוך שימוש במאות חומרי גלם הנרכשים ממגוון רחב של ספקים בעולם. החברה אינה תלויה מהותית במי מלקוחותיה, ממוצריה או מספקיה.

האחראים לניהול סיכוני שוק בתאגיד

האחראי בחברה לניהול סיכוני השוק בתחום שערי החליפין והריבית הינו מנהל הכספים. האחראים לניהול סיכוני השוק בתחום שינויים במחירי חומרי הגלם הם מנהלי החטיבות. הנהלת החברה והדירקטוריון מעודכנים בשינויים מהותיים ברמת החשיפה של החברה לסיכונים השונים, ומקיימים דיונים בנושא במידת הצורך.

תיאור סיכוני השוק

א. סיכוני מחירי חומרי גלם

החברה תלוייה בצדדים שלישיים להספקת חומרי גלם הדרושים לה. על אף שהחברה רוכשת חומרי גלם ממגוון רחב מאוד של ספקים ואף ספק אינו מייצג למעלה מ 5% מסך תצרוכת חומרי הגלם של פרוטרום, ועל אף שלמרבית חומרי הגלם הנרכשים על ידי פרוטרום יש יותר מספק אחד והם בדרך-כלל זמינים, אין כל וודאות, כי זה ימשיך להיות גם המצב בעתיד. בנוסף, המחיר, האיכות והזמינות של חומרי גלם עיקריים בהם משתמשת החברה בעיקר בתחום המוצרים הטבעיים, נתון לתנודתיות בשל היצע וביקוש עולמיים. חומרי גלם מסויימים בהם משתמשת החברה הינם מוצרים חקלאיים, אשר מחירם, איכותם וזמינותם, עשויים להיות מושפעים, בין היתר, מתנאי מזג אוויר גרועים. החברה אינה מתקשרת בדרך כלל בעסקאות עתידיות והיא חשופה לשינויים במחירי חומרי הגלם בהם היא משתמשת, בהתאם לשינויים במגמות העולמיות של מחירי אותם מוצרים. מעקב שוטף אחר מחירי חומרי הגלם מתבצע על ידי מחלקת הרכש של החברה. מחירי המכירה של מוצרי החברה מותאמים, לפי הצורך ובמידת האפשר, לתנודות מהותיות ומתמשכות במחירי חומרי הגלם.

ב. סיכוני מטבע

מכירות החברה בעולם מתבצעות בעיקר בדולר ארה"ב, בלירה סטרלינג, בפרנק שוויצרי, ולחלק ממדינות מערב אירופה ביורו. העובדה כי קניות חומרי הגלם ליצור מוצרי פרוטרם נעשות אף הן במטבעות השונים גורמת להקטנה של החשיפה המטבעית. החשיפה המטבעית נבדקת לפי הצורך, לפחות אחת לרבעון. החברה לא נקטה, בפעולות גידור חיצוניות או משתמשת במכשירים פיננסיים אחרים להגנות כנגד שינויים בשערי החליפין.

ג. סיכוני ריבית

ההלוואות של החברה, לזמן קצר ולזמן ארוך, צמודות לדולר ארה"ב, ללירה סטרלינג ולפרנק השוויצרי (בהתאם למטבע הפעילות של החברה בת), ונושאות ריבית ליבור משתנה. על פי מדיניותה, החברה אינה נוקטת בהגנות כנגד עלייה אפשרית של הריבית. על פי תנאי חלק מההלוואות שלקחה החברה, ביכולתה, בהתאם לשיקול דעתה ולנסיבות המשתנות בשוק, להחזיר הלוואות ולשנות מדי פעם את מטבע ההלוואה ובהתאם גם את הריבית. נכון ליום המאזן אין התאגיד מחזיק בני"ע נגזרים והיקף החוב אינו מהותי.

מדיניות התאגיד בניהול סיכוני שוק

א. החברה משתדלת לצמצם את חשיפתה המטבעית - הן הכלכלית והן החשבונאית, על ידי איזון ההתחייבויות והנכסים בכל אחד מהמטבעות השונים בהם פועלת הקבוצה.

ב. מנהל הכספים אחראי לניהול החשיפה המטבעית בחברה. לא נקבעה מגבלה כמותית, במסגרת המדיניות האמורה לעיל, להגבלת החשיפה. רמת החשיפה נבדקת באופן סדיר על ידי מערך הכספים של החברה. מנהלי החטיבות אחראים לניהול הסיכונים בתחום מחירי חומרי הגלם. בתחום זה מתבצע מעקב שוטף ואין מגבלה כמותית. אירועים חריגים, כגון מגמת פיחות בשיעור קיצוני באחת ממדינות הפעילות או מגמת שינוי במחירי חומרי גלם חשובים שעלול להשפיע על פעילות החברה, נדונים בדירקטוריון.

בשנת 2005 ובתקופת הדיווח לא חלו שינויים במדיניות ניהול סיכוני השוק.

הפיקוח על מדיניות ניהול סיכוני שוק ואופן מימושה

דיון במימוש מדיניות הניהול של סיכוני שוק בתחום המטבע והריבית מתקיים בהנהלת החברה אחת לרבעון. מנהל הכספים מדווח על החשיפה לדירקטוריון כל שנה. חשיפה למחירי חומרי גלם נבדקת על ידי מערך הרכש והנהלת החטיבות באורח סדיר, ומדווחת להנהלה בהתאם לצורך. שנת 2005 ובתקופת הדיווח לא היו חריגות מהמדיניות שתוכננה. התאגיד אינו משתמש במכשירים פיננסיים להגנה.

דו"ח חשיפה מטבעית לפי בסיסי הצמדה עיקריים ליום 31 דצמבר 2005 (באלפי דולר)

סה"כ USD	NIS	Others	CHF	Euro	GBP	USD	
							נכסים
33,723	186	697	3,015	8,877	1,932	19,016	מזומנים ושווי מזומנים
40,289	9,550	3,631	3,328	8,642	4,025	11,113	לקוחות
9,907	178	568	1,944	2,687	714	3,816	חייבים אחרים
46,886			10,863	2,460	4,873	28,690	מלאי
							חייבים אחרים לזמן ארוך
84,239			39,461	9,230	6,336	29,212	רכוש קבוע נטו
9,610			1,472		6,136	2,002	רכוש אחר נטו
224,654	9,914	4,896	60,083	31,896	24,016	93,849	סה"כ נכסים
							התחייבויות
							אשראי מבנקים
17,895	4,608	147	3,163	3,705	1,419	4,853	ספקים
22,709	7,878	481	5,497	1,958	1,899	4,996	זכאים אחרים
289			289				הלוואות מבנקים (כולל עלויות שוטפות)
6,641			1,594	4,287		760	התחייבויות בשל סיום יחסי עובד – מעביד
4,187		-5	1,603	-899	1,190	2,298	מיסים נדחים
172,933							הון עצמי
224,654	12,486	623	12,146	9,051	4,508	12,907	
0	2,572-	4,273	47,937	22,845	19,508	80,942	יתרה מאזנית נטו

שינויים עיקריים מאז תאריך המאזן

בינואר 2006 רכשה החברה 70% מהון המניות של Nesse תמורת תשלום במזומן של 18.4 מליון יורו. עוד על רכישת Nesse ראה בפרק "אירועים לאחר תאריך המאזן" להלן.

פעילות מבקר הפנים

המבקר הפנימי בחברה

מר יואב ברק, רואה חשבון, הוא מבקר הפנים של החברה והחל את עבודתו כמבקר פנימי ביום 17.1.2005. המבקר הפנימי אינו עובד החברה.

היקף העסקת מבקר הפנים

היקף המשרה של מבקר הפנים בחברה הוגדל, בהתאם לקצב התרחבותה וצמיחתה של החברה. מבקר הפנים מועסק בהיקף של כשניים וחצי ימי עבודה בשבוע.

תכנית הביקורת

תכנית הביקורת נבנית על ידי מבקר הפנים בתיאום עם נשיא החברה והמשנים לנשיא ומאושרת על ידי ועדת הביקורת של דירקטוריון החברה. השיקולים המנחים בבניית התכנית מתבססים על נושאים הנצפים כראויים לבחינה מעמיקה, במטרה לאתר ליקויים, לייעול מערכות, להבטיח שמירה על נכסי החברה ולוודא את קיום נהלי החברה וחוקי המדינות בהן היא פועלת. תכנית הביקורת השנתית כוללת בנוסף ביצוע ביקורת מעקב על יישום המלצות המבקר הפנימי וועדת הביקורת על ידי הנהלת החברה.

הביקורת בחברות בנות מוחזקות

תכנית הביקורת השנתית, מקיפה גם את התאגידים המהווים החזקות מהותיות של החברה. המבקר הפנימי עורך לפחות ביקורת אחת בשנה בכל חברה בת מהותית.

תקנים מקצועיים מנחים בביצוע הביקורת

עבודת הביקורת הפנימית נערכת על פי תקנים מקצועיים מקובלים בארץ ובעולם המבטיחים ביקורת מקצועית, מהימנה, עצמאית ובלתי תלויה. דוחות הביקורת נסמכים על ממצאי הביקורת והעובדות המתועדות.

זהות הממונה על מבקר הפנים

מבקר הפנים כפוף לוועדת הביקורת של דירקטוריון החברה ולנשיא החברה.

ישיבות ועדת הביקורת במהלך שנת 2005

במהלך שנת 2004 התקיימו ארבע ישיבות, בהן הוצגו ונידונו 14 דוחות ביקורת. נשיא החברה, המשנים לנשיא וחברי ועדת הביקורת קיבלו את דוחות הביקורת ונכחו בכל ישיבות ועדת הביקורת.

עצמאות ומעמד מבקר הפנים

למבקר הפנימי גישה חופשית ובלתי אמצעית למערכות המידע של החברה, לרבות לנתונים הכספיים.

חלוקת דיבידנד בשנת 2005

בחודש מרץ 2005 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בשיעור של 13% מההון המונפק והנפרע של החברה ובסך כולל של 7,497,926 ₪. המועד הקובע נקבע ליום 18.4.2005 והדיבידנד חולק ביום 1.5.2005.

אומדנים חשבונאיים קריטיים

הכנת הדוחות הכספיים של החברה בהתאם לכללי חשבונאות מקובלים בישראל, דורשת מההנהלה לערוך אומדנים ולהניח הנחות המשפיעים על הסכומים המוצגים בדוחות הכספיים המצורפים.

להלן יובאו האומדנים החשבונאיים הקריטיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, אשר בעת גיבושם נדרשה הנהלת החברה להניח הנחות באשר לנסיבות ואירועים הכרוכים באי ודאות משמעותית. בשיקול דעתה בקביעת האומדנים מתבססת הנהלת החברה על נסיון העבר, עובדות שונות ועל הנחות סבירות בהתאם לנסיבות המתאימות לכל אומדן. התוצאות בפועל עשויות להיות שונות מאומדני ההנהלה. באשר לכלל האומדנים החשבונאיים המהותיים המשמשים בהכנת הדוחות הכספיים של החברה, ראה ביאור 1 לדוחות הכספיים המצורפים.

א. הכרה בהכנסות

ההכנסות ממכירת מוצרים, לאחר ניכוי החזרות והנחות שניתנו, נכללות בדוחות הכספיים כאשר הבעלות והסיכונים עוברים ללקוח (בדרך כלל בעת המשלוח ללקוח). בעת ההכרה בהכנסה, מבצעת החברה אומדנים בדבר החזרות צפויות והנחות כמות הניתנות ללקוחות מסויימים ומציגה את ההכנסה האמורה נטו מהסכומים שנאמדו. להלן תיאור תמציתי של האומדנים המשמשים את החברה בעת הצגת סעיף ההכנסות בדוחות רווח והפסד וסכומים מסויימים במסגרת ההתייבויות השוטפות במאזן, ודרך קביעתם:

החברה מפרישה להחזרות סחורה צפויות וזאת בהתאם לאומדנים המבוססים על נהלי החברה, מידע היסטורי המשקף את יחס כמות החזרות לסך מחזור המכירות לגבי כל סוג של מוצרים ואת כמות המוצרים המוחזרים פגומים ביחס לאלו אשר מוחזרים למלאי למכירה חוזרת.

הנחות ללקוחות, שהזכות לקבלתן מותנית בעמידת הלקוח בהיקף רכישות (כמותי או כספי) מינימלי, נכללות בדוחות הכספיים, באופן יחסי, בהתאם להיקף הרכישות שביצעו הלקוחות בתקופה הנבחנת, כל עוד צפוי (Probable) שהיעדים יושגו, וניתן לאמוד את סכום ההנחה באופן סביר. אומדן סכום ההנחה מבוסס, בין היתר, על ניסיון העבר עם הלקוח הספציפי ועל היקף המכירות החזוי ביתרת התקופה. הנהלת החברה בוחנת בכל שנה את המידע ההיסטורי בדבר

החזרות מוצרים וההנחות שניתנו ללקוחות ומעדכנת במידת הצורך ובהתאם לנסיבות באותה שנה את האומדנים המתייחסים.

ב. הפרשה לחובות מסופקים

הפרשה לחובות מסופקים נקבעת באופן ספציפי - בגין חובות שגבייתם מוטלת בספק וזאת בהתאם לאומדני ההנהלה המתבססים על גובה החוב, ומידע באשר למצב העסקי של לקוחותיה.

ג. מדיניות פחת והפחתות

עיקר הנכסים הלא כספיים של החברה מורכב ממבנים, מכונות וציוד וכן נכסים בלתי מוחשיים כגון ידע, קשרי לקוחות ומוניטין. החברה מפחיתה את הנכסים הלא כספיים לאורך תקופות אורך החיים השימושי שלהם כמפורט בביאור 1 לדוחות הכספיים. בקביעת אומדני שיעורי הפחת והפחתות מתבססת הנהלת החברה על אומדן אורך החיים של כל פריט וזאת בהתאם לניסיון העבר הנצבר של החברה בשימוש בסוג דומה של נכסים.

ד. ירידת ערך נכסים

בהתאם להוראות תקן חשבונאות מספר 15 של המוסד לתקינה בוחנת החברה בכל תאריך מאזן באם אירעו אירועים או חלו שינויים בנסיבות המצביעים על כך שחלה ירידת ערך באחד או יותר מהיחידות מניבות המזומנים עליהם חל תקן זה. בהתקיים סימנים לירידת ערך בוחנת החברה באם הסכום בו מוצגת ההשקעה ביחידה ניתן להשבה מתוך תזרימי המזומנים הצפויים מאותה יחידה, ובמידת הצורך, רושמת הפרשה לירידת ערך, עד גובה הסכום שהינו בר השבה. בקביעת אומדני תזרימי המזומנים מתבססת החברה על ניסיון העבר של החברה תוך התחשבות במצב השוק בעת הבחינה.

ה. תביעות והתחייבויות תלויות

החברה הינה צד לתביעות והתחייבויות תלויות אחרות אשר מועלות מדי פעם כנגד החברה והחברות המאוחדות, ואשר לא תמיד לחברה קיימות הפרשות או כיסוי ביטוחי כנגדם. בהחלטה באם לבצע הפרשה כנגד תביעה או התחייבות תלויה כאמור, מתבססת החברה על חוות דעת משפטיות אותן היא מקבלת מיועציה המשפטיים וכן על הערכות המבוצעות על ידי הנהלת החברה באשר לחשיפה אפשרית בהתבסס על אומדן באשר לסיכוי החברה להתגונן כנגד תביעות ותלויות אלו.

דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית

דירקטוריון החברה קבע בהתאם להנחיית הרשות לניירות ערך, כי המספר המזערי הראוי של דירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית יעמוד על שני דירקטורים, וזאת בהתחשב באופי פעילותה של החברה, מורכבותה וגודלה. להערכת הדירקטוריון מספר מזערי זה יאפשר לו לעמוד בחובות המוטלות עליו בהתאם לדין ולמסמכי ההתאגדות של החברה, ובמיוחד בהתייחס לאחריותו לבדיקת מצבה הכספי של החברה ולעריכת הדוחות הכספיים ואישורם.

הדירקטורים בעלי מיומנות חשבונאית ופיננסית הינם:

- ד"ר ג'ון פרבר – ד"ר פרבר מכהן כיו"ר דירקטוריון החברה משנת 1996. ד"ר פרבר מכהן גם כיו"ר חברת ICC Industries Inc, בעלת המניות העיקרית של החברה, וכדירקטור בחברות בנות של ICC Industries Inc. ד"ר פרבר מחזיק בדוקטורט מאוניברסיטת Polytechnic Institute of Brooklyn, New York.
- מר ג'ון אורם – מר אורם מכהן כחבר בדירקטוריון החברה משנת 1996. מר אורם מכהן גם כנשיא חברת ICC Industries Inc, בעלת המניות העיקרית של החברה וכדירקטור בחברות בנות של ICC Industries Inc. מר אורם הינו חבר ב Institute of Chartered Accountants in England and Wales, החל משנת 1967.
- מר הנס האבדהאלדן- מר האבדהאלדן משמש כחבר בדירקטוריון החברה החל מדצמבר 2004. בנוסף מכהן מר האבדהאלדן כדירקטור בפרוטרום שוויץ בע"מ משנת 2002. למר מר אבדרהלדן ניסיון של 25 שנה בתעשיית הטעם והריח. מר האבדהאלדן שימש כנשיא ומנהל עסקים ראשי של Emil Flachsmann AG בין השנים 2000-2002, וקודם לכן במשך 18 שנים במגוון תפקידים בחברת Givaudan, לרבות נשיא חטיבת תמציות הגלובלית שלה.
- מר עוזי נתנאל – מר נתנאל מכהן כדירקטור חיצוני בחברה החל משנת 2001. מר נתנאל מכהן כיו"ר מלל מערכות בע"מ, כיו"ר הועדה האקזקטיבית של כרמל אוליפינים וכן כחבר דירקטוריון בבתי זיקוק לנפט בע"מ, כפר המכביה בע"מ ותשלבות קיסריה ורדינון בע"מ. עד אוגוסט 2001 כיהן כיו"ר פעיל של דיסקונט שוקי הון. בנוסף מר נתנאל כיהן כיו"ר פעיל של פוליזיו פלסטיק (1998) בע"מ, כמנכ"ל מפעלי רוגוזין בע"מ, וכשותף בקרן "פימי" בין השנים 2001 עד 2003.
- מר גיל ליידנר – מר ליידנר מכהן כדירקטור חיצוני בחברה החל משנת 2001. מר ליידנר מכהן כיו"ר ועדת ההשקעות (ביטוח חיים משתתפות ברווחים) של הפניקס חברה לביטוח בע"מ, כדירקטור בחברות ניו קופל בע"מ, טלדר בע"מ ו RSL אלקטרוניקה בע"מ. בין השנים 2001 עד 2004 כיהן מר ליידנר כנשיא גורן קפיטל. בין השנים 1989 ל 1992 כיהן

מר ליידנר כסגן החשב הכללי במשרד האוצר ובין השנים 1992 עד 1996 כיהן מר ליידנר כנשיא מ.א. אחזקות. מר ליידנר מחזיק בתואר MBA ו LL.B מאוניברסיטת תל-אביב.

• מר יאיר סרוסי – מר סרוסי מכהן כדירקטור בחברה החל מחודש יוני בשנת 2005. עד לשנת 1992 כיהן מר סרוסי כראש נציגות משרד האוצר בארה"ב ומנהל משלחת הקומודיטיס. מאז שנת 1993 משמש מר סרוסי כנציג בנק ההשקעות מורגן סטנלי בישראל, כמנכ"ל אמדיל החזקות בע"מ וכיועץ עסקי. מר סרוסי מכהן כדירקטור חיצוני בחברה לישראל בע"מ ובחברת אספן בניה ופיתוח בע"מ, כדירקטור בחברת DSPG וכיו"ר הדירקטוריון בחברת אייל מיקרוגל בע"מ. מר סרוסי מחזיק בתואר בכלכלה ומדעי המדינה מהאוניברסיטה העברית בירושלים ומכהן כחבר בחבר הנאמנים של האוניברסיטה.

סקר עמיתים

בהתאם להנחיית הרשות לניירות ערך מיום 28 ביולי 2005 בעניין גילוי בדבר מתן הסכמה לביצוע סקר עמיתים שמטרתו, על פי ההנחיה האמורה, להניע תהליך בקרה על עבודת הביקורת המבוצעת על ידי רואה החשבון המבקר, אשר יתרום לקיום שוק הון מתקדם, החברה נתנה את הסכמתה להעברת החומר הנדרש הקשור לסקר עמיתים. הסכמת החברה כאמור ניתנה בכפוף לקבלת התחייבותו של רואה החשבון המבקר לפיה קודם לתחילת סקירת החומר הקשור לחברה יודא רואה החשבון המבקר של החברה, כי רואי החשבון הסוקרים יתחייבו לשמירה על סודיות כל מידע שיועבר אליהם במסגרת נוהל סקירת העמיתים וכן יתחייבו להמנע מהמצאות במצב של ניגוד עניינים.

גילוי בדבר שכר רואה חשבון מבקר

בהתאם להנחיית הרשות לניירות ערך מיום 29 לינואר 2006 - השכר ששולם על ידי החברה לרואה החשבון המבקר שלה הינו כמפורט להלן:

א. שכר בגין שירותי ביקורת, בגין שירותים הקשורים לביקורת ובגין שירותי מס הסתכם בשנת 2005 ל 100,000 דולר ארה"ב ו 410,000 דולר ארה"ב בישראל ובחברות הבנות בחו"ל בהתאמה. הסכום ששולם בגין שירותי מס אינו עולה על 45% מסך השכר המפורט בסעיף זה.

ב. שכר אחר - השכר הכולל עבור שירותים שנתן רואה החשבון המבקר שאינם נכללים בסעיף א' לעיל הסתכם בשנת 2005 ל 9,000 דולר ארה"ב ו 44,000 דולר ארה"ב בישראל ובחברות הבנות בחו"ל בהתאמה.

רכישת Nesse

לאחר תאריך המאזן, ביום 17 לינואר 2006, חתמה פרטרום על הסכם לרכישת 70% מהון המניות המונפק והנפרע של Nesse. הרכישה בוצעה באמצעות חברת Frutarom Germany GmbH שהינה חברה נכדה בבעלותה המלאה של פרטרום. מחזור המכירות של Nesse בשנת 2004 עמד על 21.4 מליון יורו.

Nesse פועלת מאז שנת 1880, וכיום הינה קבוצה בינלאומית המשיגה שיעורי צמיחה פנימית גבוהים ומעסיקה כ-120 עובדים. Nesse מפעילה שני אתרי ייצור בגרמניה ונציגויות שיווק ומכירות ב-20 מדינות נוספות, בעיקר במערב ובמזרח אירופה. Nesse עוסקת בפיתוח, ייצור, שיווק ומכירה של פתרונות Savory חדשניים וייחודיים הכוללים תמציות טעם שאינן מתוקות וחומרי גלם פונקציונליים ייחודיים. בסיס הלקוחות הרחב של Nesse כולל מאות יצרני מזון בעיקר במערב אירופה ובמזרחה.

תמורת רכישת 70% מהון המניות המונפק והנפרע של Nesse שילמה פרטרום, במעמד חתימת ההסכם, 18.41 מליון יורו. בנוסף, המוכרים זכאים לתשלום עתידי חד פעמי ב-31 למרץ 2008, שיתבסס על השיפור, במידה שיושג, ברווח התפעולי של Nesse במהלך השנים 2005 עד 2007. הרכישה ממונה ממקורותיה העצמיים של פרטרום. במסגרת הסכם הרכישה נקבע עוד, כי לפרטרום אופציית Call לרכוש ולמוכרים אופציית Put למכור, למשך תקופה של שנתיים החל מתום שנת 2007, את יתרת 30% של הון המניות המונפק והנפרע של Nesse. מחיר המימוש של האופציה יהיה שווה ל-30% מהרווח התפעולי השנתי הממוצע שיושג על ידי Nesse במהלך שמונת הרבעונים שקדמו לרבעון בו תמומש האופציה, מוכפל ב-6.5.

רכישה אסטרטגית זו הינה צעד נוסף במימוש אסטרטגיית הצמיחה המהירה של פרטרום. הרכישה מחזקת את היכולות הטכנולוגיות ואת סל המוצרים שמציעה פרטרום ללקוחותיה בתחום ה- Savory (תמציות הטעם שאינן מתוקות), ותומכת בהמשך חיזוקה ומיצובה של פרטרום במערב ובמזרח אירופה כספק מוביל בתחום תמציות הטעם.

פעילות ה- Savory של Nesse סינרגטית לפעילותה של פרטרום, במעל ל-100 ארצות בהן פרטרום פועלת ובעיקר במערב ובמזרח אירופה. בכוונת פרטרום לנצל את תשתית השיווק והמכירות הגלובלית שלה, על מנת לממש את אפשרויות ה- Cross-Selling שרכישה זו מייצרת, הן על ידי הרחבת בסיס הלקוחות והן על ידי הרחבת סל המוצרים. הפעילות הנרכשת כוללת גם פעילויות במדינות נוספות בהן לפרטרום לא הייתה עד כה נוכחות משמעותית, כמו פולין, צ'כיה, לטביה, יוגוסלביה ומדינות נוספות.

הצעה פרטית

בהתאם להחלטת ועדת הביקורת ודירקטוריון החברה מיום 2 לינואר 2006 בדבר הצעה פרטית מהותית ורגילה ולאחר קבלת אישור הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ לרישום למסחר של המניות שתנבענה ממימוש האופציות, הקצתה החברה ביום 31 לינואר 2006, 725,000 כתבי אופציה בלתי סחירים לארבעה עובדים בכירים של החברה. כתבי האופציה הוקצו לניצעים ללא תמורה בהתאם להוראות סעיף 102(ב)(3) לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש). כל כתב אופציה ניתן למימוש למניה אחת רגילה של החברה, בתמורה לתשלום מחיר המימוש בסך 31.068 ₪ לאופציה, ובסך הכל ל 725,000 מניות רגילות של החברה.

חלוקת דיבידנד

ביום 14 למרץ 2006, עם אישור הדוחות הכספיים השנתיים, החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד במזומן בסך 0.16 ₪ למניה ובסך כולל של 9.2 מליון ₪.

לא היו אירועים משמעותיים אחרים לאחר תאריך המאזן.

דירקטוריון פרוטרם קיים שש ישיבות במהלך שנת 2005 כולה.

מועצת המנהלים מודה לעובדי פרוטרם ולהנהלתה על ההישגים הנאים שהושגו.

אורי יהודאי
נשיא ומנהל עסקים ראשי

ד"ר ג'ון פרבר
יו"ר הדירקטוריון

תאריך: 14 במרץ 2006