



airtouch

---

# איירטאצ' סולאר

מצגת שוק ההון, אוגוסט 2021



# דיסקליימר

מצגת זו של איירטאצ' סולאר בע"מ ("החברה") נועדה להציג את פעילות החברה ולספק מידע כללי בנוגע לפעילות. המצגת אינה מחליפה את הצורך לעיין בדיווחי החברה כפי שמפורסמים על-ידי החברה במערכת המגנ"א ובאתר ההפצה של הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ. המידע הכלול במצגת זו הינו תמציתי בלבד, לצרכי הצגה כללית אודות החברה ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה.

מצגת זו אינה מהווה הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך של החברה ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מכל סוג שהוא והאמור בה אינו מהווה המלצה או ייעוץ עסקי או מיסויי.

הערכות החברה הנכללות במצגת זו עשויות להוות מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, המסתמך, בין היתר, על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה ותוכניותיה, התקשרויותיה וכיו"ב ועל ניתוח מידע כללי שהיה בפניה במועד עריכת מצגת זו, ובכללו פרסומים ציבוריים, מחקרים וסקרים, אשר לא ניתנה בהם התחייבות באשר לנכונותו או שלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על-ידי החברה באופן עצמאי. מידע צופה פני עתיד מטבעו כפוף לסיכוני אי התממשות והינו כאמור בלתי וודאי. התממשותו של המידע הצופה פני עתיד עשויה להיות מושפעת מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה וק מהתפתחויות בסביבה הכלכלית בה פועלת החברה ומגורמים חיצוניים לרבות רגולציה העשויים להשפיע על פעילותה. לפיכך מודגש ומובהר בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עשויים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו כמידע צופה פני עתיד במצגת זו.

למען הסר ספק מובהר, כי בכפוף לכל דין, החברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות את המידע הנכלל במצגת, על מנת שישקף אירועים ו/או נסיבות שיתרחשו לאחר מועד הכנת המצגת.

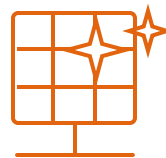


# גידול בהכנסות וזינוק בצבר הזמנות ובכושר ייצור

הרחבת יכולת הייצור (רובוטים לחודש)  
30 - Q2\2020  
250 - Q2\2021  
700 - Q4\2021 (תחזית)



תחילת מכירות באוקטובר 2019.  
הסכמים חדשים בסך כ 18.1 מ' ש, ינואר-אוגוסט 2021



חתימה על חוזים משמעותיים:  
ReNew - ענקית האנרגיות המתחדשות בהודו  
EDF - זרוע הפעילות בישראל של חברת הענק הצרפתית



איירטאצ' חוצה את רף ה- 1GW הזמנות למתקנים סולארים



קניין רוחני רחב מוגן בפטנטים רשומים ובשלבי רישום

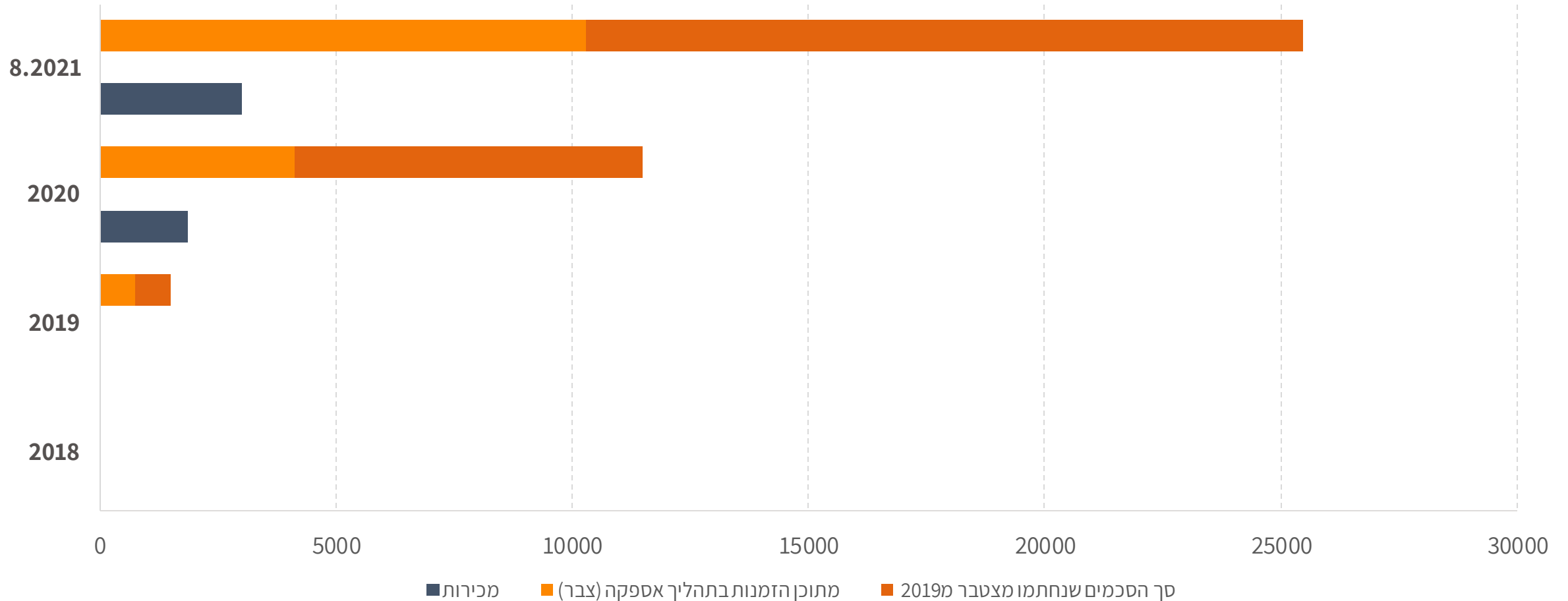


הנפקה ראשונה לציבור בבורסה לניירות ערך בתל-אביב במרס 2021 (TASE:ARTS)  
יכולות פיננסיות לתמיכה בצמיחה מואצת



# גידול מואץ בהיקף ההזמנות ובכושר ייצור

היקף ההזמנות/הסכמים המצטבר\* גדל מכ-750 אלף ש"ח בינואר 2020 לכ-25 מיליון ש"ח באמצע 2021.  
כושר הייצור צפוי לגדול מכ 30 יחידות בחודש יוני 2020 לכ-700 יחידות ברבעון רביעי 2021.



# סקירת פעילות לתקופה 1-6/2021 (באלפי ₪)

חציון 1 2021	חציון 1 2020	
<b>*18,115</b>	<b>3,956</b>	<b>הסכמים חדשים שנחתמו בתקופה</b>
3,012	699	מכירות
691	605	הפסד גולמי
2,897	886	הוצאות פיתוח
7,911	2,555	הפסד תפעולי
6,804	3,997	סה"כ הפסד לתקופה
<b>70,211</b>	<b>1,029</b>	<b>מזומנים ושווי מזומנים לסוף תקופה</b>



הוצאות, חד-פעמיות, בגין הנפקה ותמלוגים לרשות לחדשנות בסך של 1.5 מיליון ₪



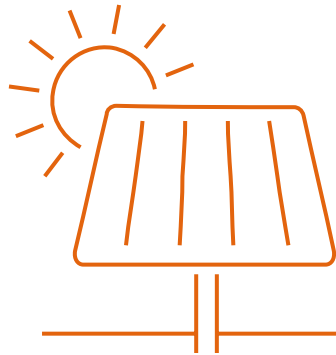
השינוי בעלות המכירות נובע בעיקר מעלייה בצריכת חומרים ובעלות שכר עבודה בתפעול לצורך בניית תשתית לגידול בהיקף הפעילות של החברה



גידול של מאות אחוזים בהזמנות, בתפעול ובייצור

# בעיה של 100 מילארד \$

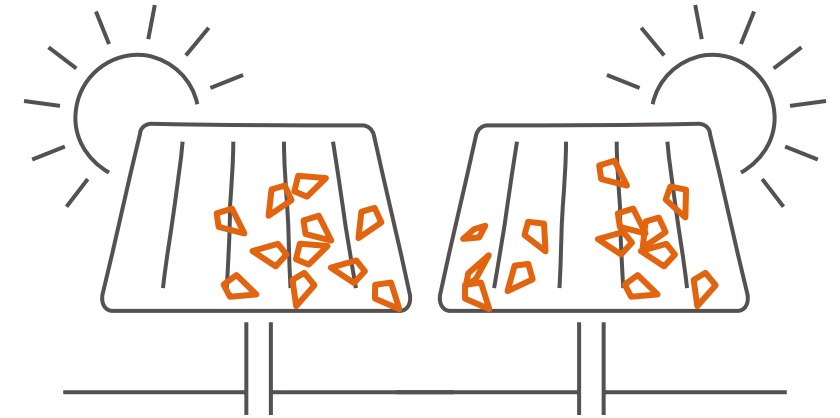
בלי לקחת בחשבון את מידבור העולם וההתחממות הגלובלית...



## סביבה תחרותית דורשת פתרונות

רובוטיקה לניקוי  
פאנלים יכולה לספק  
ליזם גידול בתזרים  
נקי של מעל 30%  
וגידול של מעל 50%  
ב IRR \*\*

תשואות היזם  
הסולארי נשחקו בגלל  
שיטת המכרזים  
הממשלתית במעל  
40% ב-7 השנים  
האחרונות



האבק המצטבר על הפאנלים הסולאריים, מטופל באמצעות  
ניקוי ידני אחת לתקופה באמצעות כוח אדם יקר – הנזק ליזם

מעל 4 מיליארד \$ בשנה לפרויקטים

שיבנו עד סוף 2023\*

משך חיי פרויקט 25 שנה:  
סהכ נזק לאורך חיי הפרויקטים  
מעל 100 מיליארד \$

# פתרון עם פוטנציאל שוק של 11 מיליארד \$ \*\*



שוק יעד פתרונות  
ניקוי רובוטיים:  
**11 מיליארד \$**  
בשנת 2024



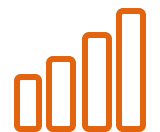
הרוב המכריע מהשוק  
עדיין ללא פתרון ניקיון  
רובוטי



התפיסה הגוברת אצל  
היזמים: הפתרון הרובוטי  
היבש (ללא שימוש  
במים) – **אידיאלי**  
**כפתרון לבעיית האבק**



השוק צומח בעיקר  
באזורים שמשיים ויבשים,  
הסובלים מבעיית אבק  
ומחסור במים



השוק הסולארי  
בצמיחה מואצת:  
**630 GW**  
2019  
**1,450 GW**  
\* תחזית 2024

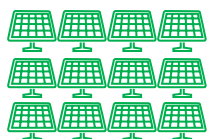
# הרובוטיקה חוזרת לעולם הסולארי



תחזית התקנות  
שדות סולאריים  
במצטבר לשנת  
(GW) 2025



6GW



175GW



מספר היזמים  
ששתמשים בפתרון  
ניקוי רובוטי בשנת-2020



6 \* מתוך 8



16 \* מתוך 30



מספר היזמים  
ששתמשים בפתרון  
ניקוי רובוטי  
2012-2014



1 \* מתוך 4



1 \* מתוך כ-10

ישראל

הודו



# איירטאצ' - מפיתוח לצמיחה מהירה



# הפתרון של איירטאצ' – מדויק לצרכי היזם



## שילוב של מפוח אוויר כיווני חזק עם ניגוב עדין



- צומצום הפסדי אבק למינימום
  - הפחתת מכלולים וניטרול צורך במסילות ייעודיות
  - הקטנת הפסדי הצללות
  - שמירה על הפאנל
- טכנולוגיה המשלבת 4 יתרונות מרכזיים למודל רווחי ליזם:**



# אסטרטגיית פיתוח 'רואה פני עתיד'



איירטאצ' ממשיכה לפעול להרחבת סל המוצרים, וממשיכה להשקיע בפיתוח



# טכנולוגיה מסחרית מוכחת – מיקוד בהגדלת מכירות



איירטאצ' מתכננת להגדיל משמעותית את שוק היעד תוך שנתיים, תוך העמקת החדירה בכל שוק בו היא פועלת

*12/2021	06/2021	2020	2019		
	חוזים חדשים ב-8 מ. ש, זכיה במכרז אצל היזם הגדול בישראל	המשך הרחבת פעילות והזמנות המשך	חדירה ליזם ראשון	1GW* היקף שנתי	שוק ישראל
	חוזים בכ-8.4 מ. ש זכיה במכרז אצל היזם מס. 2 בהודו	חדירה ליזם ראשון	התחלת פעילות	10GW* היקף שנתי	שוק הודו
התחלת פעילות לחדירה ב-2 שווקי יעד חדשים	סיום אנליזה מעמיקה לבחירת אזורי פעילות נוספים.			>30GW* היקף שנתי	שוקי יעד נוספים

# הפתרון של איירטאצ' כפי שנתפס על ידי לקוחותיה

מהירות הניקוי היא יתרון משמעותי שלכם"

ראינו בממוצע מעל 4% בייצור"

ראינו בימים מסוימים מעל 5% הפרש בייצור"

אנחנו מעריכים את היכולת שלכם להתמודד עם דרישות משתנות"



# איירטאצ' פועלת לשימור היתרון היחסי שלה



# אסטרטגיית איירטאצ' להמשך צמיחה



 2022	 האסטרטגיה	 מצב שוק
מיקוד ביעדים מרכזיים	<b>עדכון המוצר לייצור מתועש, היערכות לייצור המוני.</b>	שוק גדל בקצבים מהירים
סקלבליות של מערכת הייצור והכנת הרובוט לייצור מתועש. ייעול מערכי התמיכה בייצור, ושיפור מבנה עלויות	<b>דיוק המוצר לצרכי היזם בכל שוק באופן מדויק, השקעה בשיפור עלות המכר.</b>	שוק מבוסס ROI
הגדלת כושר ייצור, מעבר לייצור מקומי קרוב ללקוחות, ועיבוי מערך השירות	<b>חיזוק הקשר עם לקוחות והגדלת נתח שוק</b>	שווקי ישראל והודו
הכפלת שווקי הפעילות עד סוף 2022 – כניסה ל-2 מדינות נוספות, מכירות משמעותיות מיעדים אילו צפויות ב 2023	<b>הרחבת אזורי הכיסוי הגאוגרפיים</b>	שוק בינ"ל ענק
הרחבת מענה לטכנולוגיות טראקרים רבות, גיבוש דרך לחדירה לשוק הגגות, חיפוש ואיתור טכנולוגיות משלימות	<b>לימוד שוק מהיר, ומציאת נתיבים אפקטיביים למתן מענים מהירים לשוק</b>	שווקי המחר – טראקר, גגות

הפתרון של איירטאצ' עשוי לתרום לשיפור של כ-30% בתזרים הנקי  
וכ-50% ב-IRR של היזם



הפתרון של איירטאצ' בעל טכנולוגיה מתקדמת, מוכחת ומוגנת פטנט



גידול של מאות אחוזים בהיקף ההזמנות כל שנה משנת 2019



תהליך הגידול מאפשר הורדת עלויות ויעול תהליכי הייצור והשינוע

