

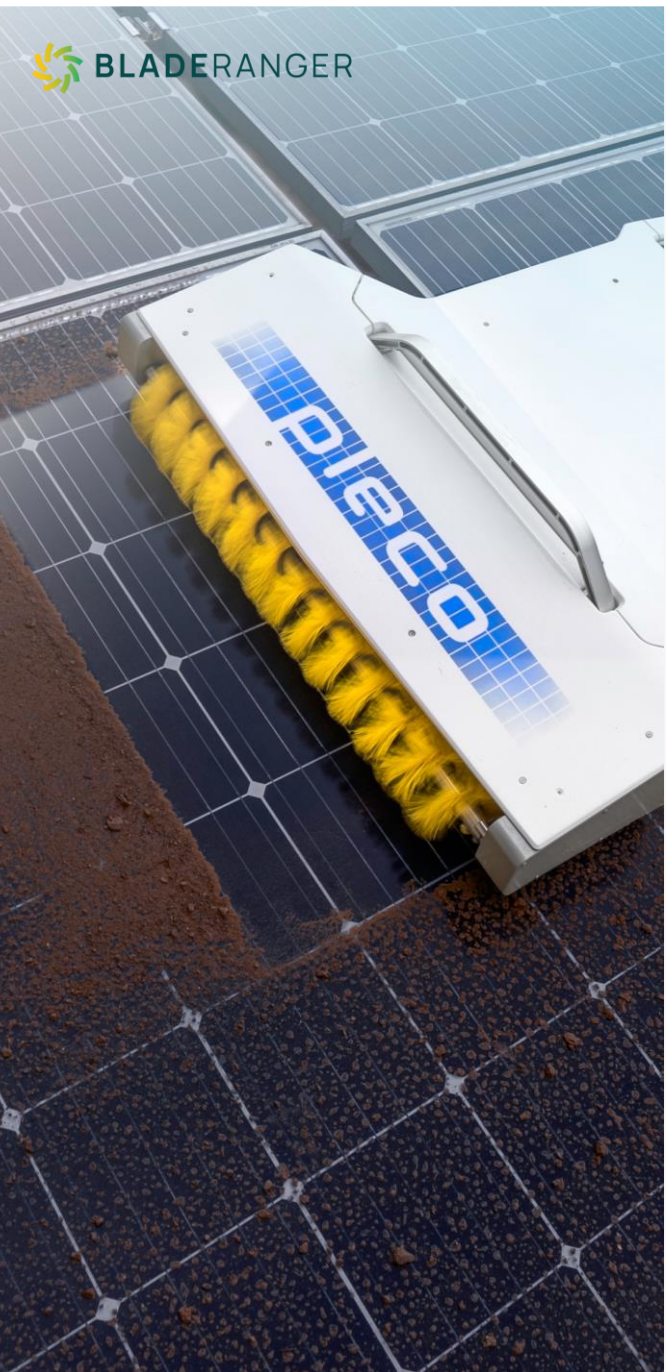


MAKE EVERY RAY COUNT

כשרובוטיקה ו-SaaS נפגשים

מצגת קשרי משקיעים

נובמבר | 2022



הצהרה משפטית

מצגת זו אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות הערך של בלייד ריינג'ר בע"מ ("החברה") או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, והיא נועדה אך ורק למסירת מידע. בהתאם, המצגת נערכה כמצגת תמציתית בלבד, אינה כוללת את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות ערך של החברה ואינה ממצה את מלוא הנתונים לגבי החברה ופעילותה או חברות הבת שלה ופעילותן. כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוניו ובצרכיו המיוחדים של כל אדם או משקיע והאמור בה אינו מהווה חוות דעת מקצועית או תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי וכן אינה מחליפה את הצורך בבדיקה עצמאית.

כל האמור במצגת כפוף לאמור בדיווחים הרלוונטיים של החברה המתפרסמים באתרי ההפצה של רשות ניירות ערך והבורסה ואינה מיועדת להחליף את העיון בהם. כמו כן, מובהר כי חלק ניכר מן המידע המוצג במצגת זו לקוח או נגזר מדיווחיה של החברה, אם כי מוצג באופן מרכז או גרפי או תמציתי, ולפיכך, מצגת זו אינה מהווה תחליף לעיון בדיווחי החברה, כולל תשקיף החברה שהתפרסם בחודש דצמבר 2020 (מספר אסמכתא: 2020-01-132201), הדוח התקופתי של החברה לשנת 2020 שהתפרסם ביום 26 במרץ, 2021 (מספר אסמכתא: 2021-01-048417) ("הדוח התקופתי לשנת 2020"), והדוח התקופתי לשנת 2021 שהתפרסם ביום 30 במרץ 2022 (מספר אסמכתא: 2022-01-038038) ("הדוח התקופתי לשנת 2021").

מצגת זו עשויה לכלול נתונים שהחברה אספה מצדדים שלישיים שהחברה אינה יכולה לערוך לנכונותם היות ולא בדקה את הנתונים בעצמה.

במצגת זו כללה החברה מידע הצופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים, גרפים או טבלאות, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים אשר התממשותם אינה וודאית ויכול שיושפעו מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש ושאינם בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד מבוסס על הערכותיה הסובייקטיביות של הנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו, ובכלל זאת הערכות בקשר עם תחום פעילות החברה, תנאי השווקים, ניסיון העבר שלה ונתונים ופרסומים אשר פורסמו או סופקו על ידי גופים שונים אשר לא נבחנו על ידי הנהלה באופן עצמאי והחברה אינה אחראית לנכונותם.

התממשותו של המידע הצופה פני עתיד, כולו או חלקו, או באופן שונה מכפי שהעריכה החברה, או אי התממשותו, יושפעו, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה לרבות גורמי הסיכון המפורטים בסעיף 32 לחלק א' (דוח תיאור עסקי התאגיד) לדוח התקופתי, מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, משינויים בדרישות הלקוחות והשווקים הרלוונטיים, יכולת החברה לחתום על חוזים עתידיים והתקיימותם ותלות בצדדים שלישיים עמם התקשרה או בתקשר החברה, וכן מיישום כללי החשבונאות בקשר עם דוחותיה הכספיים של החברה באופן שונה (ואף מהותית) מכפי שהעריכה החברה.

אלא אם נדרש על פי דין, החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות את המידע הכלול במצגת על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.

כמו כן, מובהר כי אין בתוצאות הכספיות ובביצועי העבר של החברה המוצגים במצגת זו כדי להוות אינדיקציה לתוצאות העתיד ואין כל וודאות כי החברה או איזה מחברות הבת שלה ישיגו את אותן התוצאות בעתיד או יגשימו את מטרותיהן האסטרטגיות.

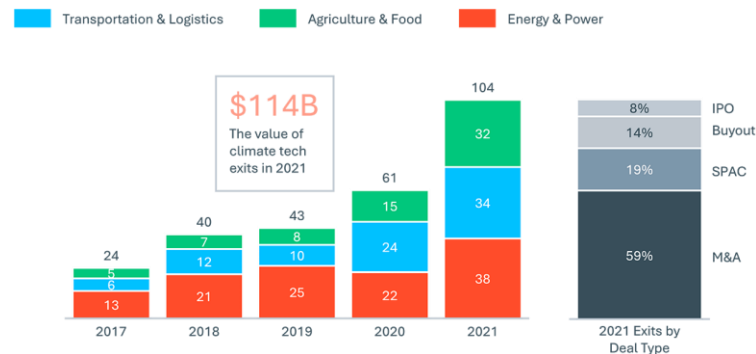
שוק הקליימטק בנסיקה משמעותית!

אקזיטים בשווי של מעל 100 מיליארד דולר

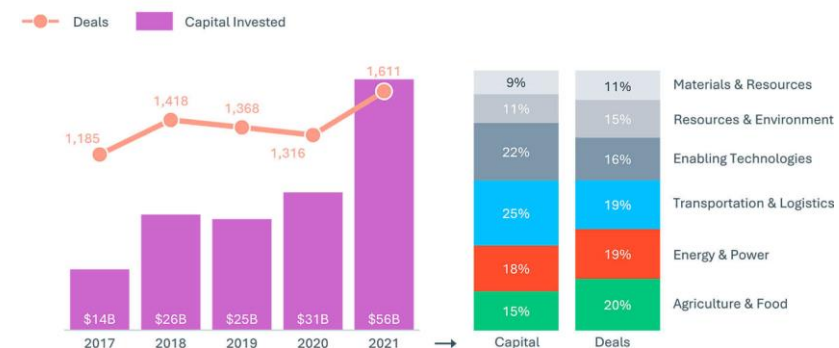
אקזיטים של סטארטאפים
בתחום האנרגיה מובילים
את הקטגוריה:

מגמת עליה בהשקעות
ועסקאות של חברות
בתחום הקליימטק:

Climate tech exits by sector and deal type



US VC investment in climate tech startups



אנחנו בעיצומו של משבר אנרגיה עולמי



**מלחמת
רוסיה/אוקראינה**



**התחממות
כדור הארץ**

TIME FOR MORE CLEAN ENERGY!

pv magazine

In February 2021, US President Joe Biden issued an Executive Order calling for the establishment of resilient American supply chains intended to, in part, advance the fight against climate change. To achieve the current goal of 100% clean electricity by 2035, the US Department of Energy (DOE) estimates that solar energy would need to grow from 4% of electricity supply today to 40%.

Bloomberg

Middle East Edition ▾

• Live Now

Markets

Industries

Technology

Politics

Wealth

Pursuits

Opinion

Businessweek

Equality

Green

CityLab

Crypto

More ⋮

Sign In

Subscribe



This Climate Tech Boom Is Recession-Proof

Investors are rushing toward the technologies that will speed up the race to zero emissions and stop global warming going out of control.

שותפים אסטרטגיים



משקיעים עיקריים



מבין לקוחותינו



 BLADERANGER

BLRN
חברה ציבורית

20
עובדים

2015
ייסוד החברה

*+10
לקוחות מכל העולם

500 MW
מכסים

10B ₪
גודל שוק פוטנציאלי

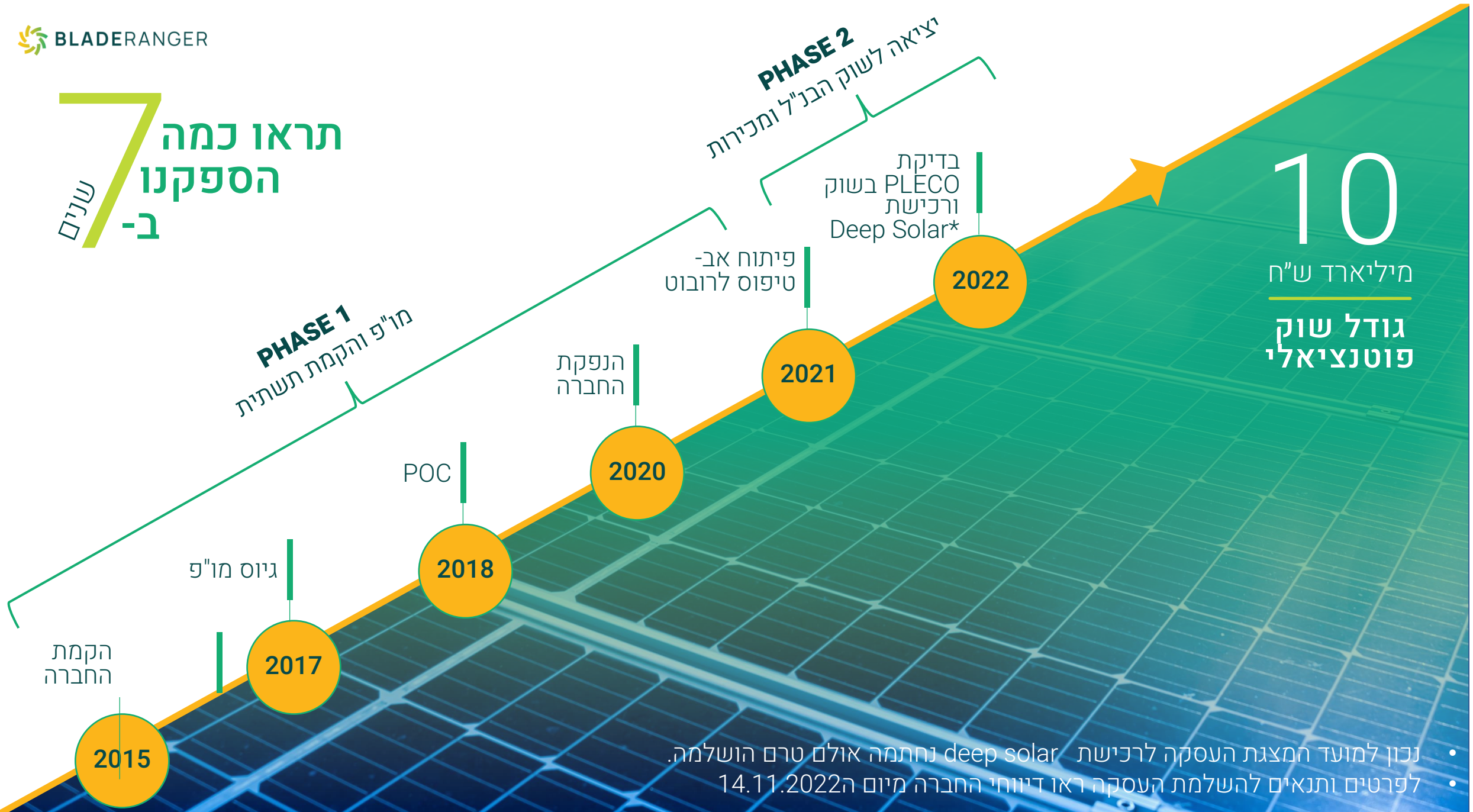
• מדובר בלקוחות ביתא משלמים לבלייד ובלקוחות דיפ סולאר אשר יתקשרו עם החברה לאחר השלמת העסקה עם רייקאצ'

בלייד ריינג'ר תוביל את תחום **מיקסום הפקת אנרגיה ירוקה מפאנלים סולאריים** ע"י ניקוי רובוטי, ניטור ודיאגנוסטיקה

**החזון
שלנו**

Every Ray **COUNTS**

7 שנים תראו כמה הספקנו ב-1



- נכון למועד המצגת העסקה לרכישת deep solar נחתמה אולם טרם הושלמה.
- לפרטים ותנאים להשלמת העסקה ראו דיווחי החברה מיום 14.11.2022

הנהלה בכירה עתירת ניסיון

מבוסס הצלחה



עמרי דגן
תפעול

25 שנות ניסיון בתפקידים בכירים בחברות היי-טק ובשוק הביטחוני. בעל תואר ראשון בהנדסה מכנית מאוניברסיטת ת"א.



תמיר פרידמן
מנהל פיתוח

25 שנים בהייטק. מתוכן 17 שנים בתפקידי ניהול בכירים: לפני בלייד ניהל את אקווריוס-ספקטרום, ברידאיט, סופטוויץ ועוד. תואר ראשון במדעי המחשב ותואר שני במנהל עסקים



אהוד אפשטיין
מדען ראשי

בעל 35 שנות ניסיון במו"פ וניהול פיתוח הנדסי בחברות בינלאומיות (אינטל, אפלייד מאטרילס, ועוד) בעל ניסיון בהובלת צוותים בינלאומיים ומולטי-דיסציפלינריים של קבלני משנה תואר ראשון בהנדסת מכונות מהטכניון תואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת הרוט וואט שבסקוטלנד



רו"ח שמשון ויזל
סמנכ"ל הכספים CFO

מנהל הכספים מיום ההקמה. בעלים משרד ויזל את כורש רו"ח



גיא גלברמן
מנהל פעילות
Deep Solar

ניסיון של למעלה מ 10 שנים בניהול צוותים והובלת מיזמים מרעיון, לביצוע וצמיחה. ידע נרחב בתעשיית האנרגיה הסולארית בארץ ובעולם. תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ותואר שני במדיניות ציבורית מאוניברסיטת תל אביב



אסף פרידלר
מייסד ומנהל מכירות
ופיתוח עסקי CBO

יזם בעל 25 שנות ניסיון בהקמה והובלה של חברות טכנולוגיה. בעל ניסיון רב בניהול פרויקטים הנדסיים מורכבים. תואר שני בהנדסת מערכות, אוניברסיטת ת"א



עודד פרוכטמן
מנכ"ל

25 שנים בהייטק. מתוכן 17 שנים בתפקידי ניהול בכירים: לפני בלייד ניהל את אקווריוס-ספקטרום, ברידאיט, סופטוויץ ועוד. תואר ראשון במדעי המחשב ותואר שני במנהל עסקים

חברי הדירקטוריון



ד"ר נחום קמינקא



יוסי וייס



אייל טרייבר



עירא פלטי | יו"ר



אסף פרידלר



ד"ר יהודה אלמליח



רונית קורן



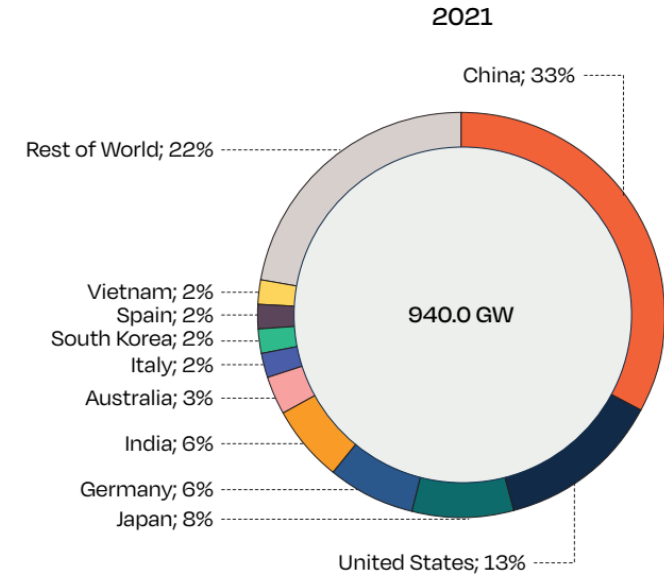
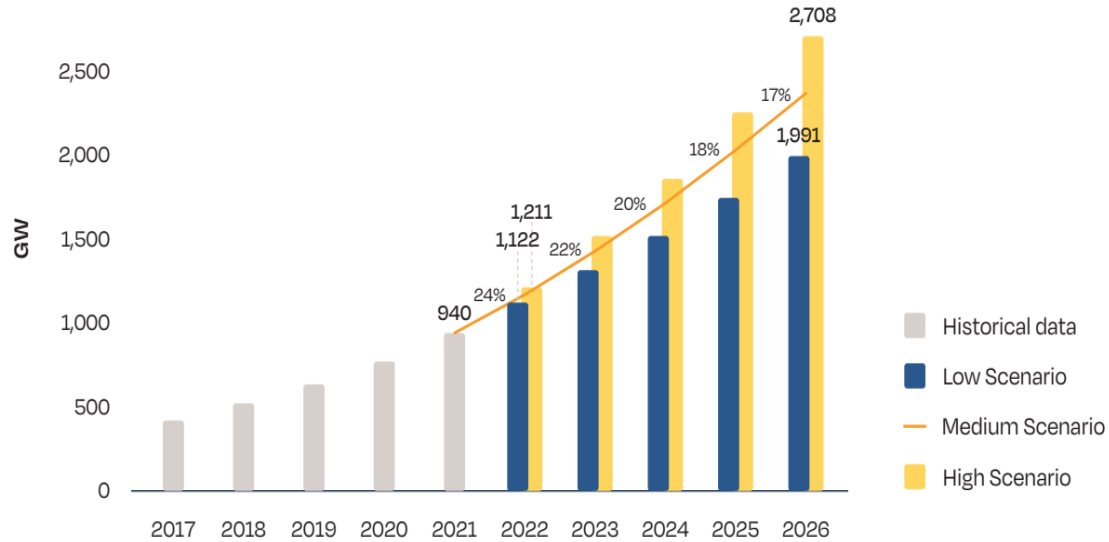
שולמית אוזן



אופיר גומא

1 טרה-וואט הותקנו עד למאי 2022

מגמת הצמיחה בשנים הקרובות צפויה להמשיך בכ-20% כל שנה:



עם זאת:
**נ-5% מהאנרגיה השנתית המופקת
 הולכת לאיבוד!**

האתגרים בשוק הפאנלים הסולאריים

אופטימיזציה של הפאנלים

- לכלוך ואבק על פני הפאנל הסולארי
- ריבוי ממשקים כתוצאה ממגוון רחב של יצרני פאנלים וממירים
- חוסר בניטור בזמן אמת של בעיות/תקלות
- מחסור במידע ואנליזה באופן שוטף ויומיומי
- קבלת החלטות שאיננה מבוססת ROI

יש צורך באופטימיזציה על בסיס קבוע על מנת לנצל את מלוא הפוטנציאל של הפאנל הסולארי

ניקוי הפאנלים בתנאי קיצון

- גובה רב על גגות קלים שעשויים להישבר בקלות
- שעות עבודה רבות בחום גבוה
- לעיתים בסביבת חומרים מסוכנים
- בשיפועים גדולים
- תחלופה רבה של צוות הניקוי

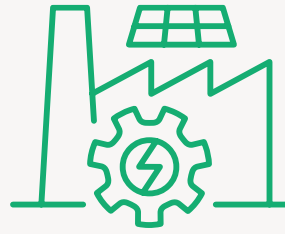
לכלוך ואבק על פני פאנל סולארי גורמים לירידה בעשרות אחוזים ביכולת נצילות הפקת חשמל, לעומת פאנל סולארי נקי

השוק מחולק ל-3 סגמנטים עיקריים



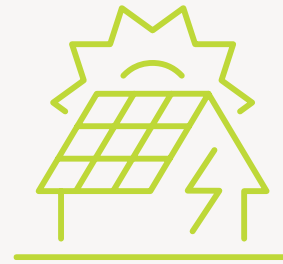
חוות סולאריות

3



גגות מסחריים

2



השוק הביתי

1

השוק מחולק ל-3 סגמנטים עיקריים



חוות סולאריות

Utility (60%)

התקנות בשטחים פתוחים גדולים	הגדרה
מעל 1MW	גודל
שורות ארוכות רציפות על הקרקע	מאפיינים
1\$ ל-KW	עלות ניקוי
רובוטי שורה בעלות נמוכה	איך מנקים היום



גגות מסחריים

C&I (20%)

התקנות בגגות מסחריים	הגדרה
50KW - 1MW	גודל
מקטעים קצרים לא רציפים או קטע אחד רציף	מאפיינים
10\$ - 2\$ ל-KW	עלות ניקוי
ניקוי ידני במים או ע"י רובוטים מאד כבדים בעלות גבוהה	איך מנקים היום



השוק הביתי

Residential (20%)

התקנות על גגות בתים פרטיים	הגדרה
מתחת ל-50KW	גודל
מקטעים קטנים לא רציפים	מאפיינים
<ul style="list-style-type: none"> \$3 - \$30 לפאנל \$7.5 - \$75 ל-KW 	עלות ניקוי
ניקוי ידני במים	איך מנקים היום

פוטנציאל שוק של 3 מיליארד דולר ב-2025

C&I + Utility \times Earnings Per KW/Year = Total PV Market Per Year

1,500 GW \times **200** USD = **300B** USD

5% Recoverable Losses Per Year

15B USD



BLADERANGER's share

20% 3B USD



		Price per MW/Year	Market Size in MW	Total Market Potential
Pleco	C&I	\$5,000	400,000	\$2,000,000,000
*Deep Solar	Utility and C&I	\$500	2,000,000	\$1,000,000,000
Total Market Potential:				\$3,000,000,000

הפתרון שלנו: 

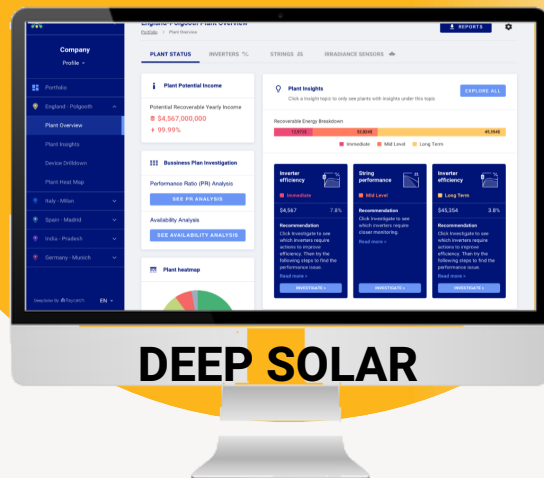
BLADERANGER DEEP PLATFORM™



מיקסום מלוא הפוטנציאל של האתר הסולארי ע"י שילוב של דיאגנוסטיקה חכמה ושמירה על ניקיון הפאנלים הסולאריים – לכל אורך חיי הפרויקט (כ-25 שנה)

השילוב האופטימאלי ל-ROI מקסימאלי

SaaS AI SW
לניטור ואנליזה של
הפאנלים



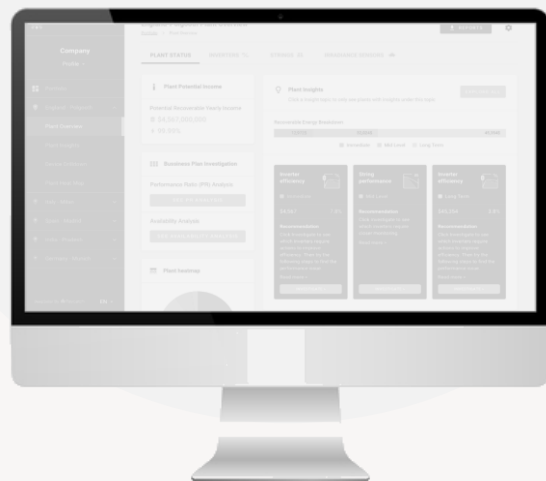
ROBOTIC HW
לשמירה על ניקיון
הפאנלים



השילוב האופטימאלי ל-ROI מקסימאלי

SaaS AI SW

לניטור ואנליזה של
הפאנלים



ROBOTIC HW

לשמירה על ניקיון
הפאנלים

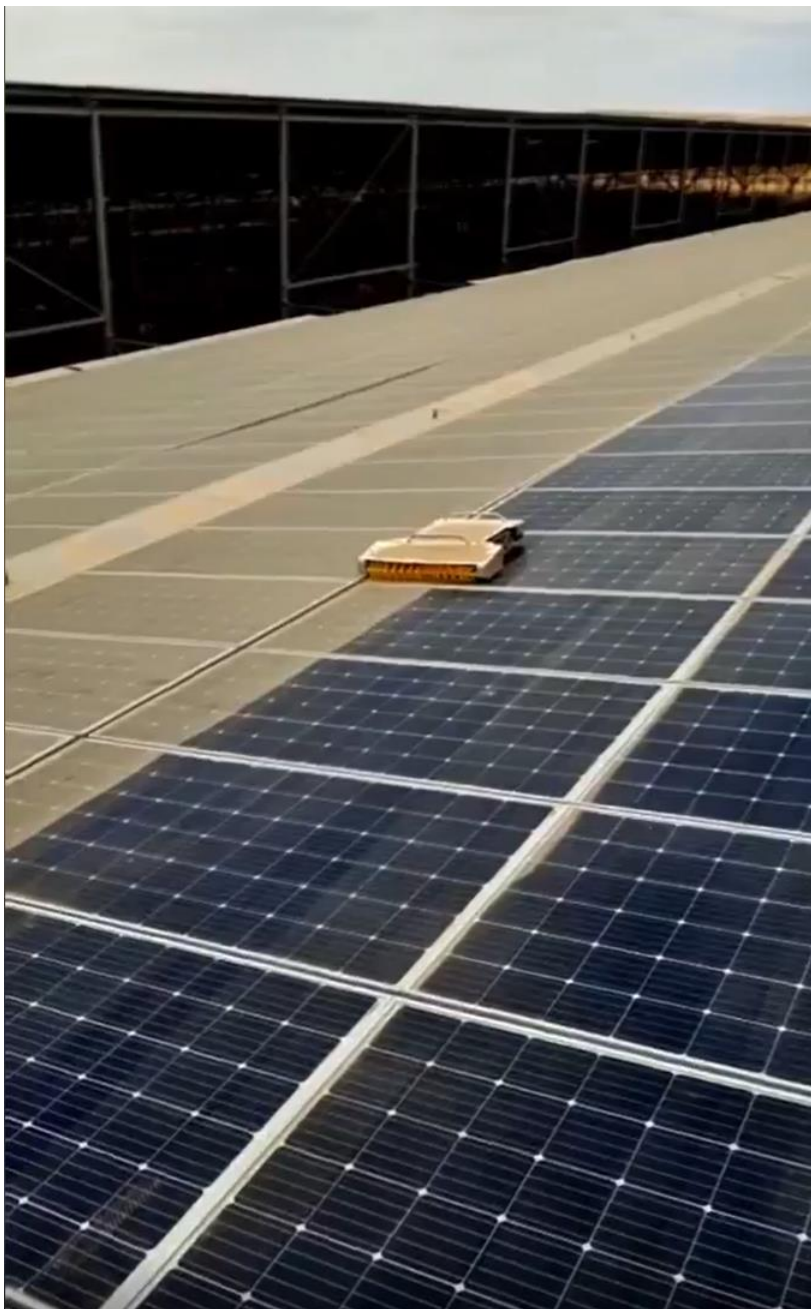


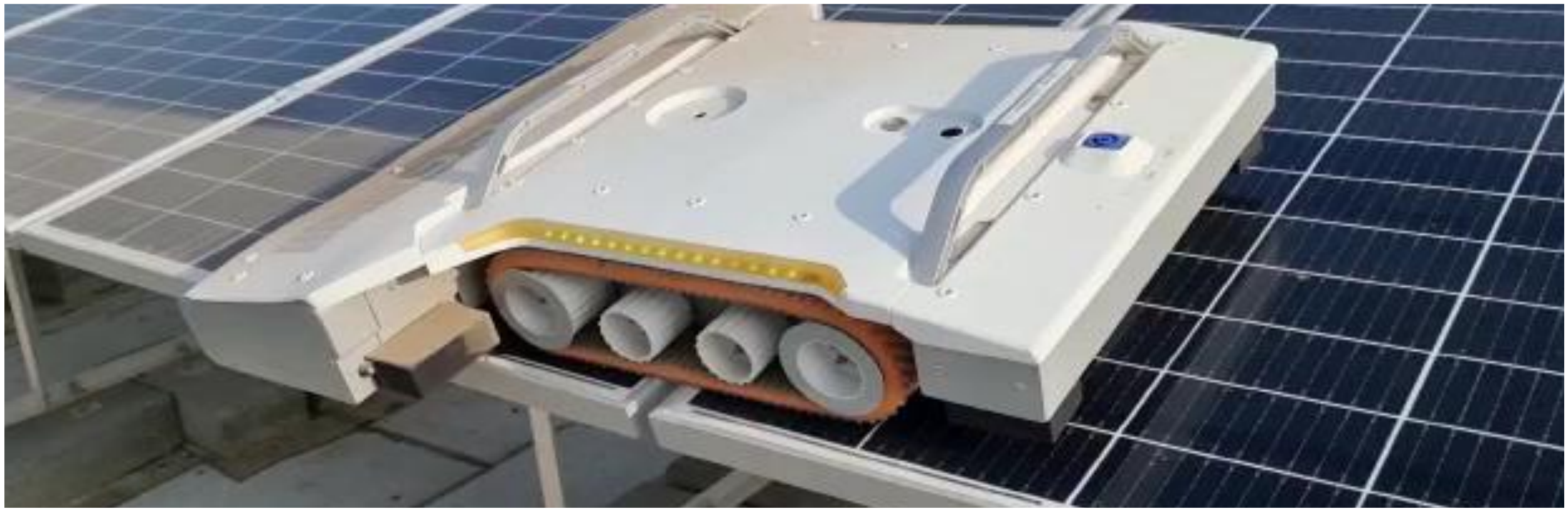
הכנות למכירות בינלאומיות:

בחצי השנה האחרונה החברה מפעילה את הרובוטים בתשלום עבור מספר בעלי אתרים סולאריים וחברות תחזוקה, באתרי ביתא שונים בישראל תחת השגחה של אנשי החברה.

במטרה לבחון את ביצועי רובוט ה Pleco, נבחנים הרובוטים באתרים מורכבים הכוללים התקנות ייחודיות של משטחים סולאריים, בניקוי פאנלים מסוגים רבים, ועבודה מאומצת באזורים גיאוגרפים שונים.

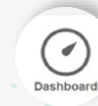
המוטיבציה היא להפעיל את הרובוטים למשך זמן רב ובתנאים מאתגרים ככל שניתן.





בניין תדיראן

חולון, 28.4.2022



המשמעות הכלכלית

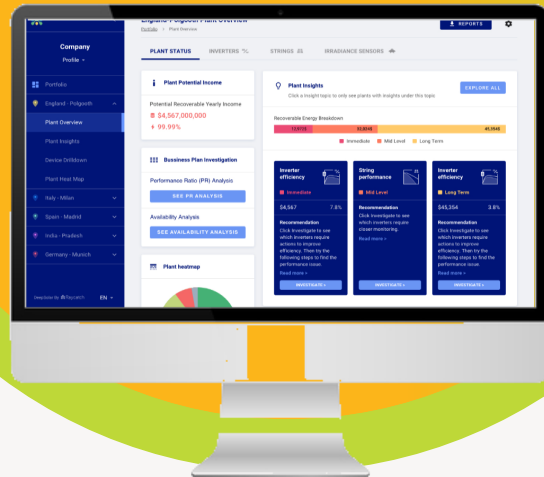


25% - 30%

בתפוקת החשמל

השילוב האופטימאלי ל-ROI מקסימאלי

SaaS AI SW
לניטור ואנליזה של
הפאנלים



ROBOTIC HW
לשמירה על ניקיון
הפאנלים



תעדוף מבוסס
ROI ותמיכה
בקבלת החלטות

קל לתפעול
וידידותי למשתמש

זיהוי של כ-5% ניצולת אנרגטית
ברת-השבה (סטריינגים
מנותקים, תקולים, אבק וכולי)

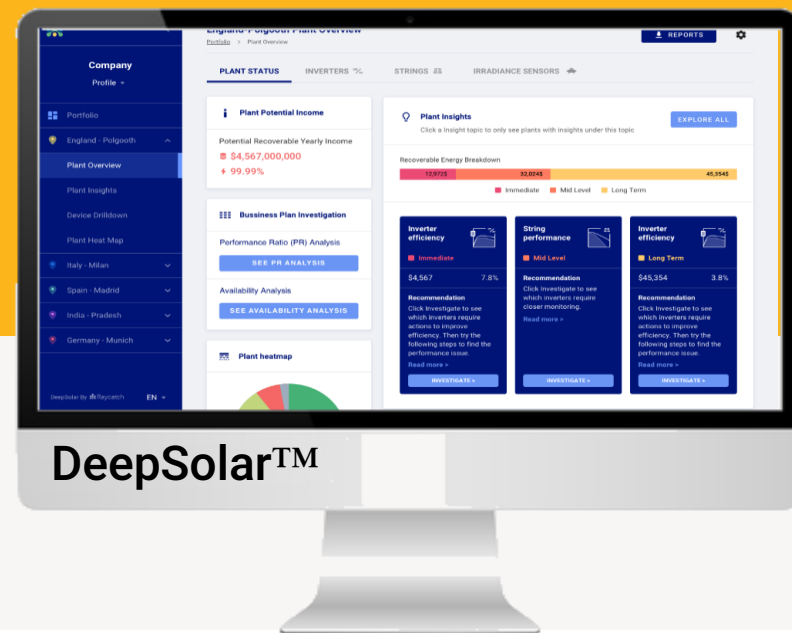
הפקת דוחות
אוטומטית

חיסכון של עד 30% בהוצאות
התפעול והתחזוקה של
השדה הסולארי ע"י חסכון
באנליסטים ובניטור ידני.

פישוט משימות

DeepSolar™ היא תוכנת
Cloud AI המספקת תובנות
ברות ביצוע

להגברת ביצועים ורוחיות של שדות סולאריים



בעזרת DeepSolar™

בעלי תפקידים יכולים לדעת בקלות:



אימות
אוטומטי



כיצד ניתן
לפתור את
הבעיה?



כמה \$/MW
איבדנו?



מה גורם
להם?



היכן
ההפסדים?

היחידה בעולם המשלבת פתרונות ניקוי אוטונומי עם SaaS

DeepSolar מול התחרות

- ניטור ואנליזה בזמן אמת
- בקרת שליטה ונראות
- זיהוי מוקדם ומניעה
- תמיכה בקבלת החלטות
- Benchmarking
- AI מונע ROI
- ללא התקנת חומרה
- דוחות אוטומטיים

PLECO מול התחרות

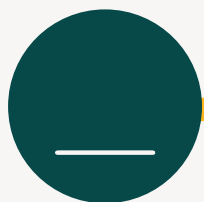
- משקל נמוך
- מדרגי (Scalable)
- יעילות וטיב ניקיון
- אוטונומי
- מחיר
- ללא שימוש במים
- קצב ניקוי
- ניקוי לילי

מיקסום רווחים, ניהול בקלות, וחסכון בהוצאות התפעול

בעל האתר	חברת התחזוקה	חברת הניקיון
<ul style="list-style-type: none"> • מיקסום רווחים • לוודא שהאחריות על הפאנלים נשמרת 	<ul style="list-style-type: none"> • זכיה בחוזה • קלות ניהול 	<ul style="list-style-type: none"> • זכיה בחוזה • עלות ניקוי נמוכה
<ul style="list-style-type: none"> • אופטימיזציה של ניקוי הפאנלים ביחס לעלות ניקוי • איתור תקלות 	<ul style="list-style-type: none"> • ניקוי זול ואמין • בטיחות 	<ul style="list-style-type: none"> • בטיחות – שמירה על חיי המנקים • ניקוי זול • תחזוקה נמוכה
<ul style="list-style-type: none"> • הרובוט מאפשר לנקות כמה שרוצים 	<ul style="list-style-type: none"> • מעולה לאזורים מסוכנים בהם אי אפשר להשתמש בחברות ניקיון מבוססות כ"א • ניקוי יבש מהווה יתרון בחלק מהמפעלים ובתי הספר • ניקוי רובוטי מצטייר כמקצועי יותר 	<ul style="list-style-type: none"> • בטיחות • הכנסה גבוהה יותר ע"י שימוש במספר רובוטים לכל צוות ניקיון

**למה
BladeRanger**

אסטרטגיית GTM



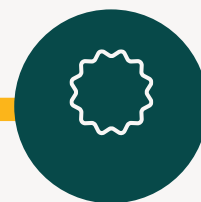
שווקים

מיקוד שיווק ומכירות בסגמנטים של הגגות המסחריים (C&I) וה-Utility מכירות לשוק הישראלי תחילה ואח"כ לחו"ל: דרום אירופה וארה"ב



לקוחות

מכירות לבעלי אתרים, חברות תחזוקה וחברות ניקיון בארץ ובחו"ל מכירת שירותי ניקיון בארץ מכירה למפיצים בחו"ל



מודל השירות

מנוי למערכת DeepSolar™ לניהול, ניטור וזיהוי תקלות, כולל ניתוח ביצועים של הרובוטים ותמיכה בקבלת החלטות



מודל עסקי

מכירת רובוטים לסגמנט הגגות המסחריים ומנוי לשרותי תחזוקה וחלפים מכירת אופטימיזציה על בסיס גודל האתר (לפי MW)

שווקי מטרה ופריסה גאוגרפית

0.5 GW

1 GW

50 GW

2022
Beta Sites

2023

2027

Israel



South Europe

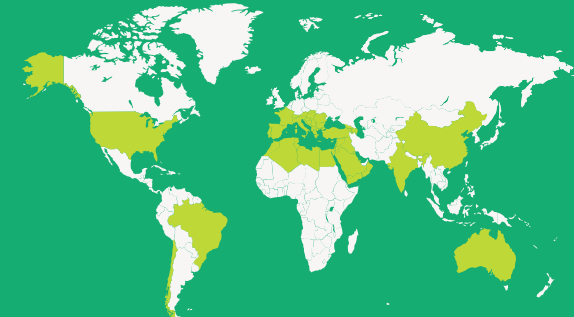


USA



מדינות יעד עם רמות
לכלוך גבוהות

South Europe , Usa (Ca,tx,az,nv), Middle
East, China, India, Australia, Brazil, Chile



ROADMAP TO SUCCESS

שווי חברה

העלאת שווי החברה

שיתופי פעולה

הקמת רשת מפיצים
ושותפים עסקיים
בשווקי היעד

מוצרים

PLECO - הרובוט
האוטונומי הראשון לניקוי
פאנלים סולאריים

DeepSolar - תוכנת
Cloud AI לניטור ואנליזה של
פאנלים סולאריים

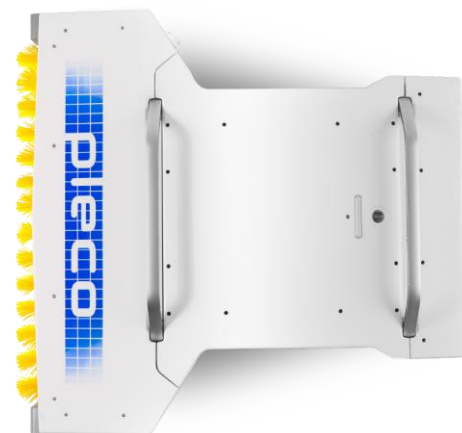
שווקים

חדירה לשווקים גדולים
עם לכלוך גבוה כגון:
דרום אירופה, ארה"ב
והמזרח התיכון

מכירות

תחילת מכירות: 2023

תודה.



- לשאלות נוספות נא לכתוב ל info@bladeranger.com
- את הסרטונים ניתן לראות במצגת שנמצאת באתר החברה: [לחץ כאן](#)