



# Sonovia

## האבולוציה הטבעית של תעשיית הטקסטיל

מצגת חברה אפריל 2022

TLV:SONO



# Disclaimer

מצגת זו כוללת, בין היתר, מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח - 1968, לרבות תחזיות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, הערכות ואומדנים, הן לגבי פעילות החברה והן לגבי השוקים בהם היא פועלת, וכן כל מידע אחר, בכל צורה בה הוא מובא, המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס על הערכות והנחות עדכניות נכון למועד המצגת, בין היתר, של הנהלת החברה, אשר על אף שהחברה סבורה שהנן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען ומתבססות בחלקן על הערכות סובייקטיביות בלבד. התממשות או אי התממשות של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, מהחלטות של צדדים שלישיים לרבות ישויות רגולטוריות, וכן מהתפתחות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, ואשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה. כמו כן, ההתייחסות במצגת ליעדים ולאסטרטגיה של החברה היא נכון למועד פרסום המצגת. יעדים אלו יכול שישתנו מעת לעת בהתאם להחלטות האורגנים המוסמכים של החברה. החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות תחזית או הערכה כאמור ואינה מתחייבת לעדכן מצגת זו.

מטרת מצגת זו להציג את פעילותה של סונוביה בע"מ (להלן: "החברה") ולספק אינפורמציה ראשונית ובסיסית בלבד בנוגע לפעילותה. המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך של החברה ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מסוג כלשהוא. הצעה או מכירה כאמור, אם וככל שתהא, תעשה על בסיס התשקיף והדוחות הכספיים שפרסמה החברה.

מצגת זו אינה מתיימרת לכלול את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהיא בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל. השקעה בניירות ערך בכלל וכן בחברה, נושאת סיכון. יש לקחת בחשבון כי נתוני עבר אינם מצביעים בהכרח על ביצועים בעתיד. המצגת כוללת נתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים שפורסמו על ידי צדדים שלישיים, אשר תוכנם לא נבדק על ידי החברה, והחברה אינה אחראית לנכונותם.

המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית, והיא אינה ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ואינה מחליפה את הצורך בעיון בתשקיף ובדוחות הכספיים שפרסמה החברה. אין באמור במצגת זו כדי להוות מתן ייעוץ כלשהו (לרבות מיסויי או עסקי) והיא אינה תחליף להתייעצות עם יועצים מתאימים בהיבטים אלו. על כל משקיע פוטנציאלי לפנות לקבלת ייעוץ והדרכה בקשר עם השקעות פוטנציאליות, לרבות ייעוץ מס בהתחשב בנתוניו ומצבו המיסויי.

# דברי המנכ"ל למשקיעים



בעוד שהפיילוטים שלנו עם מותגים ויצרנים גלובליים מובילים מתקדמים ומוכיחים את אטרקטיביות הטכנולוגיה בהתאם לסטנדרטים והדרישות הגבוהים שלהם, אנו מתקדמים לעבר הסכמים מסחריים רחבים יותר.

השותפות שלנו עם חברת ברוקנר חיונית להצלחה המסחרית שלנו. יחד פיתחנו בהצלחה מכונת אשפרת בדים אולטראסונית תעשייתית, שכעת נמצאת בשלבי הרצה ואופטימיזציה בקו המו"פ של ברוקנר בלאונברג, גרמניה, לקראת ההתקנה הראשונה אצל דלתא-גליל באמצע שנת 2022. אנחנו בשלבי מו"מ מתקדמים עם ברוקנר לתמיכה ביכולותיה של סונוביה להוביל את השוק מבחינת ייצור, הפצה ותמיכה במכונות האולטראסונית.

חטיבת המוצרים שלנו הציגה נתוני מכירות ללקוחות קצה לשנת 2021 שעברו ב-50% את הביצועים של שנת 2020, קרוב ל-15 מיליון דולר. חטיבת המוצרים מזרימה מזומנים לחברה ומחזקת את המוניטין והמותג של סונוביה ברחבי העולם. חטיבת המוצרים, תחת ניהולו של יונתן יגלום, מעדכנת את האסטרטגיה לגיוון היצע המוצרים וצמצום התלות בגלי קורונה גלובליים.

אנו ממשיכים לקדם את החברה בכל הכוח לאורך נתיב ההצלחה והצוות ממוקד וחדור מוטיבציה להשיג את היעדים האגרסיביים של החברה לשנת 2022.

עם פרסום הדוחות הכספיים שלנו לשנת 2021, אני גאה לדווח כי החברה עומדת ביעדים והתוכניות שלה, מתקדמת בכל החזיתות ונערכת לקראת מסחור הטכנולוגיה פורצת הדרך שלנו.

חברתנו ממשיכה לגדול ולהתפתח. גייסנו טאלנטים מובילים בתחומים שונים לרבות תחום הכימיה, הנדסת מערכות, הנדסת תהליכים, רגולציה, שיווק ומכירות ואנו ממשיכים להשקיע במעבדות המו"פ שלנו כדי לקדם את פיתוח הטכנולוגיה הייחודית שלנו.

לקראת מסחור הטכנולוגיה שלנו, הצטרף אלינו יונתן יגלום, מנהל בכיר בתעשייה, כמנהל מכירות ראשי. יונתן יוביל ויבנה את התשתית לכניסה שלנו לשוק.

צוות המו"פ שלנו ממשיך לספק תוצאות פורצות דרך. הפיתוח האנטימיקרוביאלי שלנו מציג תוצאות מובילות בשוק ביעילותו ובעמידות שלו גם לאחר 100 כביסות, בעוד שהפיתוח שלנו בתחום דחיית המים הידידותית לסביבה מראה תוצאות מרשימות בהתאם לסטנדרטים המחמירים ביותר בתעשייה. אנו מוכיחים שוב ושוב את עליונותה של הטכנולוגיה שלנו על-פני השיטות הרווחות, ולאורך זמן, פער זה בביצועים, עמידות ויעילות רק יגדל.





 Sonovia

03

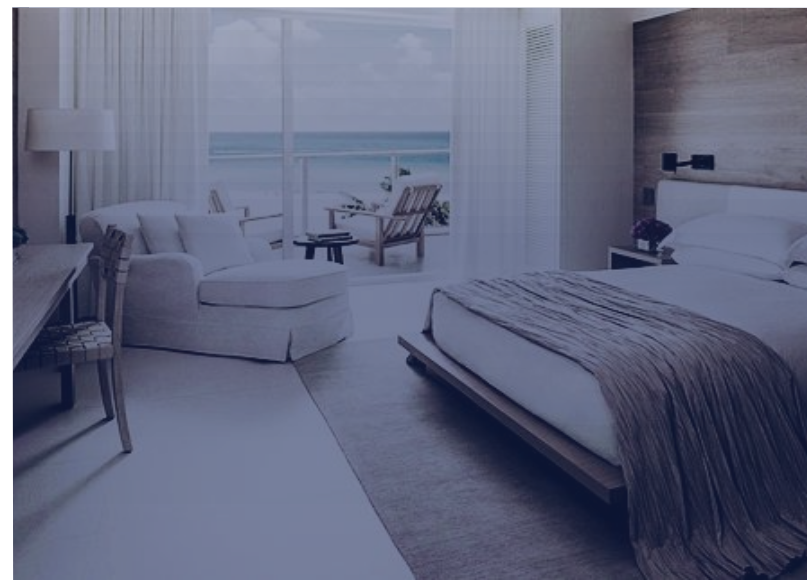
# מה מניע את סונוביה?

סונוביה מנתצת את הפרדיגמה הנוכחית

של תעשיית הטקסטיל לפיה עמידות וביצועים = זיהום

 Sonovia





# טקסטיל נמצא בכל מקום

מגוון יישומי הטקסטיל בלתי מוגבל.  
כל יישום מצריך הרכב כימי שונה  
בשלבי ההכנה, הצביעה והאשפורה



צביעה



עיכוב  
בעירה



ניטרול  
ריחות



דחיית  
מים



ויסות  
טמפרטורה



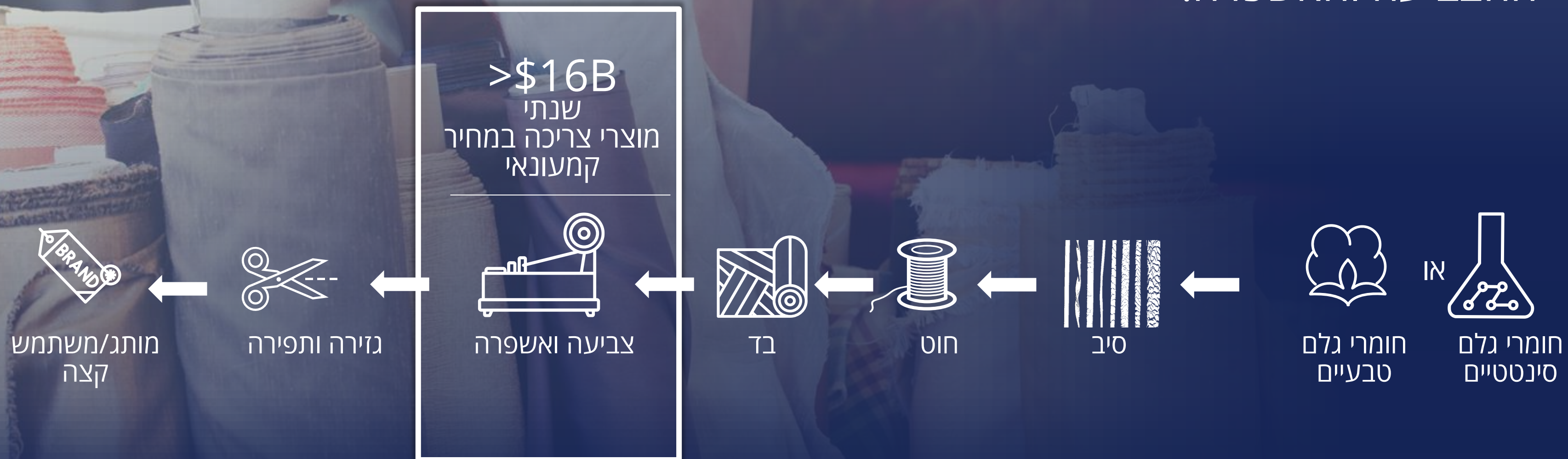
ריכוך



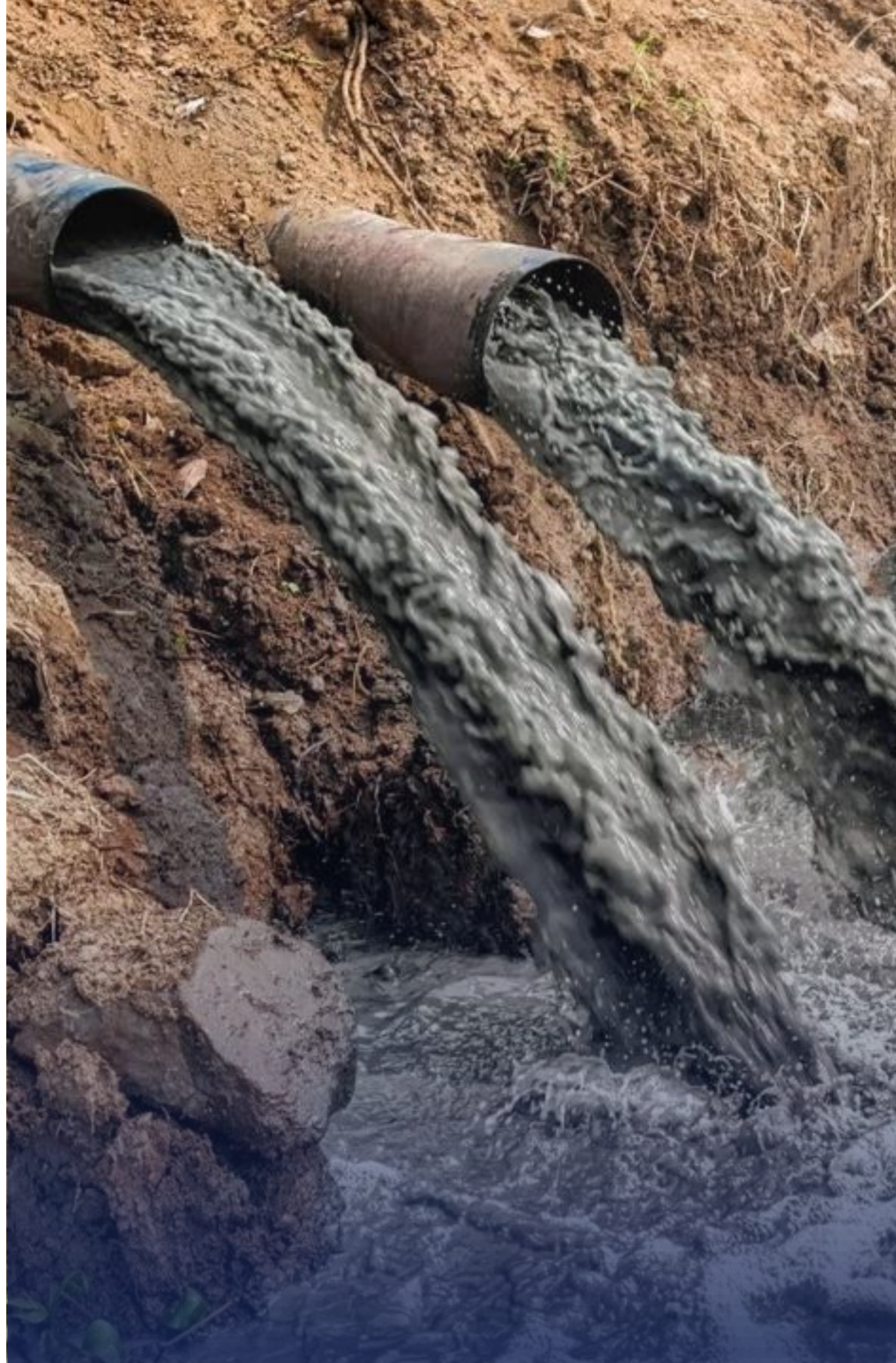
# שרשרת האספקה

שרשרת האספקה בטקסטיל היא נרחבת. מרבית הבעיות של תעשייה זו נובעות משלבי ההצביעה והאשפורה.

05







# זיהום משמעותי ועמידות נמוכה

שיטות ההכנה, האשפרה והצביעה הרווחות מזהמות מאוד, מייצרות מוצר שאינו עמיד לאורך זמן, אינן מותאמות להרכב הבד הספציפי, כוללות כימיקלים רעילים ותהליכים ארוכים

06



תהליכים ארוכים



שימוש עודף  
בכימיקלים



שימוש  
בכימיקלים מזהמים



לא אגנוסטי לכל סוג  
בד / סיב



עמידות מועטה  
לכביסות



# אין מענה לטרנדנדים המובילים בתעשייה

אין ביכולת השיטות הקיימות לתת מענה לשינויים בדרישות של צרכני הטקסטיל:

ביקוש גובר  
לקיימות

---

שיטות מזהמות  
ייצוא מכלל שימוש

ביקוש גובר  
לעמידות

---

עמידות ירודה =  
חוסר שביעות רצון

ביקוש גובר  
לביצועים

---

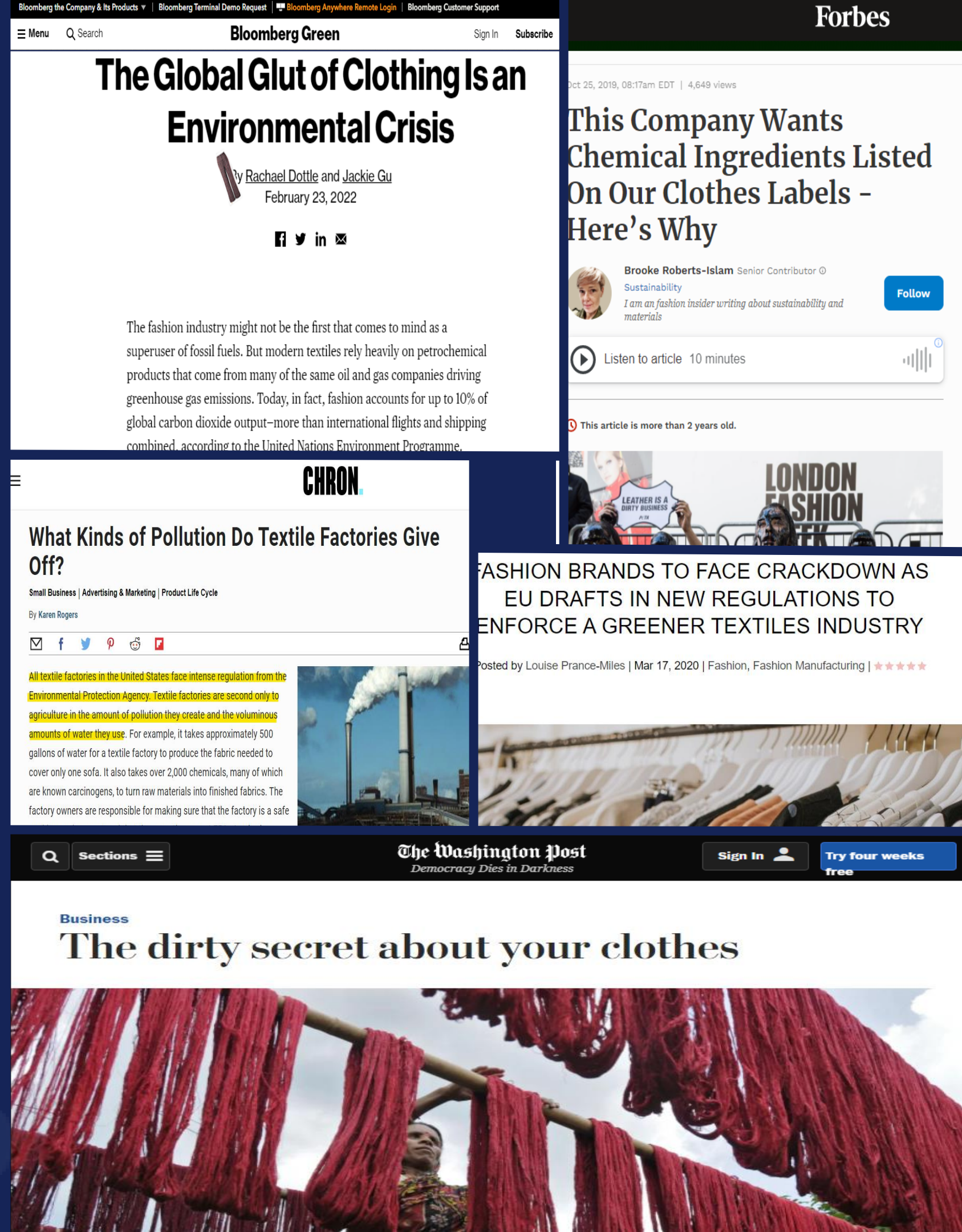
ביצועים ירודים =  
חוסר שביעות רצון



# אכיפת השינוי בתעשייה

עלייה מתמדת במודעות הציבורית לקיימות כשיקול לרכישת מוצר יחד עם חברות ומותגים גלובליים כופים על התעשייה לשנות את פניה ולעבור לשיטות ייצור ירוקות.

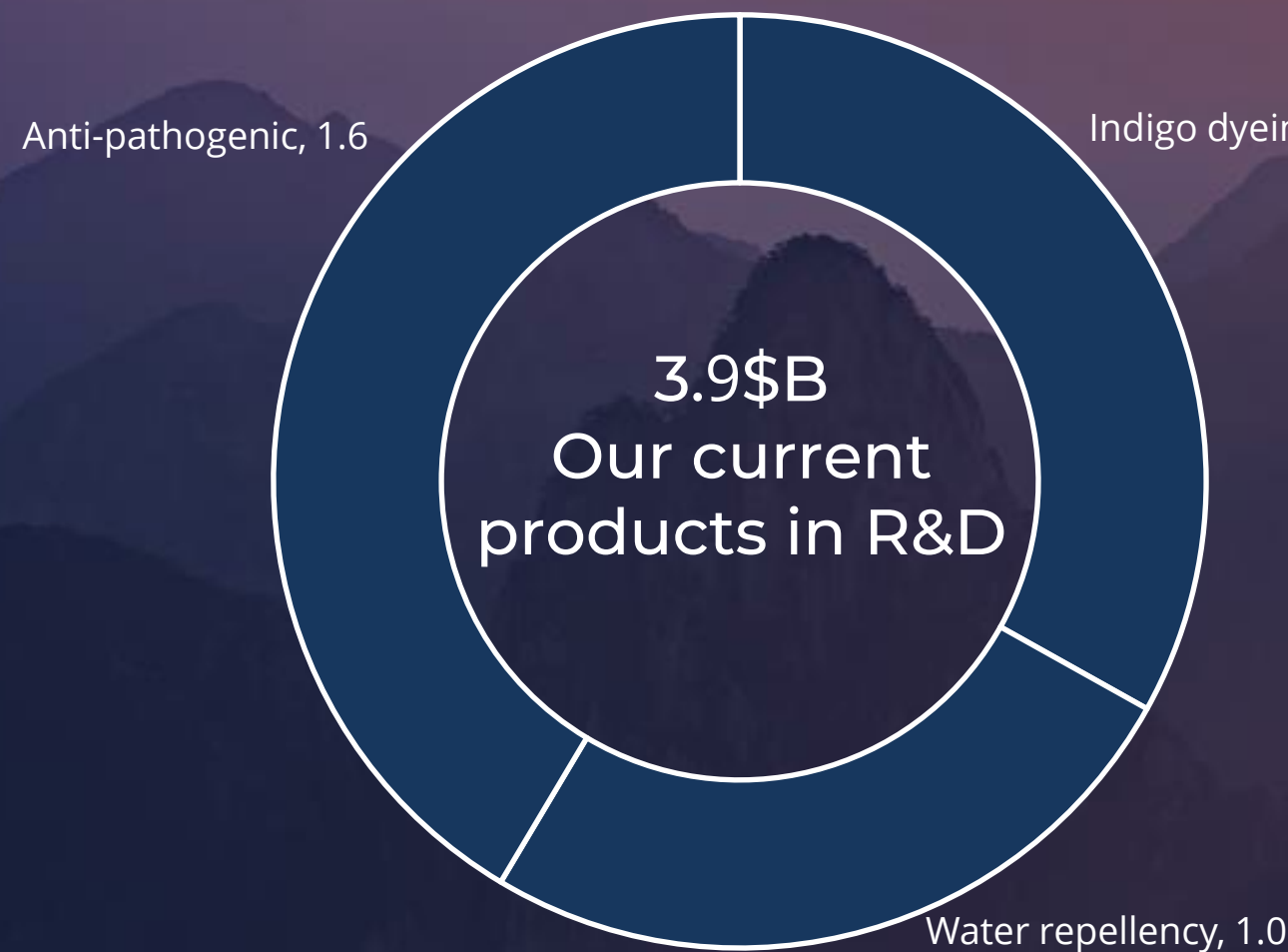
08





# פוטנציאל שוק של \$16B

מתכלים, מחיר קמעונאי 2021



- Dyeing (not Indigo)
- Current products in R&D
- Flame retardancy
- moist/temp. control
- Wrinkle resistant
- Others



# הבעת אמון גלובאלית



שותף אסטרטגי



שותף אסטרטגי



שותף אסטרטגי



Horizon 2020  
Research and  
Innovation programme

מענק



משקיע

## כמה עובדות עלינו

אנחנו ממציאים מחדש את תהליכי האשפורה והצביעה בטקסטיל.

2 פטנטים מאושרים.

3 פטנטים זמניים (תחת סונוביה).

10

כ - 50 עובדים ב-2 חטיבות

חטיבת הטכנולוגיה

מכונות/מתכלים

כניסה לשוק מתוכננת לשנת 2022

חטיבת המוצרים

מוצרי קצה

מכירות בשווי \$14.5m בשנת 2021





# עיקרי דוחות 2021

הגברת ההשקעה במחקר ופיתוח

- עליה של 80% מ 532 אלף דולר ב 2020 ל 953 אלף דולר בשנת 2021
- גידול כח אדם לפיתוח מ 6 משרות ב 12/2020 עד 19 היום

מזומנים בסוף 2020 כ – 20 מיליון דולר

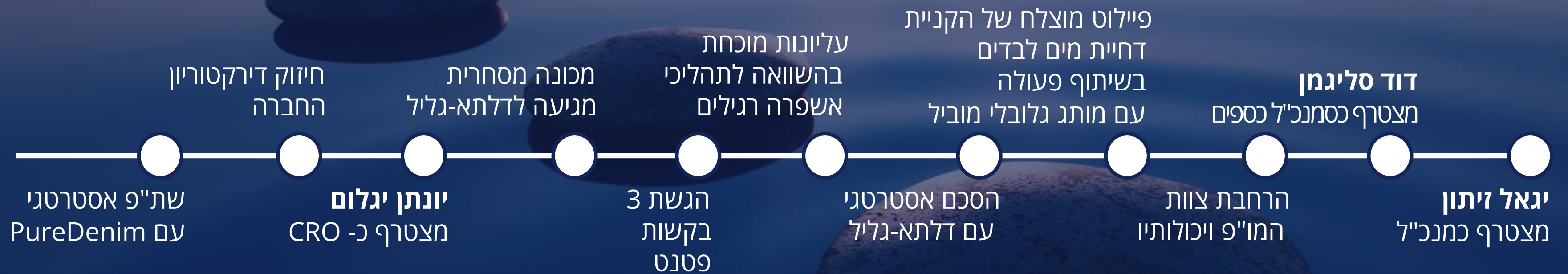
- די מזומנים לשנתיים ויותר
- ללא חוב (למעט ספקים במהלך עסקים רגיל)

חטיבת המוצרים כמקור למזומנים

- 51% גידול במכירות מ 9.5 מיליון דולר ב 2020 ל 14.5 מיליון דולר ב 2021
- מיזם לניצול הזדמנות שתלוי בסטטוס של הקורונה בעולם



# אבני דרך מההנפקה ועד היום





# צוות ההנהלה שלנו



יגאל זיתון  
מנכ"ל



ליאת גולדהמר  
סמנכ"לית טכנולוגיות



רועי הירש  
סמנכ"ל פיתוח עסקי



יונתן יגלום  
סמנכ"ל ניהול סיכונים



זוז סליגמן  
סמנכ"ל כספים



יונתי דודזון  
סמנכ"לית משאבי אנוש



שי הורוביץ  
סמנכ"ל תפעול



שמואל רובין  
סמנכ"ל מערכות מו"פ



ד"ר אהרון גרון  
סמנכ"ל מחקר ופיתוח

## הדקע שלנו







פרופ' אלון מוזס



פרופ' סידני אלטמן



הועדה המדעית



פרופ' עמוס אדלר



ליאור דוד מעין



פרופ' שוקי שיינמן

יועץ בכיר



ועדה מייעצת בכירה

# הועדה המייעצת



# הדירקטוריון שלנו



אריה זמיר  
חבר בורד



ורד פורת  
חברת בורד



רמי ששון  
חבר בורד



אוהד כהן  
חבר בורד



שוקי הרשקוביץ  
מייסד,  
יו"ד הדירקטוריון



# הטכנולוגיה: כוחם של גלי קול

השיטה הקיימת



סונוביה



מכונת ה SONOfix™ מייצרת גלי קול אולטרסונים



גלי קול האולטרסונים מייצרים בועות קוויטציה



בועות הקוויטציה מייצרות זרמי מים עוצמתיים



זרמי המים העוצמתיים מחדירים את הכימיה אל הבד

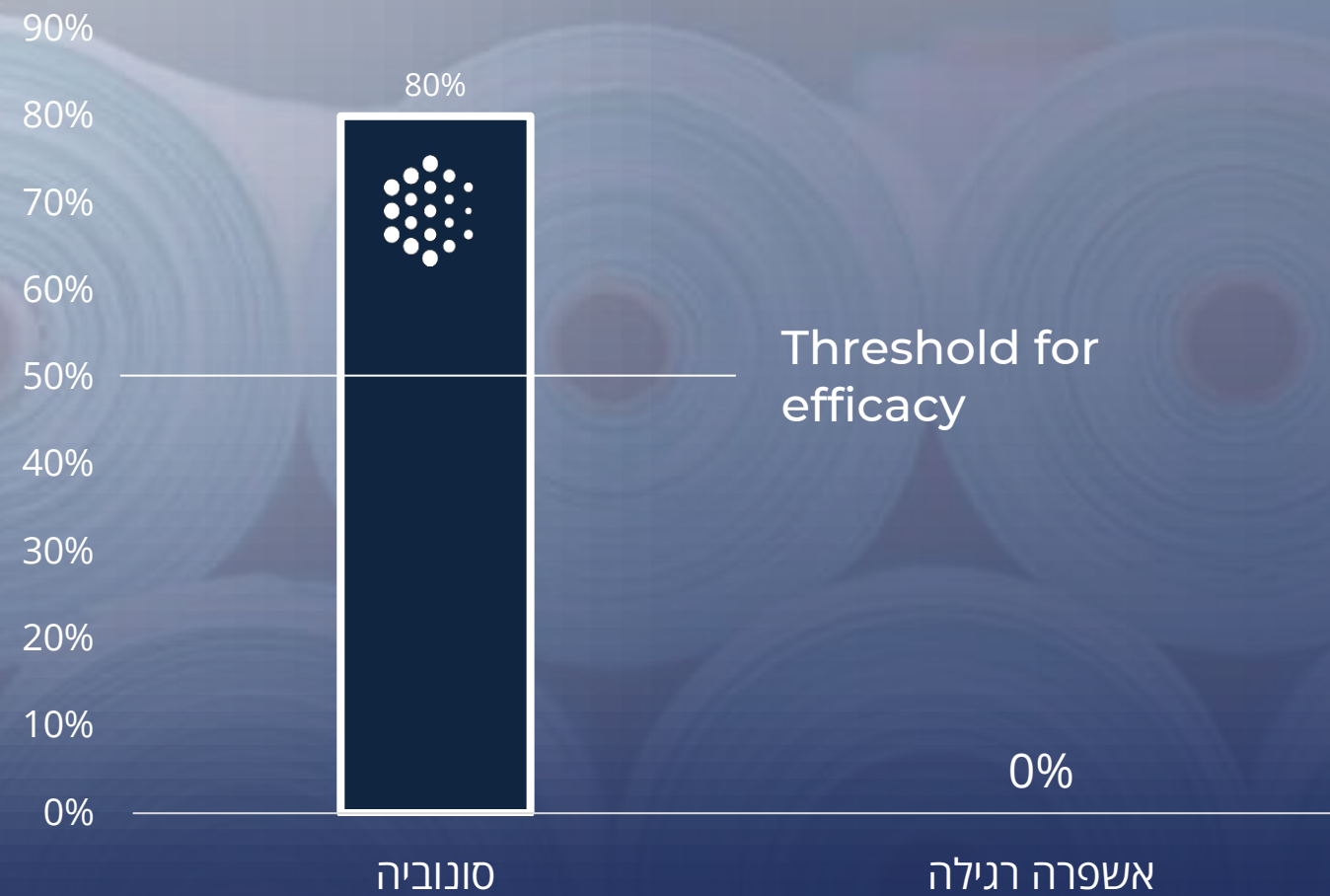


# סונוביה מול אשפרה רגילה

## ביצועים פורצי דרך

יעילות דחיית מים לאחר 50 כביסות\*

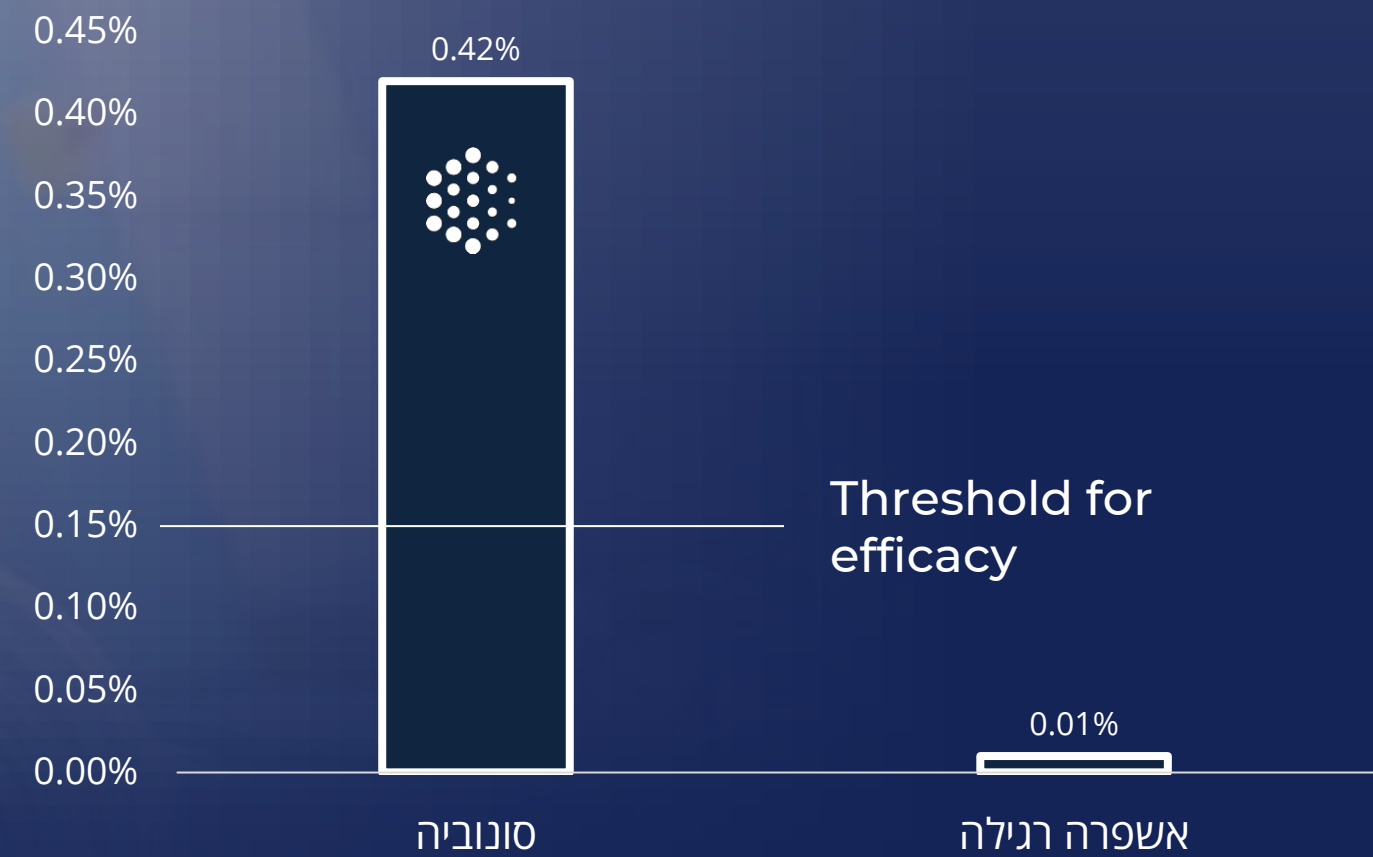
17



נעשה שימוש באותו ריכוז התחלתי

## <math>10\times</math> עמיד יותר מאשפרה רגילה

חומר אנטי בקטריאלי בוד, %, לאחר 50 כביסות\*



נעשה שימוש באותו ריכוז התחלתי

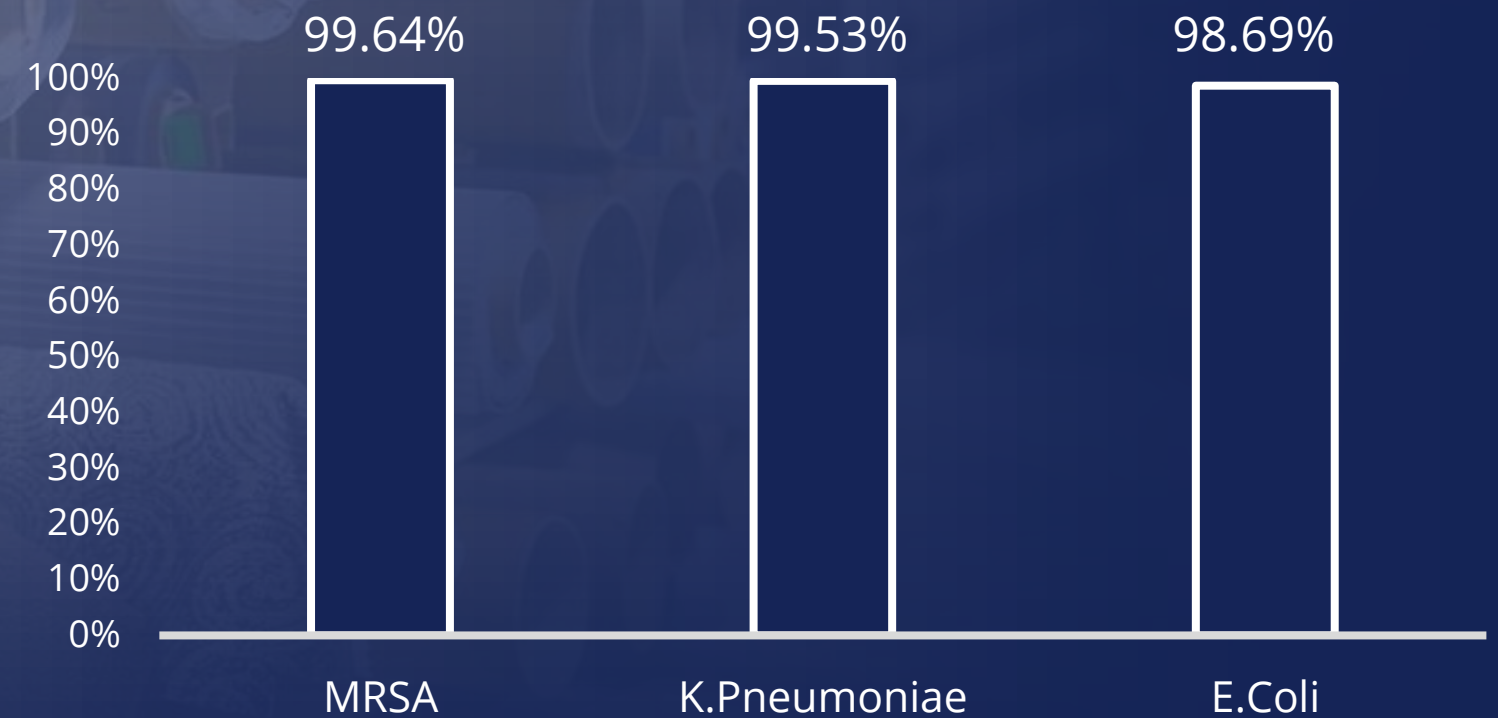


# עמידות וביצועים פורצי דרך מול דרישות הלקוחות

יעילות לאחר 100 כביסות בטמפי של 40°C,  
בדיקה לאחר 18 שעות חשיפה לבקטריות  
טופל בתחמוצת-אבץ



יעילות לאחר 75 כביסות בטמפי של 60°C,  
בדיקה לאחר שעתיים חשיפה לבקטריות  
טופל בתחמוצת-אבץ





עמידות יוצאת דופן



100% אגנוסטיות לבד / סיב



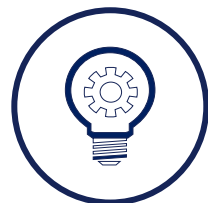
כימיה נקייה ובטוחה לשימוש



מחיר תחרותי



הטמעה ותפעול פשוטים



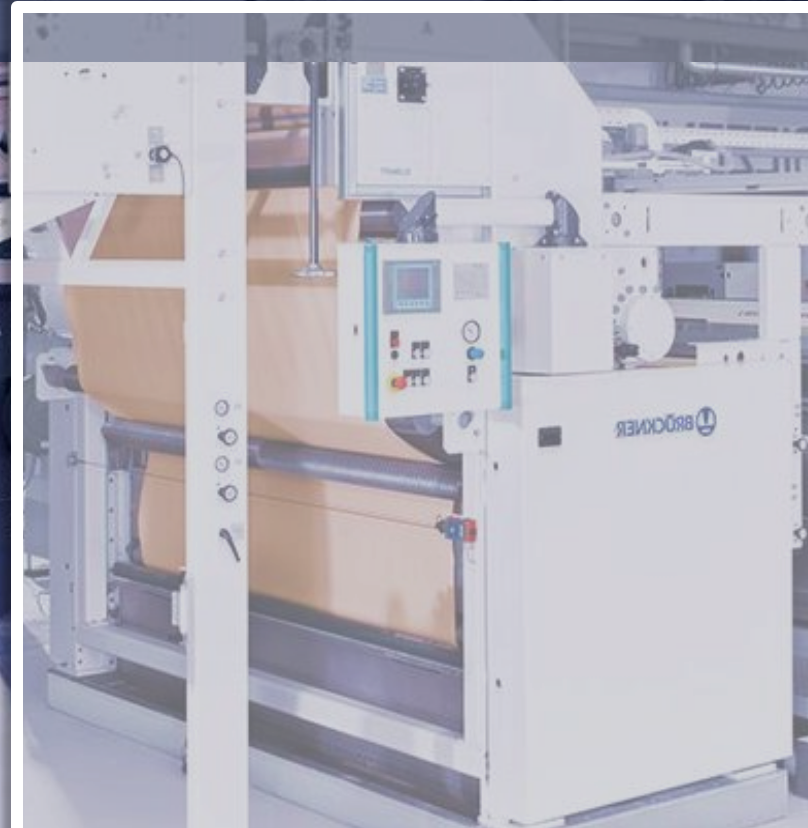
# הטכנולוגיה של סונוביה היא מהפיכה בתעשיית הטקסטיל המסורתית.

19



# מכונת ה- SONOfix™

מאפשרת יישום של כימיות קיימות וכן של הכימיות הייחודיות של סונוביה לטיפול בטכנולוגיה האולטראסונית



20

Sonovia's  
SONOfix™  
יכולה להחליף בקלות  
מכונות אשפּרה קיימות.



מכונת ה- SONOfix™ של סונוביה מיוצרת ומסופקת על ידי השותפה האסטרטגית של סונוביה, חברת ברוקנר





# שותפים אסטרטגיים

DELTA GALIL  
INDUSTRIES LTD.

 BRÜCKNER

21

## • פועלת מכרמיאל, ישראל

- מובילת שוק עולמית באספקת פתרונות פיתוח, עיצוב וייצור קצה לקצה למותגים עולמיים מובילים מתחומי הלבשת הספורט וההלבשה התחתונה

## • פועלת מלאונברג, גרמניה

- מוביל שוק עולמי בתחום המכונות לטיפול בבדים
- יותר מ- 5,000 התקנות בעולם



# המוצרים והפיתוחים שלנו

אנחנו נעשה מהפיכה בשוק עם כל פיתוח ומוצר של החברה.

22



**BIOdome™**  
נטרול בקטריות ווירוסים



**BIOfresh™**  
מניעת היווצרות ריחות



**everDRY™**  
דחיית מים



**D(y)ENIM™**  
צביעת אינדיגו



# צביעת אינדיגו

שיתוף פעולה אסטרטגי עם PureDenim, יצרן ג'ינסים מוביל עולמי מאיטליה.

• **הזדמנות לעשות מהפיכה בשוק צביעת האינדיגו**, בו קיימות בעיות מהותיות של

תצרוכות עודפות ומזהמות של מתכלים, מים, ואנרגיה

• **שוק הנאמד ב – 1.3 מיליארד דולר בשנה**, במונחי מחיר צבעני אינדיגו

• הוכחת היתכנות צפויה להסתיים עד יולי 2022

• התקנה אצל PureDenim ומסחור צפויים לאחר גמלון הטכנולוגיה לאחר שלב ה POC

בעלים ומנכ"ל PureDenim מר Gigi Caccia: "שיתוף הפעולה עם סונוביה מרתק. הקונספט של שימוש בטכנולוגיה של סונוביה לצביעת

אינדיגו יכול להביא למהפיכה אמיתית בתחום, להפחתה מהותית של השימוש בכימיקלים, מים, ואנרגיה."

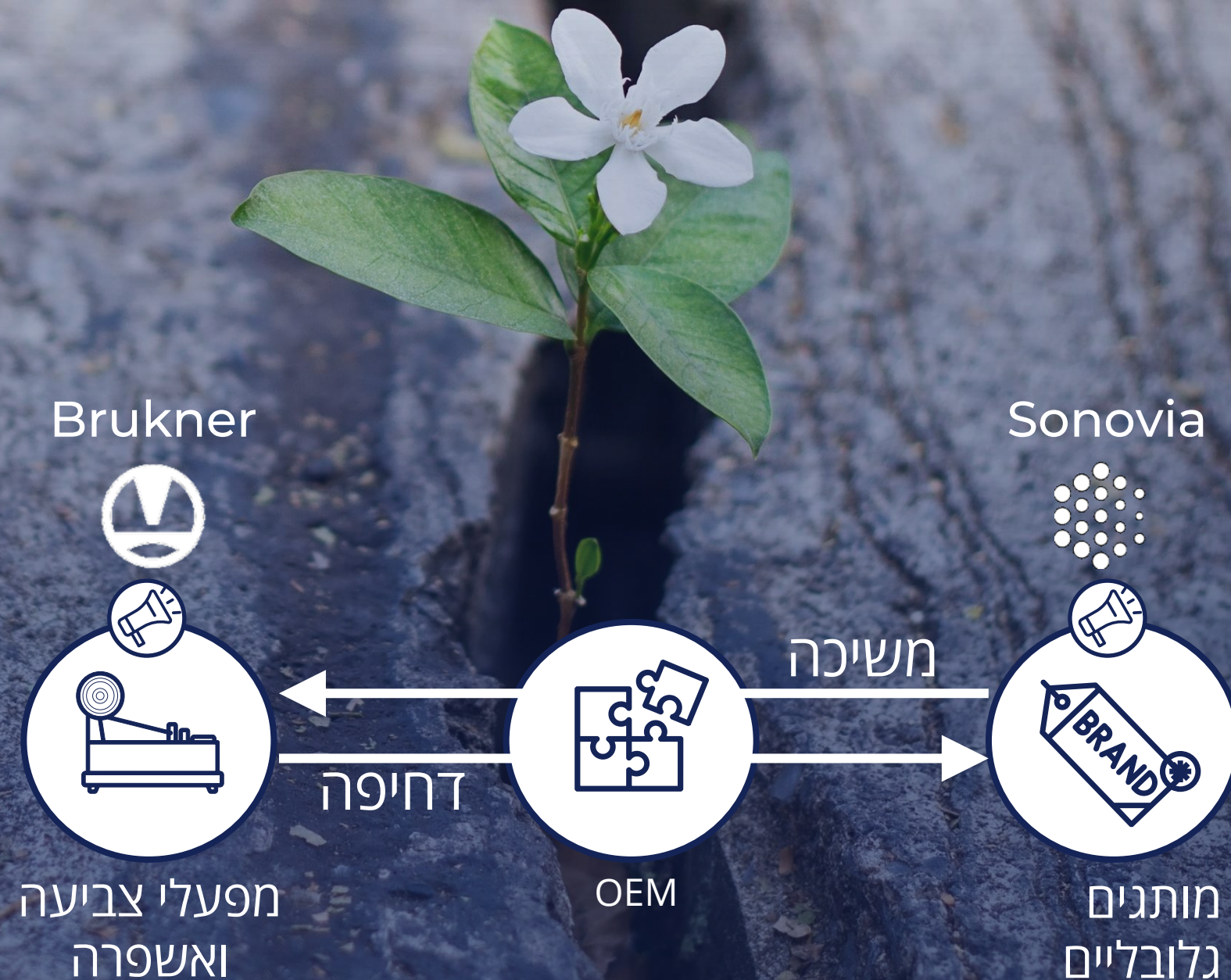


# המודל העסקי של סונוביה

מודל "HP" / "Nespresso".  
מכירה קפיטלית חד פעמית של מכונת  
ה SONOfix™ ומכירה חוזרת של המתכלים  
בחוזים ארוכי טווח.

24

השותף האסטרטגי ברקנר ישווק ליצרנים  
ברחבי העולם בעוד שסונוביה תמקד את  
מאמצי השיווק במותגים.





# פוטנציאל מכירות

המחזור השנתי הצפוי ממכירת מתכלים לכל מכונת SONOfix™ הוא מעל ל- 1.0 מיליון דולר ארה"ב.



כ-1,000 מכונות הספגה חדשות נמכרות ברחבי העולם בכל שנה, לבסיס התקנה כולל המוערך בכ-20,000 קווים ברחבי העולם.



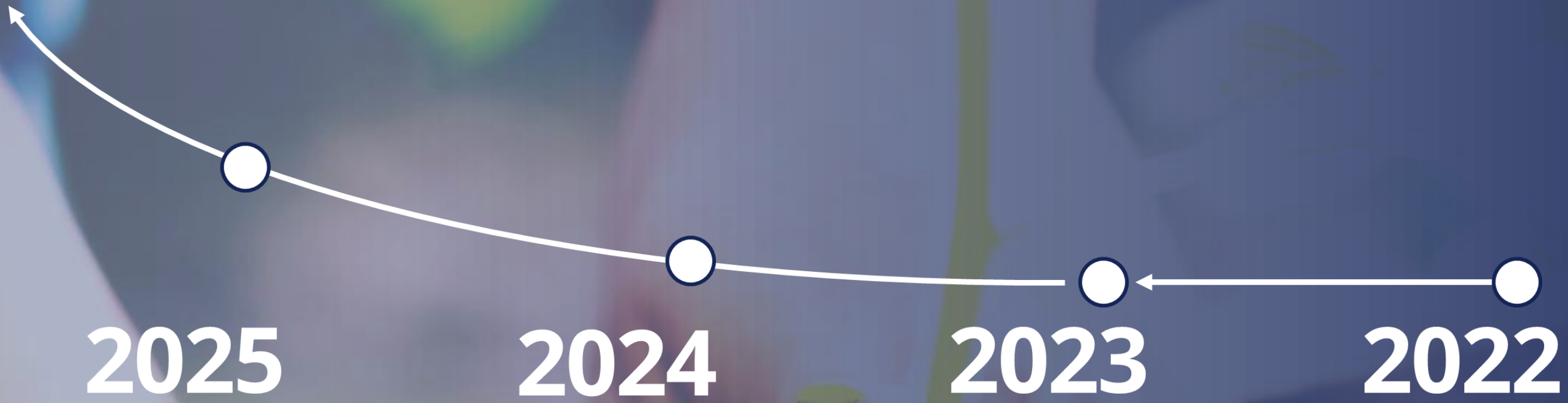
לברוקנר, השותפה האסטרטגית שלנו, נתח שוק משמעותי אשר יספק תרומה משמעותית לזירוז החדירה לשוק ולצמיחה.



25



# סטאטוס ותחזית



**חדירה וצמיחה בשוק**

**אירועים משמעותיים**

הסכמים

התקנה בדלתא-גליל

סיום POC על צביעת אינדיגו

השקת BIOdome™, everDRY™ - | BIOfresh™

מכירות

חדירה לכל שוק מטרה

גמלון (scale-up) של צביעת האינדיגו

השקת מוצרים נוספים

צמיחה

כניסה למו"פ בתחומי צביעה נוספים

השקת מוצרים נוספים

**2025**

הובלת שוק

חדירה לתחומי צביעה נוספים

השקת מוצרים נוספים







הצטרפו אלינו למהפכה.

 sonovia

[ir@sonoviatech.com](mailto:ir@sonoviatech.com)

27

 sonovia