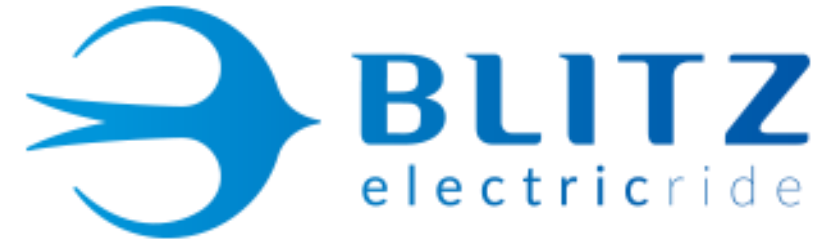


# Blitz Technologies – Financial Reports 2021 Presentation for Investors call



# הצהרה - מידע צופה פני עתיד



מצגת זו ("המצגת") נערכה על ידי בליץ טכנולוגיות בע"מ ("החברה") כמצגת כללית אודות החברה וחברות הקבוצה שלה. מצגת זו אינה מהווה הצעה להשקעה ו/או לרכישת ניירות ערך ו/או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, ובייחוד אינה מהווה "הנפקה ראשונה לציבור" או "מכירה ציבורית" מכל סוג שהוא. מצגת זו אינה מתיימרת להכיל כל מידע שהו שעשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטה כלשהי לגבי השקעה במניות החברה, ובאופן כללי, אינה מחליפה איסוף וניתוח עצמאי של מידע. מצגת זו נערכה לצורכי נוחות והצגה תמציתית, אינה ממצה את מלוא הנתונים הנוגעים לחברה ולפעילויותיה ואינה מחליפה את הצורך לבחון את הדוחות המונפקים לציבור.

מצגת זו אינה מהווה תחליף לעיון בדוחות החברה המתפרסמים במגנ"א. כמו כן, מצגת זו אינה כוללת המלצה או הצעה לרכישה או מכירה של ניירות ערך של החברה. בכל מקרה של סתירה או אי-התאמה כלשהי בין המידע המפורט במצגת זו לבין המידע הרשום בספרי החברה ו/או המופיע בפרסומים רשמיים, יגבר האחרון. מצגת זו כוללת תחזיות, תוכניות, הערכות ומידע אחר הקשורים לאירועים או לעניינים עתידיים, המהווים "מידע צופה פני-עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, 1968.

מימוש או אי-מימוש מידע צופה פני-עתיד יושפע, בין היתר, על ידי גורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, כמו גם על ידי התפתחויות בסביבה הכלכלית וגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, שאותם לא ניתן להעריך מראש ואשר אינם בשליטת החברה. לכן, קוראי מצגת זו מוזהרים בזאת, כי תוצאות והישגים שיהיו לחברה בפועל בעתיד עשויים להיות שונים באופן מהותי מאלו המוצגים כמידע צופה פני-עתיד המפורט במצגת זו. בנוסף, תחזיות והערכות צופות פני-עתיד מבוססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה בעת הצגת המצגת, והחברה אינה מחויבת לעדכן או לשנות כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת לשקף אירועים או נסיבות שיתרחשו לאחר מועד ביצוע מצגת זו.

This presentation (the "Presentation") was prepared by Blitz Electric Motors Ltd (the "Company") as a general presentation about the Company and its group of companies. The presentation does not constitute an offer for investment and/or a purchase of securities and/or an invitation to receive such offers, and in particular does not constitute a "public offer" or "Public sale" of any kind. This Presentation does not pretend to contain any information that may be relevant for the purpose of making any decision regarding an investment in the Company's securities, and in general, does not replace the independent collection and analysis of information. The Presentation was made for convenience and concise presentation, and it does not exhaust the full data about the Company and its activities and does not replace the need to review the reports that are published to the public.

This presentation does not constitute a substitute for reviewing the Company's reports published in MGNA. In addition, this presentation does not include a recommendation or offer to purchase or sell the Company's securities. In any case of contradiction or discrepancy between the information in this Presentation and the information recorded in the Company's books and/or appearing in official publications, the latter shall prevail. This Presentation contains forecasts, plans, assessments and other information relating to future events or matters, which constitute "forward-looking information", as defined in the Israeli Securities Law, 1968.

The realization or non-realization of the forward-looking information will be affected, inter alia, by risk factors that characterize the Company's operations, as well as by developments in the economic environment and external factors affecting the Company's operations, which cannot be assessed in advance and are beyond the Company's control. Therefore, readers of this presentation are hereby warned that the actual results and achievements of the Company in the future may differ materially from those presented in the forward-looking information presented in this Presentation. In addition, forward-looking forecasts and estimates are based on data and information held by the Company at the time of the Presentation, and the company is not obligated to update or change any such forecast and/or assessment in order to reflect events or circumstances that will occur after the date of this Presentation.





# **2021 Review & Achievements**



## Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call

### 2021 Achievements

- ▶ The first half of 2021 was devoted to the successful completion of the merger transaction in which Blitz's operations entered the stock exchange. ▶ החודשים הראשונים של שנת 2021 הושקעו בהשלמה בהצלחה של עסקת המיזוג במסגרתה הפעילות של בליץ נכנסה לבורסה.
- ▶ Raised 42M NIS through 2 successful private placements in June and December supported by leading Institutional investment funds. ▶ גיוס הון של כ- 42 מיליון ש"ח בעיקר באמצעות 2 הקצאות פרטיות מוצלחות בחודשים יוני ודצמבר בתמיכת קרנות השקעה מהמובילות בשוק.
- ▶ Until the 31<sup>st</sup> Dec 2021 the company generated revenues (current and future) of about 17.5M NIS: ▶ עד ה- 31.12.21 החברה ייצרה הכנסה במונחים כלכליים (נוכחיים ועתידיים) של כ- 17.5 מיליון ש"ח:
  - Revenues in 2021 – about 6.8M NIS – הכנסות בשנת 2021 – כ- 6.8 מיליון ש"ח
  - Leased dozens of units in the EU with a value of about 3.5M NIS over 3 years – פריסת עשרות יחידות באיחוד האירופי בשווי של כ- 3.5 מיליון ₪ על פני 3 שנים
  - Sold 73 units not yet delivered with a value of about 1.5M NIS in 2022 – נמכרו 73 יחידות שטרם סופקו בשווי של כ- 1.5 מיליון ₪ ויימסרו בשנת 2022.
  - Service contracts of about 5.7M NIS over 3 years (in line with company experience, however can be canceled at any time) – חוזי שירות של כ- 5.7 מיליון ש"ח לאורך 3 שנים (על פי ניסיון החברה אולם הניתנים לביטול בכל עת)



# Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call

## 2021 Achievements

- ▶ Closed first deals within few months from launching with strategic customers in the EU – Amrest, Urbeez, Domino's Pizza, Gorillas, Stuart
- ▶ סגירת עסקאות ראשונות תוך מספר חודשים מההשקה עם לקוחות אסטרטגיים באיחוד האירופי - אמרסט, אורביז, דומינו'ס פיצה, גורילס, סטיוארט

- **Domino's Netherlands** and **Gorillas** - first orders for the delivery of dozens of scooters with a cumulative value of over NIS 1 million, deliveries have been completed \*.

- **Stuart** – non-binding Memorandum of Understanding regarding an operational leasing agreement with the company in the amount of 50 scooters to be delivered in London, starting in the 3rd quarter of 2022, with a cumulative value (over the leasing period) of approximately NIS 4 million \*.

- **Amrest** and **Urbeez** - first orders for the delivery of dozens of scooters with a cumulative value of over NIS 3.6 million (deliveries have been completed), with the potential to continue ordering hundreds of scooters, with an estimated total cumulative value, taking into account the order conditions and the company's experience of NIS 21.5 to 25 million \*\*.

- **דומינו'ס הולנד וגורילס** - הזמנות ראשונות להספקת עשרות קטנועים בהיקף מצטבר של מעל 1 מיליון ש"ח, מסירות הושלמו\*.

- **מזכר הבנות לא מחייב עם רשת סטיוארט** להתקשר עם החברה בהסכם ליסינג תפעולי בהיקף של 50 קטנועים שיסופקו בלונדון, החל מהרבעון ה-3 של שנת 2022, וזאת בהיקף מצטבר (על פני תקופת הליסינג) של כ- 4 מיליון ש"ח\*.

- **Amrest ו- Urbeez** - הזמנות ראשונות להספקת עשרות קטנועים בהיקף מצטבר של מעל 3.6 מיליון ש"ח (מסירות הושלמו), עם פוטנציאל להזמנת המשך של מאות קטנועים, בהיקף מצטבר כולל מוערך, בשים לב לתנאי ההזמנה ולניסיון החברה, בטווח מוערך של כ- 25 מיליון ש"ח ל- כ- 21.5 מיליון ש"ח\*\*.

אחרי ה-  
31.12

\* For full details see the company's report dated 01.03.2022, reference - 2022-01-024715

\*\* For full details see the company's report dated 12.10.2021, reference - 2021-01-154767 and the company's report dated 05.10.2021, reference - 2021-01-151215

\*לפרטים מלאים ראה דיווח של החברה מיום 01.03.2022, אסמכתא – 2022-01-024715

\*\*לפרטים מלאים ראה דיווח של החברה מיום 12.10.2021, אסמכתא – 2021-01-154767 ודיווח של החברה מיום 05.10.2021, אסמכתא – 2021-01-151215



## Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call

### 2021 Achievements

- ▶ Signed POC with a strategic partner in Singapore, potentially 1 out of 2 companies to participate in the “sandbox” process regulated by the authorities as part of the preparation for opening the Singaporean market for electric motorcycles in the form of battery swapping.
- ▶ Continue to implement the multi-year strategic business plan
- ▶ Strengthened local management, hired and trained EU management and personnel
- ▶ Strengthened existing products and launched numerous projects revolving around our future technology
- ▶ Enrolled SAP across the different departments and countries
- ▶ Prepared and granted ISO certification governing Blitz operations
- ▶ Took over Tesla’s office and headquarters location in Belgium
- ▶ Successful presentation of the company's products at two leading industry exhibitions in London and Paris with successful signing of initial deals in Europe
- ▶ חתימה על "בחינת התכנות" (POC) עם שותף אסטרטגי בסינגפור, פוטנציאלית אחת מתוך 2 חברות להשתתף בתהליך "ארגז החול" המוסדר על ידי הרשויות כחלק מההכנה של פתיחת השוק הסינגפורי לאופנועים חשמליים במתווה של החלפת סוללות.
- ▶ המשך יישום התוכנית העסקית האסטרטגית הרב שנתית
- ▶ חיזוק ההנהלה המקומית, גיוס והכשרה של הנהלת האיחוד האירופי והצוות התומך
- ▶ חיזוק קו המוצרים הקיים והשקת פרויקטים רבים באשר לטכנולוגיה העתידית של החברה
- ▶ מעבר ל-SAP באופן גורף, חוצה מחלקות, ארגון ומדינות
- ▶ קבלת אישור ISO המסדיר את פעולות מערך התפעול של החברה
- ▶ איתור וחתימה על משרדי החברה והמטה בבלגיה
- ▶ הצגה בהצלחה של מוצרי החברה ב-2 תערוכות מובילות בתעשייה בלונדון ובפריז וחתימה על עסקאות ראשוניות באירופה כתוצאה מכנסים אלו





# Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call

## 2021 Achievements in Photos





# **2021 Financial Statements**





## Y-2021 – Financials Review

### Report on the financial position – P&L Thousands ILS

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	↓ 20%	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)		עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>		<b>רווח גולמי</b>



In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>



# Y-2021 – Financials Review

## Report on the financial position – P&L Thousands ILS

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
Proceed from selling EV Scooters	3,066	45% 5,148	61% ↓ 40%	הכנסות ממכירת קטנועים ומוצרים

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
Proceed from selling EV Scooters	3,066	5,148		הכנסות ממכירת קטנועים ומוצרים
Accumulated orders for the sale of scooters in Israel in 2022	1,500			צבר הזמנות למכירת קטנועים בישראל בשנת 2022
Accumulated future income from leasing in Europe as of 31.12.21, without service components	1,500			צבר הכנסות עתידי מליסינג באירופה ליום ה- 31.12.21, ללא מרכיבי שירות
<b>Total economic value generated in 2021 from the sale of scooters</b>	<b>6,066</b>	<b>5,148</b>	<b>↑ 18%</b>	<b>סה"כ ערך כלכלי שנוצר בשנת 2021 ממכירת קטנועים</b>

### Proceed from selling EV Scooters הכנסות ממכירת קטנועים

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>



# Y-2021 – Financials Review

## Report on the financial position – P&L Thousands ILS

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	באלפי ש"ח
Proceed from selling EV Scooters	3,066	5,148	הכנסות ממכירת קטנועים ומוצרים
COGS – EV Scooters	(2,299)	(3,752)	עלות המכר
<b>Gross margin – EV Scooters</b>	<b>767</b>	<b>1,396</b>	<b>רווח גולמי מכירת קטנועים</b>
	<b>25%</b>	<b>27%</b>	



### הכנסות ממכירת קטנועים Proceed from selling EV Scooters

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>



In K NIS	31/12/2021		31/12/2020		הערות - Comments	באלפי ש"ח
Procceed from Services	3,721	55%	3,337	39%	↑11%	הכנסות משירותים
COGS - Services	(1,870)		(1,427)			עלות המכר
<b>Gross margin - Services</b>	<b>1,851</b>	<b>50%</b>	<b>1,910</b>	<b>57%</b>		<b>רווח גולמי משירותים</b>

## Procceed from Services

## הכנסות ממתן שירותים

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>





## Y-2021 – Financials Review

### Report on the financial position – P&L Thousands ILS

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485		הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)		עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>↓ 20%</b>	<b>רווח גולמי</b>
	39%	39%		

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>



# Y-2021 – Financials Review

## Report on the financial position – P&L Thousands ILS

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
<b>בנטרול:</b>			
Depreciation	394	374	פחת
Non-recurring, non-cash conceptual expenses due to the accounting treatment of the transaction as a reverse merger	30,214		הוצאות רעיוניות לא תזרימיות חד פעמיות בשל הטיפול החשבונאי בעסקה כרכישה במהופך
Expenses for consultants in connection with the merger transaction	300		הוצאות בגין יועצים בגין עסקת המיזוג
Expenses due to accounting treatment based on international accounting standards IFRS such as recording expenses in respect of granting options to employees	645	279	הוצאות בשל טיפול חשבונאי על בסיס תקני חשבונאות בינלאומיים IFRS כגון רישום הוצאות בגין הענקת אופציות לעובדים
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>(8,300)</b>	<b>(790)</b>	<b>EBITDA מותאם</b>

### EBITDA מתואם -

❖ ה- EBITDA המתואם של החברה (כהגדרתו להלן) הסתכם בהפסד של כ-8,300 אלף שקל, לעומת הפסד של כ-790 אלף שקל בתקופה המקבילה.

❖ מדד ה- EBITDA המותאם משמש את ההנהלה להשוואת ביצועי החברה לתקופות קודמות, לניתוח מגמות ולצורכי תכנון ותקצוב פעילותה. מדד זה מבוסס על מדד EBITDA שאינו מדד חשבונאי, ומחושב על ידי החברה כרווח נקי של החברה בניכוי מס, עלויות מימון ופחת. בחישוב ה- EBITDA המתואם, מנטרלת החברה הוצאות נוספות שנוצרו עקב טיפול חשבונאי המבוסס על תקני חשבונאות בינלאומיים IFRS, כגון רישום הוצאות חשבונאיות מושגיות/רעיוניות, רישום הוצאות לתשלום מבוסס מניות, עלויות חד פעמיות וכדומה.

### Adjusted EBITDA -

❖ The Company's adjusted EBITDA (as defined below) amounted to a loss of approximately NIS 8,300K, compared with a loss of approximately NIS 790K in the corresponding period.

❖ The adjusted EBITDA index is used by management to compare the company's performance to previous periods, to analyze trends, and for the purposes of planning and budgeting its operations. This index is based on the EBITDA index which is not an accounting index, and is calculated by the company as the company's net profit after deducting tax, financing, and depreciation costs. In the adjusted EBITDA calculation, the Company neutralizes additional expenses that arose due to accounting treatment based on international accounting standards IFRS, such as recording conceptual accounting expenses, recording expenses for share-based payment, one-time costs, and the like.



## Research and development expenses

## הוצאות מחקר ופיתוח

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	4,245	הוצאות מחקר ופיתוח
Recruitment of skilled personnel	880			גיוס כוח אדם מיומן
<b>Salaries R&amp;D -</b>				
❖ Employee average cost – 2021 – 20K		2020 – 11K		עלות עובד ממוצעת
❖ FTE – 2021 – 5.54		2020 – 3.67		
❖ An amount of 251K relates to share-based payment				הוצאה מבוססת מניות

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>



# Y-2021 – Financials Review

## Report on the financial position – P&L Thousands ILS

### General and administrative expenses הוצאות הנהלה וכלליות

In K NIS	31/12/2021	31/12/2020	הערות - Comments	באלפי ש"ח
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	2,632	הוצאות הנהלה וכלליות
Recruitment of skilled personnel	1,673			גיוס כוח אדם מיומן
Professional Services	517			שירותים מקצועיים

#### Salaries G&A -

- ❖ Employee average cost – **2021** – 23K **2020** – 11.5K עלות עובד ממוצעת
- ❖ FTE – **2021** – 6.98 **2020** – 2.42
- ❖ An amount of **330K** relates to share-based payment הוצאה מבוססת מניות

In K NIS	31/12/21	31/12/20	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	8,485	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(5,179)	עלות ההכנסות
<b>Gross profit</b>	<b>2,618</b>	<b>3,306</b>	<b>רווח גולמי</b>
Research and development expenses	(6,094)	(1,849)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(524)	הוצאות מכירה ושיווק. נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(2,376)	הוצאות הנהלה וכלליות
Trading registration expenses	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
<b>Operating loss</b>	<b>(39,853)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>הפסד מפעולות רגילות</b>
Financing expense, net	(436)	(66)	הוצאות מימון, נטו
<b>Loss before tax on income</b>	<b>(40,289)</b>	<b>(1,509)</b>	<b>הפסד לפני מס</b>
Income tax expenses	313	261	הכנסות מסים על הכנסה
<b>Net income for the period</b>	<b>(39,976)</b>	<b>(1,248)</b>	<b>הפסד נקי לשנה</b>





	31/12/21	31/12/20	
<b>Current liabilities</b>			<b>התחייבויות שוטפות:</b>
Short term debt	2,011	3,400	הלוואות מתאגידים פיננסיים ונותני אשראי אחרים לזמן קצר וחלויות שוטפות
Trade accounts payable	645	1,010	ספקים ונותני שירותים
Other accounts payable	1,714	2,201	זכאים ויתרות זכות
Operating lease current liabilities	306	306	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
Shareholders loan	-	2,143	הלוואות מבעל עניין
	<b>4,676</b>	<b>9,060</b>	
<b>Non-current liabilities</b>			<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
Long term debt	682	1,077	הלוואות מתאגידים פיננסיים ונותני אשראי אחרים לזמן ארוך בניכוי חלויות שוטפות
Accrued severance pay	106	106	התחייבות לסיום יחסי עובד מעביד, נטו
Operating lease liabilities	323	609	התחייבויות בגין חכירות
	<b>1,111</b>	<b>1,792</b>	
<b>Equity</b>	<b>30,850</b>	<b>(2,196)</b>	<b>סך (גרעון בהון) הון עצמי</b>
<b>Total equity and liabilities</b>	<b>36,637</b>	<b>8,656</b>	<b>סך התחייבויות וגרעון בהון</b>

	31/12/21	31/12/20	
<b>Current Assets</b>			<b>נכסים שוטפים:</b>
Cash and cash equivalent	26,020	313	מזומנים ושווי מזומנים
Restricted deposit	50	50	מזומן מוגבל
Trade receivables	2,659	2,919	לקוחות
Other receivables	1,500	1,071	חייבים ויתרות חובה
Inventory	3,617	567	מלאי
	<b>33,846</b>	<b>4,920</b>	
<b>Non-Current Assets</b>			<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
Operating lease right-of-use assets	587	867	נכסים בגין זכות שימוש
Long term receivables	377	1,688	לקוחות זמן ארוך
Deferred tax	1,030	717	מסים נדחים
Fixed assets	706	464	רכוש קבוע
Intangible assets	91	-	נכסים בלתי מוחשיים
	<b>2,791</b>	<b>3,736</b>	
<b>Total assets</b>	<b>36,637</b>	<b>8,656</b>	<b>סך נכסים</b>



# H1 2021 – Financials Review

## Report on the financial position – CF Thousands ILS

	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019
Net loss	(39,976)	(1,248)	(648)
Adjustments to reconcile net loss to net cash provided by operations:			
Trading registration expenses	30,214		-
Financing expense, net	263	8,460	126
Share-based compensation	645	346	-
Depreciation and Amortization	394	374	374
	(31,516)	(767)	(500)
Changes in assets and liabilities:			
Trade accounts receivables, net	(1,071)	(3,261)	1,942
Inventories	(3,050)	604	(52)
Trade accounts payables	(925)	1,746	177
Accrued severance pay, net	-	7	6
Deferred tax	(313)	(261)	(216)
	(3,217)	(1,165)	1,857
Net cash from (used to) ongoing activities	(11,667)	(1,646)	1,709

- ❖ **Cashflow** – the company raised around 42M NIS, the closing balance at 31.12 was 26M NIS, i.e. negative cashflow of 16.4M NIS (8.5M operational loss, 3M mainly changes in inventories (assets and liabilities offsetting) and 3.9M reduction in loans).

	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019
<b>Cash flows from investment activities:</b>			
Interest income	38	62	10
Purchase of fixed asserts	(447)	(63)	(45)
Increase (Decrease) deposit	-	(50)	300
<b>Net cash used to investment activities</b>	<b>(409)</b>	<b>(51)</b>	<b>265</b>
<b>Cash flows from financing activities:</b>			
Leases liabilities repayment	(286)	(266)	(246)
Shareholders loan repayment	(1,781)	(50)	(220)
Others loan provided	720	1,351	992
Others loans repayments	(955)	(1,191)	(1,373)
Net cash from reverse merger	10,048	-	-
Shares and options issuance, net	32,065	-	-
Proceeds from exercise of option	122	-	-
Banks loan provided	918	4,222	1,895
Bank loan repayments	(2,467)	(2,507)	(2,582)
Interest paid	(586)	(155)	(106)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>37,798</b>	<b>1,404</b>	<b>(1,640)</b>
<b>Net change in cash and cash equivalent</b>	<b>25,712</b>	<b>(293)</b>	<b>334</b>

- ❖ **תזרים מזומנים - החברה גייסה בסביבות 42 מיליון ש"ח, יתרת הסגירה ליום ה- 31.12 הייתה 26 מיליון ש"ח, כלומר תזרים מזומנים שלילי של 16.4 מיליון ש"ח (8.5 מיליון הפסד תפעולי, 3 מיליון בעיקר שינויים במלאי (קיזוז נכסים והתחייבויות), 3.9 מיליון הפחתה בהלוואות).**



# **2022, Strategy and Market Review**



## Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call 2022, Strategy and Market Review

- ▶ International Expansion - התרחבות בינלאומית –
- ▶ Bounce – באונס –
  - Cooperation agreement with Bounce Infinity, an Indian company, to establish a JV following further discussions הסכם שת"פ עם חברת Bounce Infinity ההודית להקמת JV משותף ככל ששיתוף הפעולה יתקדם.
  - מטרה לשווק את קטנועי החברה ולפתח ולמכור קטנוע חשמלי חדש מבוסס על הטכנולוגיה של בליץ
  - Bounce הינה יוניקורן הודי בתחום הנסיעות המשותפות ואחת מהחברות הצומחות ביותר בהודו ולה שותפים אסטרטגיים ברחבי העולם ביניהם Lime ו-BIRD
  - Bounce intends to build infrastructure for 2 million scooters in India based on the "battery swapping" model בכוונת חברת Bounce להקים תשתית ל- 2 מיליון קטנועים בהודו במודל "השאלת סוללות"
- ▶ Dominos World Conference – presenting in Vegas from 10-11<sup>th</sup> of May in front of all the global network of franchisees דומינוס כנס עולמי - הצגה בוגאס במהלך 10-11 במאי מול כל זכייניות הרשת בעולם
- ▶ Increasing manpower in Europe הגדלת כוח אדם באירופה
- ▶ Continuing strategic collaborations in Europe to accelerate the deployment of the company's products with new and existing clients המשך שיתופי פעולה אסטרטגיים באירופה להאצת פריסת מוצרי החברה





# Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call 2022, Strategy and Market Review\*

פוטנציאל הלקוחות שנחשף עד כה לשוק	תעשייה	שווי הארגון (אם ידוע)	הרווח האחרון הידוע שדווח ע"י הארגון	מספר המדינות בו פעיל הארגון	מספר מסעדות (אם רלוונטי)	שייך לארגון גדול יותר כן/לא ומידע	צי פוטנציאלי עתידי על פני שנים
Potential of clients disclosed to the market	Industry	Value of the organization (if known)	Last known earning of the organization	Active in countries	Number of restaurants (if relevant)	Belong to a bigger organization Yes/No and info	Addressable future potential fleet over years
Urbeez	Last-mile Delivery		USD420M	4		Yes star service	1,000 growing
Amrest	Hospitality	USD1.2bn	USD2.1bn	25	2436	No	7,308
Domino's Netherlands	Fast Food	USD5.5bn	USD1.7bn	10	2800	yes DPE	11,200
Gorillas	Grocery delivery	USD3.1bn	USD220M	9	210	No	1,680 growing
Stuart	Last-mile Delivery		USD36.2bn	49		Yes DPD Group/La Poste (French Postal Office)	15,000
Bounce	Sharing/Manufacturing	\$500M +	USD13M	1			2,000,000

## Additional partnerships:

South Africa

Singapore

\* The data is based on publications as they appeared on the Internet, the information regarding the size of potential fleets is a forward-looking information.

\* הנתונים בהתבסס על פרסומים כפי שהופיעו באינטרנט וכמו כן המידע בעניין היקף ציים פוטנציאלי הינו מידע צופה פני עתיד



## Blitz Technologies - Financial Reports 2021- Presentation for Investors call 2022, Strategy and Market Review –

### ► Growth engines -

### ► מנועי צמיחה –

– Potential fleet of thousands of scooters

– היקף ציים פוטנציאלי של אלפי כלים

– Bounce and other collaborations in East Asian countries

– באונס ושת"פים נוספים בארצות מזרח אסיה

– Shared Mobility

– תחבורה שיתופית

– Battery as a Service (BaaS)

– סוללה כשירות BaaS (Battery as a Service)

# THANK YOU



**BLITZ**  
electricride

Blitz Electric Motors Ltd. | [www.blitzmotors.com](http://www.blitzmotors.com) | [info@blitzmotors.com](mailto:info@blitzmotors.com) | +972 722 555 722

**Raphael Moszynski**

Founder, CEO and Director  
[Raphael@blitzmotors.com](mailto:Raphael@blitzmotors.com)

**Yaniv Haver**

Group CFO & BizDev  
[Yaniv@blitzmotors.com](mailto:Yaniv@blitzmotors.com)