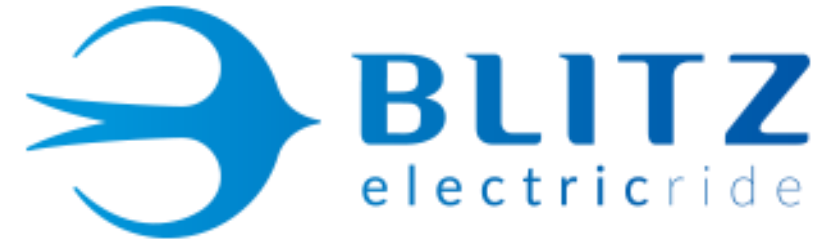


# Blitz Technologies – Financial Reports H1 2022 Presentation for Investors call



# 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 מזהרים 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.





# **H1 2022 Review & Achievements**



# Blitz Technologies - Financial Reports H1 2022- Presentation for Investors call

## H1 2022 Market Updates & Achievements

### Overview:

### סקירה כללית:

- ▶ In general, the first half of 2022 is characterized by negative sentiment in the European Union and worldwide due to:
  - ▶ באופן כללי, חציון ראשון מאופיין בסנטימנט שלילי באיחוד האירופי ובעולם כולו בעקבות:
    - Russia-Ukraine war.
    - מלחמת רוסיה-אוקראינה.
    - Increasing energy prices, high inflation, decreasing purchasing power, worry of recession, and unknown future.
    - עליית מחירי האנרגיה, אינפלציה גבוהה, ירידה בכוח הקנייה, דאגה ממיתון ועתיד לא ידוע.

### Achievements:

### הישגים:

- ▶ From five territories grown to 10 territories where the company has orders and collaborations.
- ▶ צמיחה מחמש טריטוריות ל-10 טריטוריות בהן קיימות התקשרויות ושיתופי פעולה.
- ▶ Order book has grown from NIS10M to NIS27M.
- ▶ צבר ההזמנות גדל מ-10 מיליון שקל ל-27 מיליון שקל.
- ▶ Successful delivery to our first clients in Belgium and the Netherlands and continuous pilots with large food and package delivery companies.
- ▶ החברה השלימה בהצלחה הזמנות ראשונות ללקוחותיה בבלגיה והולנד תוך המשך ביצוע פיילוט עם חברות מובילות בתחום משלוחי המזון והחבילות.
- ▶ Followed expansion to France and UK with a newly incorporated company.
- ▶ הרחבת הפעילות לצרפת והקמת חברה נוספת בבריטניה.
- ▶ Franchisee and collaboration deals closed in South Africa, India, UAE, and USA.
- ▶ עסקאות זכיינות ושיתופי פעולה נסגרו בדרום אפריקה, הודו, איחוד האמירויות וארה"ב.



# Blitz Technologies - Financial Reports H1 2022- Presentation for Investors call

## H1 2022 Market Updates & Achievements

### Achievements continue:

### הישגים המשך:

- ▶ Successful conferences in Belgium, Netherlands, France, UK and USA. ▶ כנסים מוצלחים בבלגיה, הולנד, צרפת, בריטניה וארה"ב.
- ▶ Successfully completed homologation of the vehicle in two more territories. ▶ השלמה בהצלחה הומולוגציה של הקטנוע בשתי טריטוריות נוספות.
- ▶ First EU financing received from local banks, in immaterial volumes at this stage. ▶ קבלת מימון ראשון באיחוד האירופי מבנקים מקומיים בהיקפים לא מהותיים בשלב זה.
- ▶ Grown our EU team: technicians, business development and finance. ▶ הגדלת מצבת כוח האדם באיחוד האירופי הכוללת בין היתר: טכנאים, פיתוח עסקי וכספים.
- ▶ Closed JDA with Addionics. ▶ הסכם לפיתוח משותף (JDA) עם Addionics.
- ▶ Grown our R&D team in Israel and building out our software capabilities. ▶ הגדלה וטיוב של צוות המו"פ בישראל ובניית יכולות הפיתוח והתוכנה של החברה.
- ▶ Upgraded our key-less cloud-connected vehicle functionalities. ▶ שדרוג פונקציונליות הקטנועים המחוברים בענן וללא מפתח.
- ▶ Strengthened existing products and launched numerous projects revolving around our future technology. ▶ חיזוק המוצרים הקיימים והשקת פרויקטים רבים סביב הטכנולוגיה העתידית של החברה.



# **H1 2022 Financial Statements**



## Segments Information

## מידע מגזרי

הפסד מגזרי	סך הכנסות המגזר	באלפי ש"ח
Segment Loss	Revenue generated by the segment	In K NIS
(1,231)	↓ 36% 2,723	ישראל Israel
(61)	→ 705	אירופה Europe
(1,292)	3,428	סה"כ Total

In K NIS	31/12/2021	30/06/2021	30/06/2022	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	4,199	3,428	↓ 18% הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(2,620)	(4,613)	עלות ההכנסות
Gross loss	2,618	1,579	(1,185)	הפסד גולמי
Research and development expenses	(6,094)	(1,930)	(2,970)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(315)	(608)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(1,851)	(2,492)	הוצאות הנהלה וכלליות
Other Income	-	-	7	הכנסות אחרות
Trading registration expenses	(30,514)	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
Operating loss	(39,853)	(33,031)	(7,248)	הפסד מפעולות רגילות
Financing expense, net	(436)	(170)	(152)	הוצאות מימון, נטו
Loss before tax on income	(40,289)	(33,201)	(7,400)	הפסד לפני מס

## Information regarding the source of revenues

## מידע על מקורות ההכנסה

In K NIS	31/12/2021	30/06/2021	30/06/2022	באלפי ש"ח
Proceed from selling EV Scooter	3,066	2,313	1,109	↓ 52% מכירת קטנועים
Proceed from service	3,721	1,886	2,037	↑ 8% הכנסות משירותים
Proceed from long term leasing	-	-	282	← הכנסות מחוזי ליסינג תפעולי לזמן ארוך
	6,787	4,199	3,428	





Total backlog of orders and MRR including from providing a service that can be stopped at any time

Total backlog of orders and MRR without service that can be stopped at any time

Order backlog and MRR from leasing

Order backlog and MRR from service

Order backlog from selling EV scooters

Revenue recognition period in K NIS	סה"כ כולל צבר הזמנות ממתן שירות שניתן להפסיקו בכל עת	סה"כ לא כולל צבר הזמנות ממתן שירות שניתן להפסיקו בכל עת	צבר הזמנות ממתן שירות במתכונת של ליסינג תפעולי ליום 30.06.2022	צבר הזמנות ממתן שירות לקטנועים שנמכרו ליום 30.06.2022	צבר הזמנות ממכירת קטנועים ליום 30.06.2022	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה באלפי ₪
Q3 2022	1,720	820	220	900	600	רבעון שלישי 2022
Q4 2022	2,046	1,146	546	900	600	רבעון רביעי 2022
2023	4,970	3,670	3,670	1,300	--	שנת 2023
2024	6,900	5,600	5,600	1,300	--	שנת 2024
H1 2025	3,710	2,960	2,960	750	--	חציון ראשון 2025
Above 3 years	7,717	7,717	7,717	--	--	מעל 3 שנים
	27,063	21,913	20,713	5,150	1,200	

Revenue recognition period in K NIS	סה"כ כולל צבר הזמנות ממתן שירות שניתן להפסיקו בכל עת	סה"כ לא כולל צבר הזמנות ממתן שירות שניתן להפסיקו בכל עת	צבר הזמנות ממתן שירות במתכונת של ליסינג תפעולי ליום 31.12.2021	צבר הזמנות ממתן שירות לקטנועים שנמכרו ליום 31.12.2021	צבר הזמנות ממכירת קטנועים ליום 31.12.2021	תקופת ההכרה בהכנסה הצפויה באלפי ₪
Q1 2022	1,555	635	260	920	375	רבעון ראשון 2022
Q2 2022	1,555	635	260	920	375	רבעון שני 2022
Q3 2022	1,555	635	260	920	375	רבעון שלישי 2022
Q4 2022	1,555	635	260	920	375	רבעון רביעי 2022
2023	2,080	1,060	1,060	1,020		שנת 2023
2024	2,080	1,060	1,060	1,020		שנת 2024
	10,380	4,660	3,160	5,720	1,500	
Increase in reported period	↑ 91% 19,793	18,523	18,073	1,270	450	גידול בתקופה המדווחת
Revenues in reported period	3,428	מחזור בתקופה המדווחת				
Economical value generated in the reported period	23,221	ערך כלכלי אשר נוצר בתקופה המדווחת				
Economical value generated in 2021	17,000	ערך כלכלי אשר נוצר בשנת 2021				

לפרטים אודות הצבר ומאפייניו ראו סעיף 4.6 בדוח הדירקטוריון להיום ה- 30.06.22  
For details about the backlog and its characteristics, see section 4.6 of the board of directors' report to the 30.06.22





השחיקה ברווח הגולמי נובעת בעיקרה מהאירועים הבאים:

- רישום הפרשה לאחריות של כ 1.4 מיליון ש"ח
- חילופי דורות של סוללות החברה ופריסה של סוללות מתקדמות
- רישום הפרשה בגין אי התאמות בקשר עם מכס ששולם ע"י החברה – מאות אלפי ש"ח
- תחילת פעילות בחו"ל אשר טרם הגיעה ליעילות תפעולית

The erosion in the gross profit is mainly due to the following events:

- Registering a provision for liability of around 1.4M NIS
- Exchange of generations in the company's batteries and deployment of advanced batteries
- Registering a provision for inconsistencies with customs paid by the company - hundreds of thousands of NIS
- Operations abroad which has not yet reached operational efficiency

באלפי ש"ח	30/06/2022	30/06/2021	31/12/2021	In K NIS
הכנסות	3,428	4,199	6,787	Net revenues
עלות ההכנסות	(4,613)	(2,620)	(4,169)	Cost of sales
<b>הפסד גולמי</b>	<b>(1,185)</b>	<b>1,579</b>	<b>2,618</b>	<b>Gross loss</b>
הוצאות מחקר ופיתוח	(2,970)	(1,930)	(6,094)	Research and development expenses
הוצאות מכירה ושיווק, נטו	(608)	(315)	(855)	Selling and marketing expenses
הוצאות הנהלה וכלליות	(2,492)	(1,851)	(5,008)	General and administrative expenses
הכנסות אחרות	7	-	-	Other Income
הוצאות רישום למסחר	-	(30,514)	(30,514)	Trading registration expenses
<b>הפסד מפעולות רגילות</b>	<b>(7,248)</b>	<b>(33,031)</b>	<b>(39,853)</b>	<b>Operating loss</b>
הוצאות מימון, נטו	(152)	(170)	(436)	Financing expense, net
<b>הפסד לפני מס</b>	<b>(7,400)</b>	<b>(33,201)</b>	<b>(40,289)</b>	<b>Loss before tax on income</b>
הכנסות מסים על הכנסה	-	314	313	Income tax expenses
<b>הפסד נקי לתקופה</b>	<b>(7,400)</b>	<b>(32,887)</b>	<b>(39,976)</b>	<b>Net loss for the period</b>
הפרשי תרגום מט"ח בגין פעילות חוץ	(23)	-	44	Foreign exchange translation differences for foreign operations
<b>הפסד כולל לתקופה</b>	<b>(7,377)</b>	<b>(32,887)</b>	<b>(40,020)</b>	<b>Total loss for the period</b>



# Y-2021 – Financials Review

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

באלפי ש"ח	30/06/2022	30/06/2021	31/12/2021	In K NIS
הכנסות	3,428	4,199	6,787	Net revenues
עלות ההכנסות	(4,613)	(2,620)	(4,169)	Cost of sales
<b>הפסד גולמי</b>	<b>(1,185)</b>	<b>1,579</b>	<b>2,618</b>	<b>Gross loss</b>
הוצאות מחקר ופיתוח	(2,970)	(1,930)	(6,094)	Research and development expenses
הוצאות מכירה ושיווק, נטו	(608)	(315)	(855)	Selling and marketing expenses
הוצאות הנהלה וכלליות	(2,492)	(1,851)	(5,008)	General and administrative expenses
	7			
הוצאות רישום למסחר	-	(30,514)	(30,514)	Trading registration expenses
<b>הפסד מפעולות רגילות</b>	<b>-7,248</b>	<b>-33,031</b>	<b>-39,853</b>	<b>Operating loss</b>
<b>בנטרול:</b>				<b>Neutralization:</b>
פחת	423	210	394	Depreciation
הוצאות רעיוניות לא תזרימיות חד פעמיות בשל הטיפול החשבונאי בעסקה כרכישה במהופך		30,214	30,214	Non-recurring, non-cash conceptual expenses due to the accounting treatment of the transaction as a reverse merger
הוצאות בגין יועצים בגין עסקת המיזוג		300	300	Expenses for consultants in connection with the merger transaction
הוצאות בשל טיפול חשבונאי על בסיס תקני חשבונאות בינלאומיים IFRS כגון רישום הוצאות בגין הענקת אופציות לעובדים	408	196	645	Expenses due to accounting treatment based on international accounting standards IFRS such as recording expenses in respect of granting options to employees
<b>EBITDA מותאם</b>	<b>-6,417</b>	<b>-2,111</b>	<b>-8,300</b>	<b>Adjusted EBITDA</b>

### EBITDA מתואם -

- ❖ ה- EBITDA המתואם של החברה (כהגדרתו להלן) הסתכם בהפסד של כ- 6.4 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של כ- 2 מיליון ש"ח 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 שאינן כרוכות במהלך העסקים הרגיל של החברה שנוצרו עקב טיפול חשבונאי המבוסס על תקני חשבונאות בינלאומיים IFRS, כגון רישום הוצאות חשבונאיות מושגיות/רעיוניות, רישום הוצאות לתשלום מבוסס מניות, עלויות חד פעמיות הכרוכות בעסקת המיזוג וכדומה.

### Adjusted EBITDA -

- ❖ The Company's adjusted EBITDA (as defined below) amounted to a loss of approximately 6.4M NIS, compared with a loss of approximately 2M NIS 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 are not involved in the normal course of business of the company and that arose due to accounting treatment based on international accounting standards IFRS, such as recording conceptual accounting expenses, recording expenses for share-based payment, and the like.



# H1-2022 – Financials Review

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

### Salaries R&D -

- ❖ Employee average cost – **2022** – 22K   **2021** – 20K   **2020** – 11K
- ❖ FTE – **2022** – 6   **2021** – 5.54   **2020** – 3.67
- ❖ An amount of **197K** relates to share-based payment

### Salaries G&A -

- ❖ Employee average cost – **2022** – 22K   **2021** – 23K   **2020** – 11.5K
- ❖ FTE – **2022** – 6.5   **2021** – 6.98   **2020** – 2.42
- ❖ An amount of **194K** relates to share-based payment

In K NIS	31/12/2021	30/06/2021	30/06/2022	באלפי ש"ח
Net revenues	6,787	4,199	3,428	הכנסות
Cost of sales	(4,169)	(2,620)	(4,613)	עלות ההכנסות
Gross loss	2,618	1,579	(1,185)	הפסד גולמי
Research and development expenses	(6,094)	(1,930)	(2,970)	הוצאות מחקר ופיתוח
Selling and marketing expenses	(855)	(315)	(608)	הוצאות מכירה ושיווק, נטו
General and administrative expenses	(5,008)	(1,851)	(2,492)	הוצאות הנהלה וכלליות
Other Income	-	-	7	הכנסות אחרות
Trading registration expenses	(30,514)	(30,514)	-	הוצאות רישום למסחר
Operating loss	(39,853)	(33,031)	(7,248)	הפסד מפעולות רגילות
Financing expense, net	(436)	(170)	(152)	הוצאות מימון, נטו
Loss before tax on income	(40,289)	(33,201)	(7,400)	הפסד לפני מס
Income tax expenses	313	314	-	הכנסות מסים על הכנסה
Net loss for the period	(39,976)	(32,887)	(7,400)	הפסד נקי לתקופה
Foreign exchange translation differences for foreign operations	44	-	(23)	הפרשי תרגום מט"ח בגין פעילות חוץ
Total loss for the period	(40,020)	(32,887)	(7,377)	הפסד כולל לתקופה



# H1 2021 – Financials Review

## Report on the financial position – CF Thousands ILS

	30/6/2022	30/6/2021	31/12/2021
Net loss	(7,400)	(32,887)	(39,976)
Adjustments to reconcile net loss to net cash provided by operations:			
Trading registration expenses	-	30,214	30,214
Financing expense, net	73	131	263
Share-based compensation	408	196	645
Depreciation and Amortization	423	210	394
Other Income	(7)	-	-
Deferred tax	-	(314)	(313)
	<b>(6,503)</b>	<b>(2,450)</b>	<b>(8,773)</b>
Changes in assets and liabilities:			
Trade accounts receivables, net	(641)	758	1,071
Inventories	293	(474)	(3,050)
Trade accounts payables	153	(438)	(396)
Creditors and credit balance	3,222	(66)	(529)
	<b>3,027</b>	<b>(220)</b>	<b>(2,904)</b>
Purchase of leased EVs scooters	(966)	-	-
<b>Net cash from (used to) ongoing activities</b>	<b>(4,442)</b>	<b>(2,670)</b>	<b>(11,667)</b>

- ❖ **Cashflow** – The company generated a negative cash flow of NIS 5.5 million. The cash burn rate derived from the first half of 2022 is approximately NIS 0.8 - 1 million per month and without giving an indication of the company's future burn rate.

	30/06/2022	30/06/2021	31/12/2021
<b>Cash flows from investment activities:</b>			
Interest income	26	51	38
Purchase of fixed asserts	(199)	(248)	(447)
Proceed from sale fixed assets	70	-	-
Increase (Decrease) deposit	-	(700)	-
<b>Net cash used to investment activities</b>	<b>(103)</b>	<b>(897)</b>	<b>(409)</b>
<b>Cash flows from financing activities:</b>			
Leases liabilities repayment	(181)	(142)	(286)
Shareholders loan repayment	-	(1,781)	(1,781)
Others loan provided	173	350	720
Others loans repayments	(492)	(563)	(955)
Net cash from reverse merger	-	10,048	10,048
Shares and options issuance, net	-	13,078	32,065
Proceeds from exercise of option	-	-	122
Banks loan provided	404	918	918
Bank loan repayments	(721)	(1,631)	(2,467)
Interest paid	(106)	(512)	(586)
<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(923)</b>	<b>19,765</b>	<b>37,798</b>
<b>Net change in cash and cash equivalent</b>	<b>(5,468)</b>	<b>16,198</b>	<b>25,712</b>
<b>Net cash and cash equivalent</b>	<b>20,564</b>	<b>16,501</b>	<b>26,020</b>

- ❖ **תזרים מזומנים** - החברה ייצרה תזרים מזומנים שלילי של 5.5 מיליון ₪. קצב שריפת המזומנים הנגזר מהחציון הראשון של שנת 2022 הינו כ- 0.8 – 1 מיליון ₪ לחודש ומבלי לתת אינדיקציה לפעולות החברה בעתיד.



	31/12/21	30/6/21	30/6/22	
<b>Current liabilities</b>				<b>התחייבויות שוטפות:</b>
Short term debt	2,011	2,764	1,535	הלוואות מתאגידים פיננסיים ומתני אשראי אחרים לזמן קצר וחלויות שוטפות
Trade accounts payable	645	734	798	ספקים ומתני שירותים
Other accounts payable	1,714	2,005	4,925	זכאים ויתרות זכות
Operating lease current liabilities	306	307	542	חלויות שוטפות של התחייבויות בגין חכירות
	<b>4,676</b>	<b>5,810</b>	<b>7,800</b>	
<b>Non-current liabilities</b>				<b>התחייבויות שאינן שוטפות:</b>
Long term debt	682	837	522	הלוואות מתאגידים פיננסיים ומתני אשראי אחרים לזמן ארוך בניכוי חלויות שוטפות
Accrued severance pay	106	106	106	התחייבות לסיום יחסי עובד מעביד, נטו
Operating lease liabilities	323	467	943	התחייבויות בגין חכירות
	<b>1,111</b>	<b>1,410</b>	<b>1,571</b>	
<b>Total liabilities</b>	<b>5,787</b>	<b>7,220</b>	<b>9,371</b>	<b>סך התחייבויות</b>
<b>Equity</b>	<b>30,850</b>	<b>18,547</b>	<b>23,881</b>	<b>סך (גרעון בהון) הון עצמי</b>
<b>Total equity and liabilities</b>	<b>36,637</b>	<b>25,767</b>	<b>33,252</b>	<b>סך התחייבויות וגרעון בהון</b>

	31/12/21	30/6/21	30/6/22	
<b>Current Assets</b>				<b>נכסים שוטפים:</b>
Cash and cash equivalent	26,020	16,501	20,564	מזומנים ושווי מזומנים
Restricted deposit	50	750	50	מזומן מוגבל
Trade receivables	2,659	4,127	2,499	לקוחות
Other receivables	1,500	875	2,416	חייבים ויתרות חובה
Inventory	3,617	1,040	3,324	מלאי
	<b>33,846</b>	<b>23,293</b>	<b>28,853</b>	
<b>Non-Current Assets</b>				<b>נכסים שאינם שוטפים:</b>
Operating lease right-of-use assets	587	725	1,447	נכסים בגין זכות שימוש
Long term receivables	377	77	262	לקוחות זמן ארוך
Deferred tax	1,030	1,030	1,030	מסים נדחים
Fixed assets	706	642	749	רכוש קרוע
Vehicles for rent, net	-	-	820	כלי רכב להשכרה, נטו
Intangible assets	91	-	91	נכסים בלתי מוחשיים
	<b>2,791</b>	<b>2,474</b>	<b>4,399</b>	
<b>Total assets</b>	<b>36,637</b>	<b>25,767</b>	<b>33,252</b>	<b>סך נכסים</b>



# **2022, Company Developments Overview**



## Blitz Technologies - Financial Reports H1 2022- Presentation for Investors call

### 2022 Company Developments Overview

- ▶ Pilots have been increasing over more territories and have been followed by very successful feedback in the EU. כמות הפיילוטים גדלה על פני טריטוריות נוספות תוך קבלת משוב חיובי מאוד באירופה.
- ▶ Currently negotiating contracts in several territories following these pilots.
- ▶ Set up a call center to organize all pilots over the territories. כעת מתנהל משא ומתן על חוזים במספר טריטוריות בעקבות הפיילוטים הללו.
- ▶ Start of pan-European PR and digital campaign. הקמת מוקד טלפוני לארגון כל הפיילוטים בטרטוריות השונות.
- ▶ Start an outsourced scale-up team in the UK. תחילת קמפיין יחסי ציבור ומקוון כלל-אירופי.
- ▶ Large push on business development and more deliveries with higher market penetration. התחלת צוות מכירות במיקור חוץ בבריטניה.
- ▶ Start of deliveries in South Africa and the UK, homologation in the USA, and initial testing and homologation in the UAE. דחיפה גדולה בתחום הפיתוח עסקי תוך שימת דגש לפעילויות עם חדירת שוק גבוהה יותר.
- ▶ Asset-backed debt financing solutions in discussions with several financial companies. תחילת משלוחים לדרום אפריקה ובריטניה, הומולוגציה בארה"ב, בחינה ראשונית והומולוגציה באיחוד האמירויות.
- ▶ Continuing strategic collaborations to accelerate the deployment of the company's products with new and existing clients. פתרונות מימון חוב על בסיס נכסים בדיונים עם מספר חברות פיננסיות.
- ▶ המשך שיתופי פעולה אסטרטגיים להאצת פריסת מוצרי החברה עם לקוחות חדשים וקיימים.



# 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)