



2022 מגמות מרכזיות
ומבט לתוך 2023

מצגת שוק החון
מרץ 2023

הבהרה משפטית

המידע הכלול במצגת זו ("המידע") וכל מידע אחר שיימסר במסגרת המצגת מוצע למטרת נוחות בלבד ואינו ממצה את מלוא הנתונים אודות ג'נסל בע"מ ("החברה") ופעילותיה, ואינו מחליף עיון בדוחותיה התקופתיים והמיידים של החברה, כפי שדווחו לרשות ניירות ערך ולבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ. מצגת זו אינה מהווה הצעה לרכישה או מכירה או הזמנה לקבלת הצעות לרכישת ניירות ערך והיא מיועדת למסירת מידע בלבד. המידע אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, ואינו מהווה המלצה או חוות דעת, וכן לא תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי. מצגת זו איננה כוללת את מלוא התוצאות והמידע הכספי של החברה ואת הביאורים להם, ו/או התוכניות העסקיות של החברה או את תיאור כלל פעילותה ו/או גורמי הסיכון של החברה. על כן, היא אינה באה במקום בדיקה עצמאית ויעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים לכל משקיע והיא גם אינה מתיימרת לחקיק או להכיל את כל המידע העשוי להיות רלוונטי לצורך קבלת החלטת השקעה. החברה אינה אחראית לשלמות או דיוק המידע, והיא לא תישא באחריות לנדקים ו/או להפסדים כלשהם העלולים להיגרם כתוצאה מהשימוש במידע. ככל שקיימת סתירה בין האמור במצגת זו לבין האמור בדיווחיה של החברה, יגבר האמור בדיווחי החברה. מצגת זו כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר כולל תחזיות, מטרות, הערכות, אומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים ו/או לעניינים עתידיים, שהתממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על הערכתה הסובייקטיבית של החברה, אשר על אף שהחברה סבורה שהנן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען. העובדות והנתונים העיקריים ששימשו בסיס למידע זה הנם עובדות ונתונים בנוגע למצב הנוכחי של החברה ושל עסקיה ועובדות ונתונים מאקרו כלכליים, והכל כפי שידועים לחברה במועד הכנת מצגת זו. המידע הצופה פני עתיד הכלול במצגת זו מבוסס, בנוסף על האינפורמציה הקיימת בחברה, על ציפיות והערכות נוכחיות של החברה לגבי התפתחויות עתידיות בחברה, ועל השתלבותן של ההתפתחויות כאמור אלה באלה. יודגש, כי המצגת עשויה לכלול מידע שלא הוצג בדוחות ובדיווחי החברה בעבר ו/או הוצג באופן, איפיון, עריכה, עיבוד, או פילוח שונים מהאופן בו מידע זה מוצג במצגת. התממשותו או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, וכן מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ואשר אינם מצויים בשליטת החברה. כמו כן, נכון למועד מצגת זו לא ניתן להעריך את מלוא השלכות המערכה הצבאית בין רוסיה לאוקראינה על תוצאות פעילותה של החברה. לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה והערכותיה, לרבות בגין תוכניותיה, אכן יתממשו, ותוצאות הפעילות של החברה עלולות להיות שונות באופן מהותי מהתוצאות המוערכות או המשתמעות מהאמור לעיל, בין היתר עקב שינוי בכל אחד מהגורמים דלעיל. כמו כן לחברה אין כל ודאות כי הנחות היסוד שלה המותנות בצדדים שלישיים יתממשו. לפיכך, קוראי מצגת זו מודערים, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים באופן מהותי מאלה שהוצגו במידע הצופה פני עתיד המוצג במצגת זו.

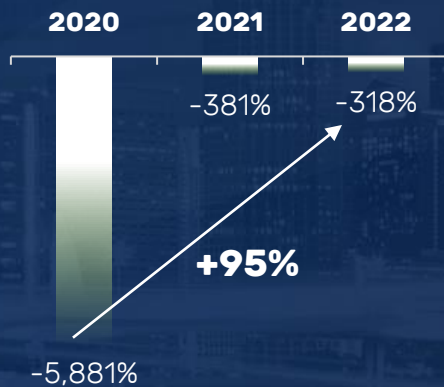
מבחר, כי התחזיות וההערכות הצופות פני עתיד מתבססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד עריכת המצגת והחברה אינה מתחייבת לעדכן ו/או לשנות כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת

שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת מצגת זו.

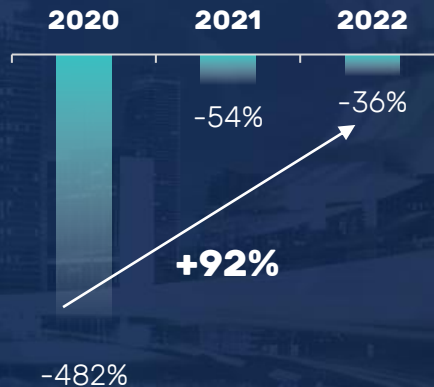
במצגת זו מופיעים סימני מסחר וסמלילים של צדדים שלישיים אשר הינם בבעלות החברות שסימני המסחר הללו רשומים על שמן והן אינן קשורות לחברה.

שיפור משמעותי במדדים בשנתיים האחרונות

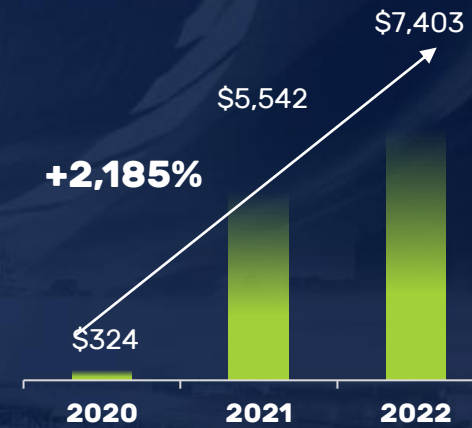
צמצום בשיעור
ההפסד התפעולי



צמצום בשיעור
ההפסד הגולמי

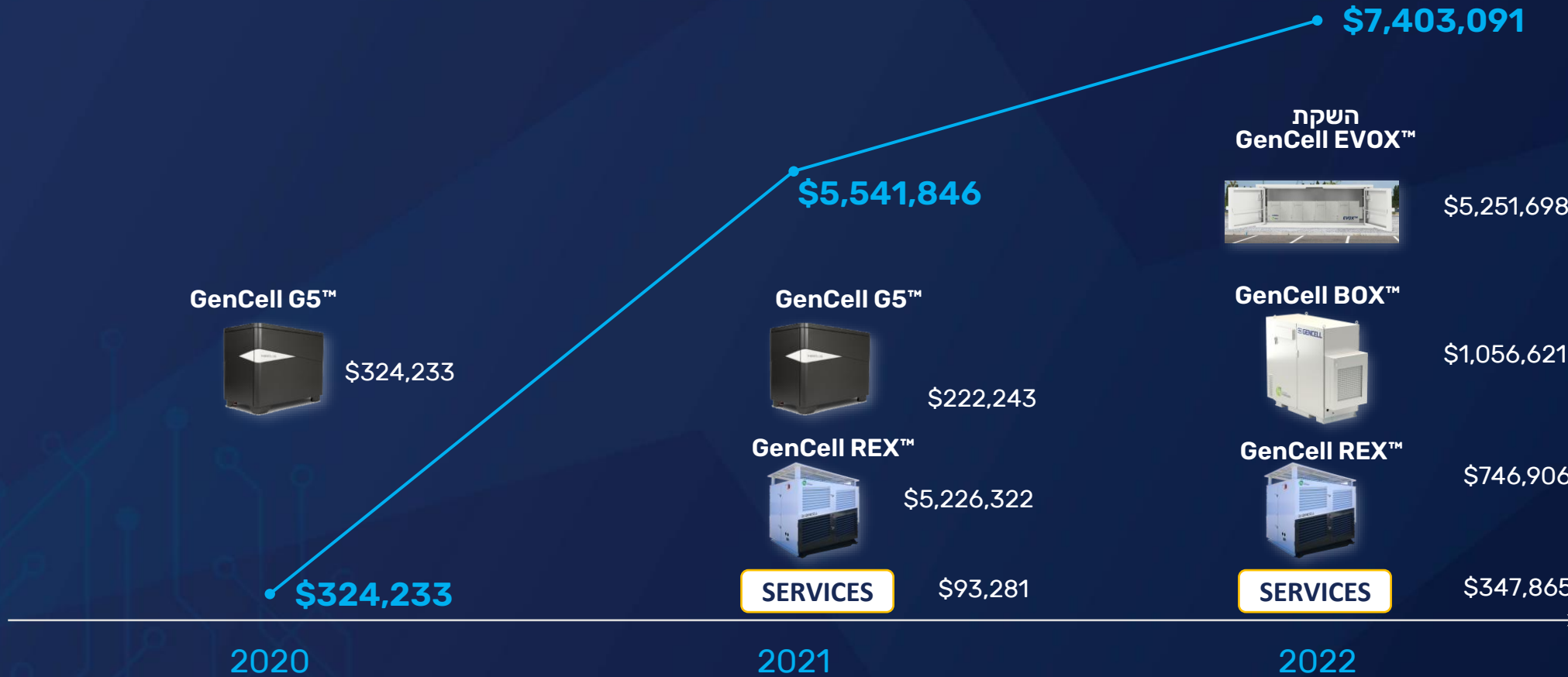


גידול בהכנסות



*באלפים

גידול בהכנסות לאורך הזמן



פרויקט עם חברת החשמל במקסיקו



שת"פ אסטרטגי עם חברת טלקום בינלאומית



שת"פ עם חברת טלקום עולמית באירופה



פרויקט לחקמת תחנות טעינה חשמליות



מה היה לנו ב-2022?



שיפור במדדים המרכזיים ב-2022

גידול ביתרות
המדומנים

~\$60M

+10%

(2022 vs 2021)

~\$36M

גיוס ממוסדיים

צמצום בשיעור
ההפסד התפעולי

-\$21.9M*

+20%

(2022 vs 2021)

צמצום בהפסד
הגולמי

-\$2.7M

+10%

(2022 vs 2021)

צמיחה
בהכנסות

\$7.4M

+34%

(2022 vs 2021)

*בניטרול הפחתה לירידת ערך ב-2022

צמיחה של 34% בהכנסות ב-2022

המשך פעילות ומכירת שירותים לחברת החשמל במקסימום



GenCell REX™



המשך פעילות ומכירת שירותים בשוק הטלקום



GenCell FOX™



GenCell BOX™



גידול של כ-500% במכירת שירותים



אחריות מורחבת



תחזוקה



התקנות



ניהול פרויקטים



מכירת תכנה

השקת מוצר חדש: GenCell EVOX™



טעינה מהירה (150 kWh)



אפס פליטות



תכנה חכמה



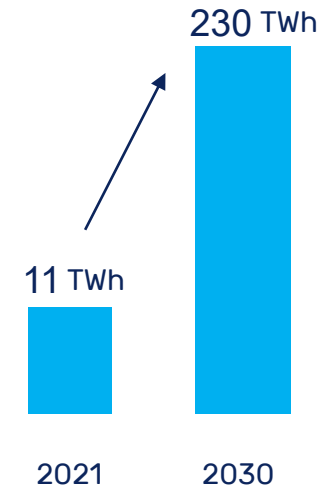
ללא תלות ברשת



התקנה מהירה

כניסה לשוק חדש ומתפתח: טעינת רכבים חשמליים

צפי צריכת החשמל בארה"ב



*מקור: McKinsey 2022

שיפור וצמצום בהפסד הגולמי ב-2022

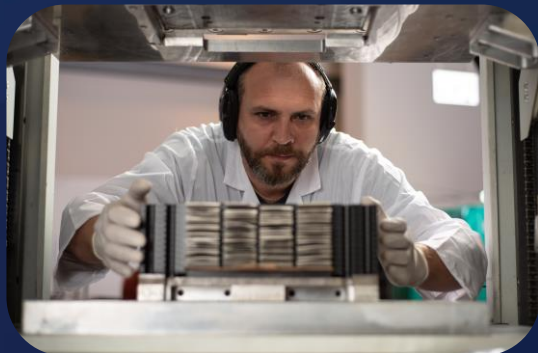
הפחתת
עלויות העבודה

התייעלות והוספת
אסומציה



קפיצת מדרגה במימוש תוכניות
ה- COST REDUCTION

- פיתוחים פורצי דרך
- בחירת ספקים
- שרשרת אספקה יעילה



הרחבת סל השירותים
ONE STOP SHOP

- תכנון
- ניהול
- ביצוע
- אינטגרציה
- תוכנה



שינוי בתמהיל
המוצרים

נמכרו יותר מערכות
GenCell EVOX™
שהן רווחיות יותר



שיפור וצמצום בהפסד התפעולי ב-2022

האצה של
פרוייקטי מחקר ופיתוח



גידול משמעותי
במכירות ביחס לעלייה
שולית בכח האדם
ובשטחי התפעול



גידול של 34% בהכנסות
מול
גידול של 10% בהוצאות
התפעוליות
2022 vs 2021



התייעלות
בתהליכי
הרכש והייצור



מיקוד עסקי



מיקוד ב-3 שווקים



טעינת רכבים חשמליים

כ-20 מיליארד דולר שווי שוק
שיעור צמיחה שנתי של 35%



טלקום

כ-7.7 מיליארד דולר שווי שוק
שיעור צמיחה שנתי של 11%



חברות אנרגיה

כ-81 מיליארד דולר שווי שוק
שיעור צמיחה שנתי של 4%

שיתופי פעולה בכל העולם

טעינת רכבים



אמוניה ירוקה



ספקי דלק אסטרטגים

Linde



טלקום



חברות אנרגיה



אסטרטגיית חדירה לשוק האמריקאי

תוכניות ממשלתיות לקידום ומימון כלכלת מימן וטעינת EV – ארה"ב

תכנית IRA להקמת
תחנות טעינת EV

השקעה של **\$900M** להקמת
500 אלף תחנות טעינת רכבים
חשמליים ב-35 מדינות

היעד:
עד 2030 500 אלף תחנות
ו-50% מהרכבים שיימכרו
יהיו חשמליים

תוכנית הפורמולה NEVI
לטעינת EV הקציבה **\$5B**
למשך 5 שנים הקרובות

מימון עד **80%** לתחנות
טעינת רכבים חשמליים

מימון DOE
לטכנולוגיות מימן

מימון של **\$750M** לטכנולוגיות
ול-R&D במימן ב-2022 וכן
שוב ב-2023

היעד:
\$1 לק"ג מימן נקי
בתוך עשר שנים

אסטרטגיית חדירה לשוק האמריקאי

שימוש בחוזקות של ג'נסל

4 שותפים מקומיים חדשים בתחום טעינת רכבים:

- Red E Charge Inc.
- Western Pump, Inc.
- Pacific Lighting & Energy Management Company (PLEMCo)
- Instant ON Energy (IO)

עונים על הדרישות לקבלת התמריצים

גם בטעינה מהירה מבוססת מימן וגם באנרגיה מתחדשת

פתרון אינטגרטיבי ירוק מוכח

הפעלת חברת בת בארה"ב



יעדים עיקריים

חיבור לממשל המקומי

קרבה למובילי דעה

מקסימום אימפקט ב-2023



גובש צוות גויס CCO מנוסה עם רקע בשוק המקומי בתהליך גיוס מנכ"ל מקומי



התמקדות במספר מדינות המוגדר לפי

ביקוש | תשתיות | תמריצים



התמחות בטעינת רכבים

$$\beta(\tau, \omega) = \exp\left[-\int_0^\tau \dots\right]$$

השקה מסחרית של מוצרים חדשים

GenCell OX™

**תא דלק בהספק גבוה יותר
(10kW) עבור גיבוי חשמל וטעינה**

שימוש במימן כדלק

גודל ועלות נמוכים יותר ל-KW

בסיס לשימוש עתידי באמוניה של 10kW

גיבוי לטלקום, חברות חשמל וטעינת רכבים



GenCell FOX™

**טכנולוגית תאי דלק עבור
POOR GRID/OFF GRID**

שימוש באמוניה כדלק

מאפשר ROI קצר יותר מול התחרות

PRIMARY POWER לטלקום, חשמל דמני, טעינת רכבים



השקות תכנה ושירותים חדשים וייחודיים

שירותים חדשים



פיתוח תוכנה GEMS

פלטפורמת תוכנה אחת
לניהול כל המוצרים



תכנית התייעלות לשיפור הרווחיות הגולמית



מעבר לקווי ייצור אוטומטיים

אוטומציה של ייצור תאי הדלק
הקטנה בעלות הייצור
הגדלת התשואה



מעבר לייצור במיקור חוץ

הודלת עלויות
הגדלת יכולת ייצור



שינוי תמהיל המוצרים

מיקוד במוצרים רווחיים יותר:
FOX™, OX™, EVOX™,
GEMS

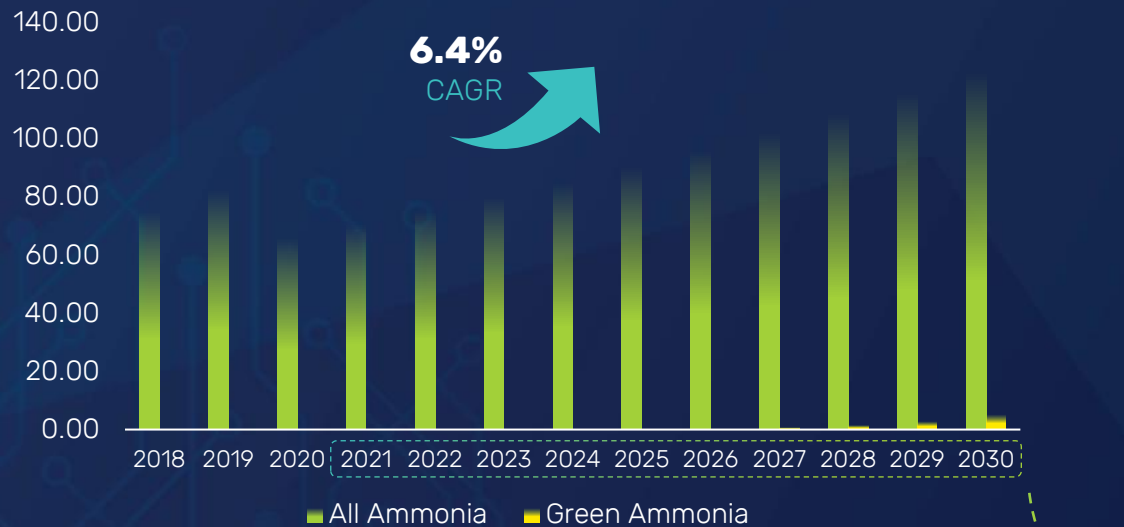


גידול במכירות השירותים

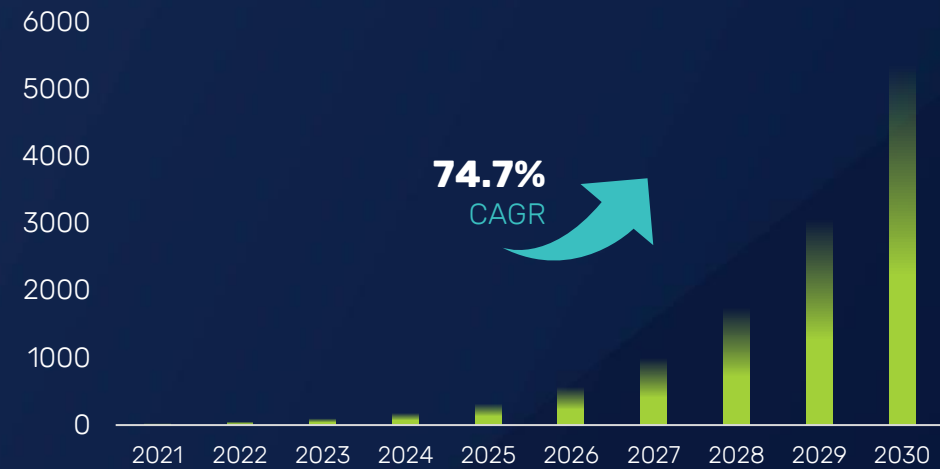
מכירת תוכנה עם כל יחידה
ניהול פרויקטים
מכירת אחריות מורחבת
הרחבת SLA הכולל ניטור מרחוק,
הדרכות ותחזוקה לאורך זמן

פוטנציאל הצמיחה של האמוניה הירוקה

Global Ammonia & Green Ammonia Markets
US\$ billions



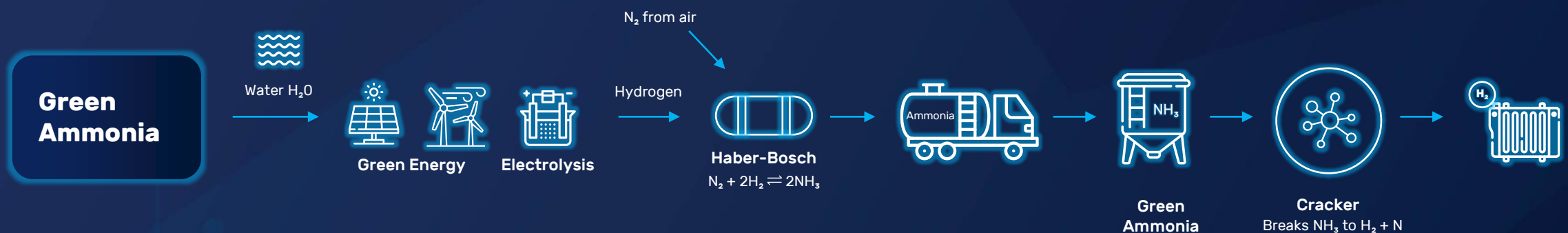
Global Green Ammonia Market
US\$ millions



Source: <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/ammonia-market-101716>

התהליך המקובל

ליצירת האמוניה הירוקה



יקר פי 2
מאמוניה רגילה

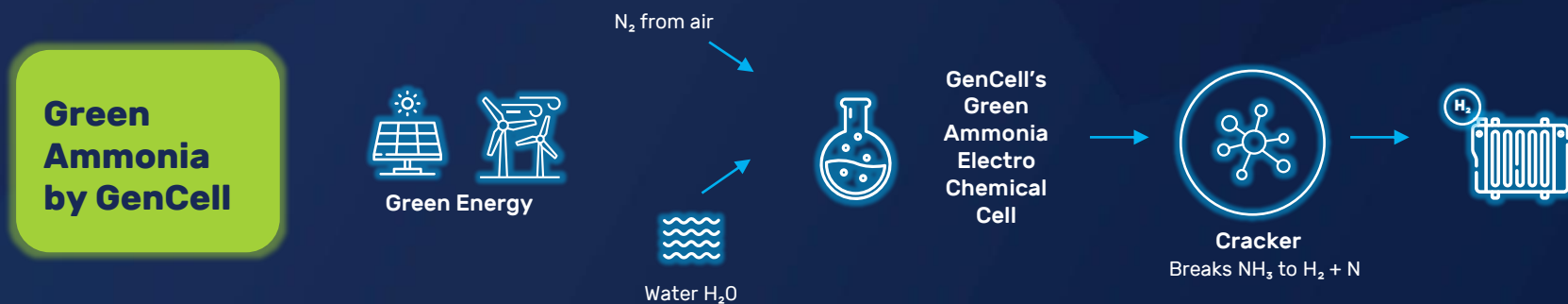
14%
יעילה אנרגטית

החלפה למתחדשים
מורידה פליטות אך
התלות בתהליך
Haber-Bosch צורך
אנרגיה רבה

התהליך החדשני שלנו

ליצירת האמוניה הירוקה

Water-to-Power



דולה יותר ✓

יעילה יותר ✓
מ-14% ל-40%

CO2 0% ✓
בייצור ובשימוש

האצה באיתור שותפים
להאצת הפיתוח ותחילת שיתופי
פעולה לפתיחת השוק

לאחר אבן דרך משמעותית
הגיעו לשלב של
Green Ammonia
LOW-SCALE
ALPHA PROTOTYPE

לסיכום

1 **צמיחה**
בהכנסות של
34%

4 **מנועי צמיחה:**
הפעלת חברת בת
בארה"ב להגדלת נתח
שוק
השקת מוצרים ושירותים
חדשים

2 **צמצום בהפסד הגולמי**
(10%)
ושיעור ההפסד התפעולי
(20%)

5 **פיתוח Water-to-Power**
אמוניה ירוקה
יעילה יותר וזולה יותר

3 **פרויקטים גדולים**
ונשת"פים אסטרטגיים
ב-3 השווקים

