

אנלייט אנרגיה מתחדשת.

מחברה מקומית לחברה גלובלית

ניר יהודה, סמנכ"ל כספים

enlight



זמית ויצרנית חשמל מאנרגיה מתחדשת, בעלת פעילות גלובאלית
משמעותית ב-11 שווקים באירופה, ישראל וארה"ב



פועלת במודל עסקי של IPP + Developer, תוך שליטה אנכית על מרכיבי
ייצור הערך בתחום: ייצום, תכנון, מימון, הקמה, תפעול ומכירת חשמל



נוסדה ב-2008, נסחרת בבורסת ת"א משנת 2010,
ומוחזקת כ-98% על ידי הציבור



פעילות נרחבת בשלושת הסגמנטים העיקריים בענף: אנרגיה סולארית,
אנרגיית רוח ואגירת אנרגיה

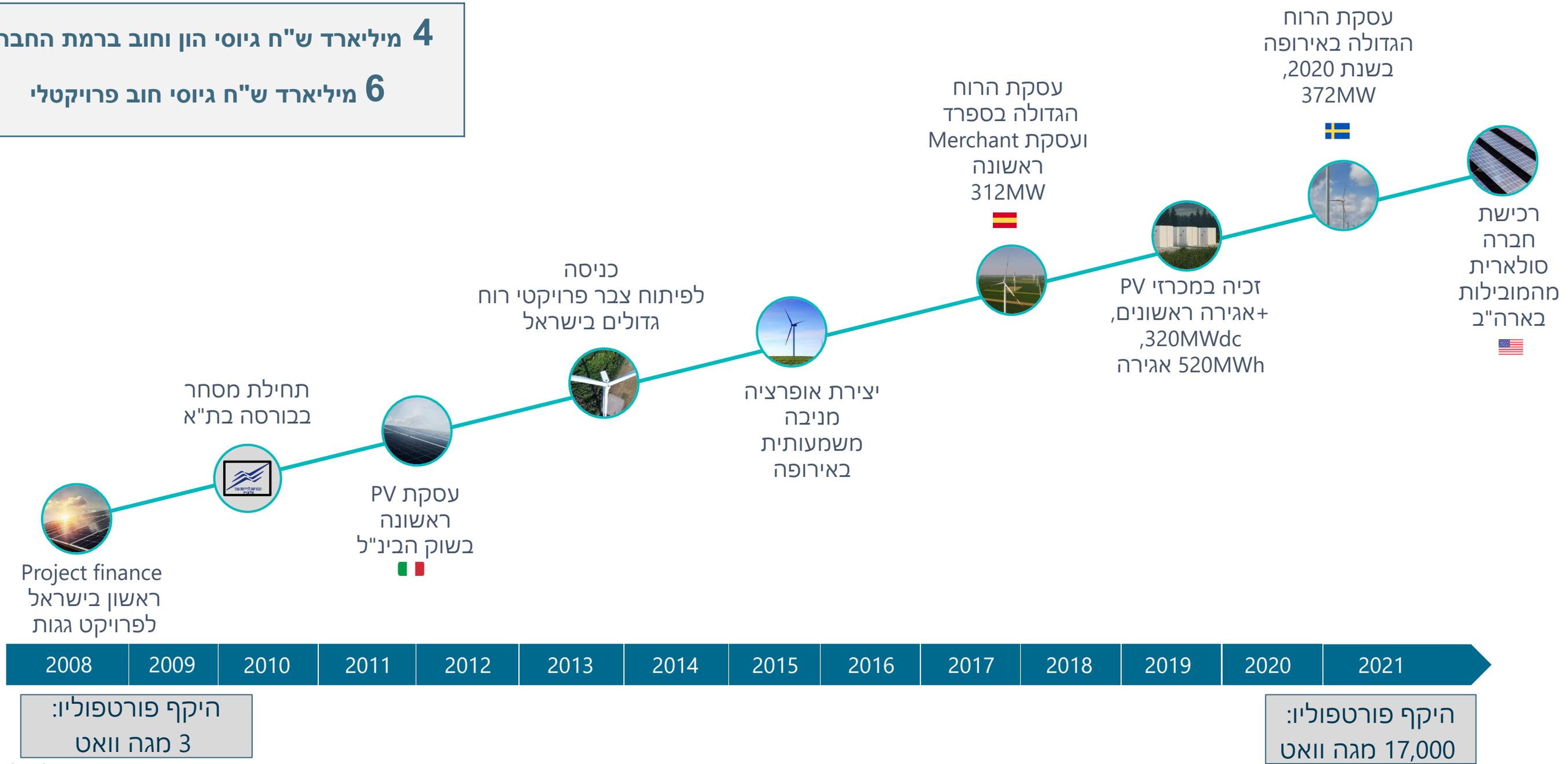


פורטפוליו בהיקף 17GWdc ועוד 17GWh אגירת אנרגיה



מובילי שוק בזיהוי, איתור וכניסה לסגמנטים חדשים

4 מיליארד ש"ח גיוסי הון וחוב ברמת החברה
6 מיליארד ש"ח גיוסי חוב פרויקטלי



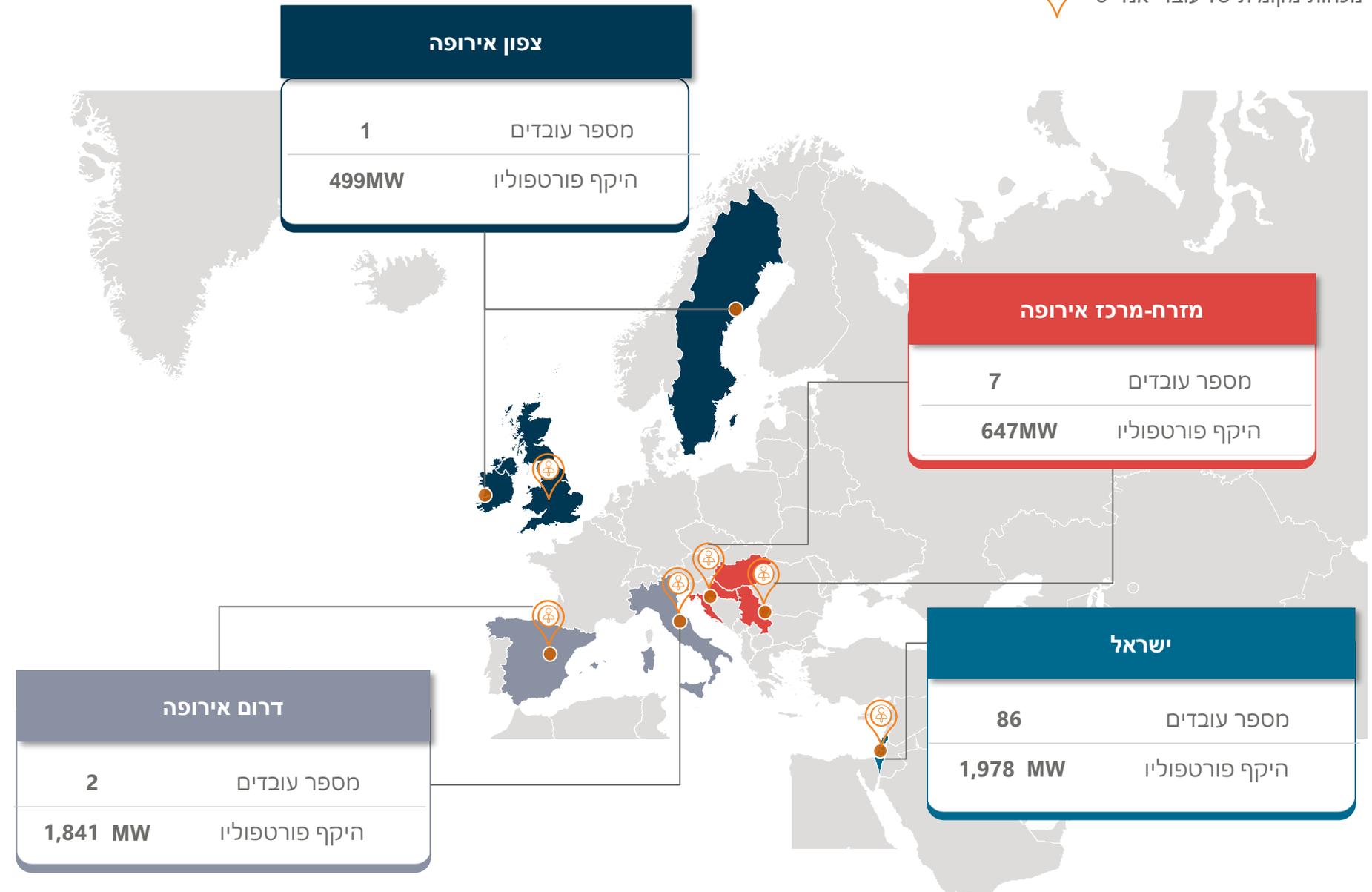
היקף פורטפוליו: 3 מגה וואט

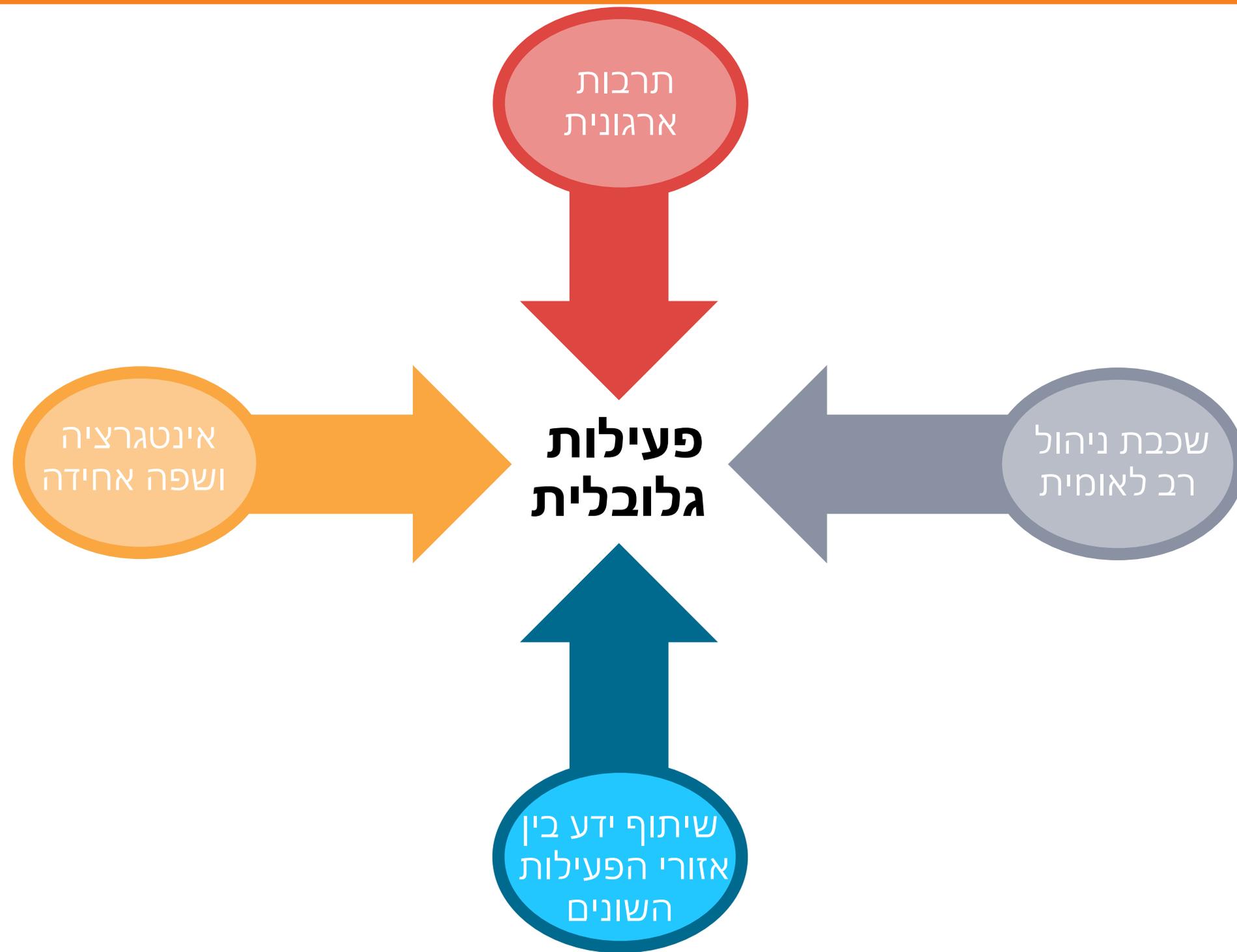
היקף פורטפוליו: 17,000 מגה וואט

פעילות גלובלית המבוססת על נוכחות מקומית של עובדי החברה בשווקי הפעילות

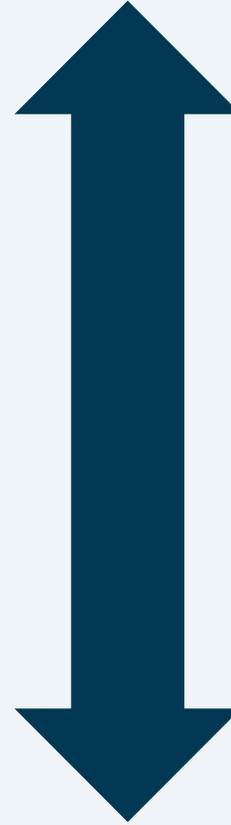
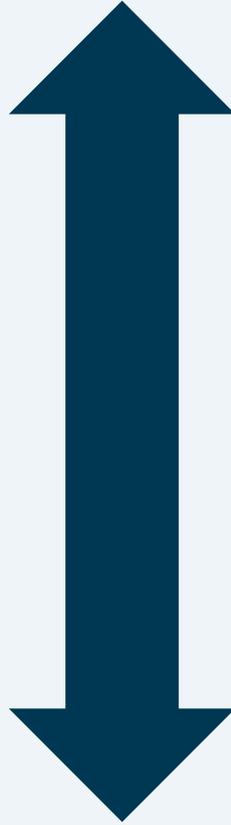
נוכחות מקומית של עובדי אנלייט

ארה"ב	
95	מספר עובדים
12,282MW	היקף פורטפוליו





המעבר לחברה גלובלית מייצר הזדמנויות רבות לצד אתגרים ניהוליים

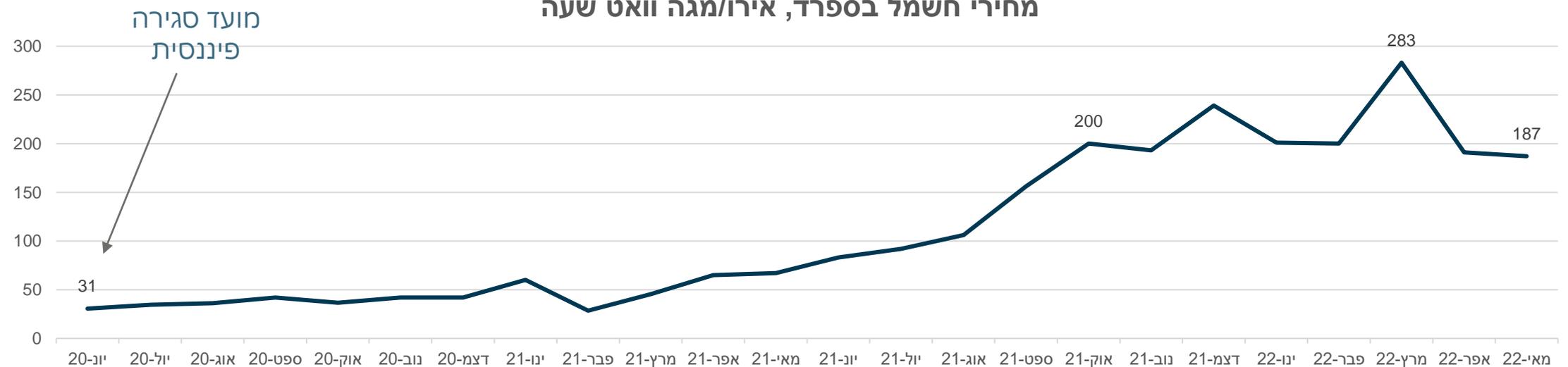
הרחבת מאגר העובדים הפוטנציאלי	ממשקים עם מגוון בעלי עניין מייצרים הזדמנויות עסקיות	רכישה ושיתוף של ידע	הפחתת סיכוני שוק ורגולציה	נגישות לפרויקטים גדולים והאצת הצמיחה
				
אינטגרציה והקניית שפה משותפת	פיתוח קשרים ויכולות מקומיות במגוון שווקים	עבודה במקביל במספר שווקים	פיתוח היכרות מעמיקה עם רגולציות שונות	היקפי השקעות משמעותיים

הפעילות הגלובלית והידע שנצבר מאפשרים דרכי פעולה ייחודיים

חלוציות בתחום מימון פרויקטים עם חשיפה למחירי שוק

- **סביבה עסקית:** מימון פרויקטים מבוסס על הסכמי PPA ארוכי טווח
- **ההזדמנות:** שוק החשמל הספרדי אינו משוכלל ומייצר פער של 30% בין חוזה PPA ארוכי טווח למחירי חשמל Merchant (שוק חופשי)
- **האתגר:** בנקים לא מוכנים לממן פרויקט ללא הסכם חשמל ארוך טווח
- **הפתרון:** יצירת מבנה מימוני ייחודי, ראשון מסוגו, האפשר סגירה פיננסית על בסיס 100% מכירות בשוק החופשי
- **ניהול מערך סחר בחשמל:** פיתוח יכולות מכירת חשמל בשוק חופשי אשר לא היו קיימות באנלייט ובישראל; ניהול סיכוני מכירת חשמל בשוק חופשי וחתימת עסקאות גידור

מחירי חשמל בספרד, אירו/מגה וואט שעה



כניסה לארה"ב: התאמת מודל הפעילות לסביבה העסקית

- **סביבה עסקית:** כניסה לשוק המתחדשות האמריקאי
- **הדילמה הניהולית:** כניסה אורגנית או באמצעות עסקת M&A
- **האתגרים:**
 - שוק עם סביבה עסקית ורגולטורית ייחודית
 - שוק עצום בגודלו הדורש נוכחות מקומית מאסיבית והשקעות הון מאסיביות
 - קשיים בניהול הפעילות מרחוק
- **ההחלטה:** כניסה לשוק באמצעות עסקת M&A
- **יתרונות המהלך:**
 - רכישת פורטפוליו פרויקטים אטרקטיבי
 - צוות מקומי גדול ומנוסה המאפשר Scale פעילות משמעותי
 - שמירת הקשב הניהולי והפנייתו לצמיחת הפעילות בשווקים האחרים של החברה