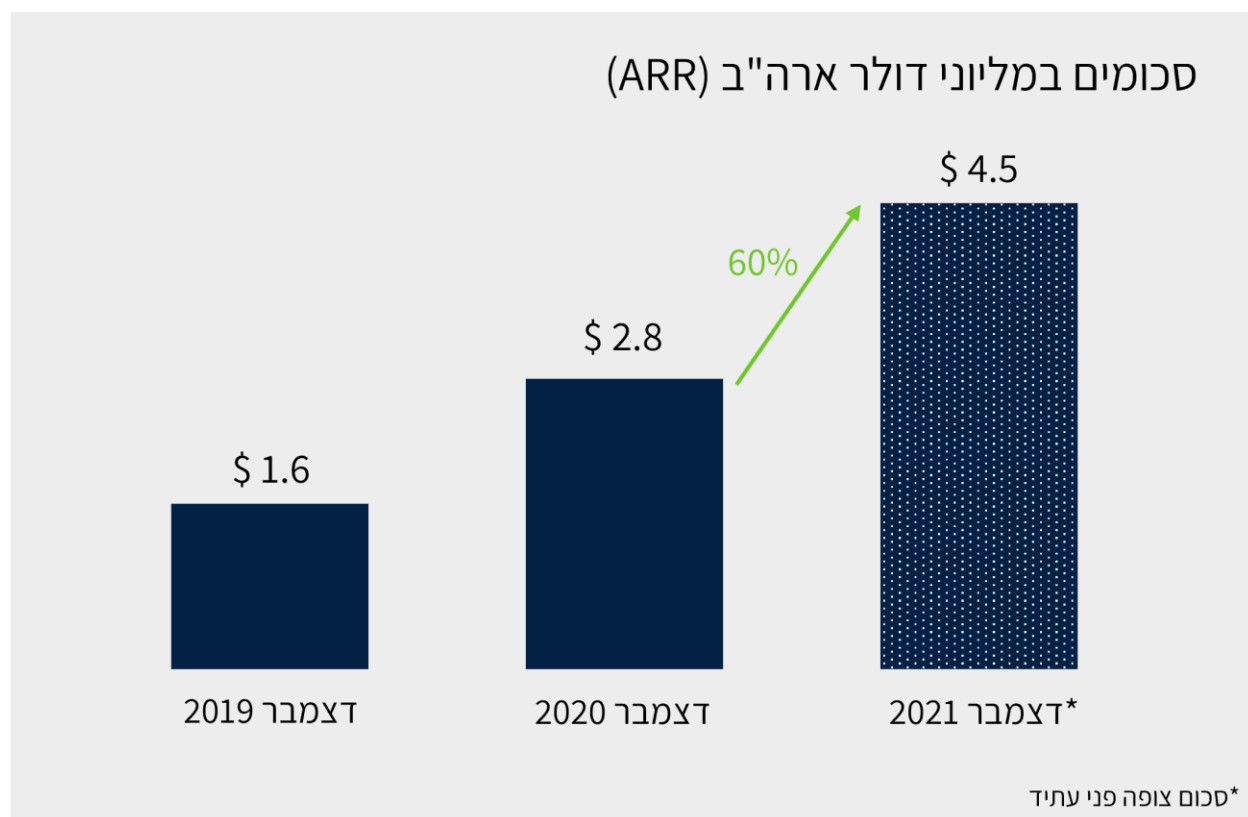


6 בדצמבר 2021

לבעלי המניות, עמיתיי ושותפיי העסקיים,

אני מתכבד לשתף אתכם בהישגי החברה בחודשים האחרונים. במחצית השנייה של השנה המשכנו לבנות ולהרחיב את תשתית המכירות (תשתית אנושית ודיגיטלית) בדגש על אירופה. מאמצים אלו החלו נושאים פרי ולראייה – חודש נובמבר היה חודש שיא בחתימה על חוזים חדשים. הערכתי היא שבסוף שנת 2021 נציג גידול שנתי של כ- 60% בהכנסות השנתיות המתחדשות (ARR)¹ לסכום של כ- 4.5 מיליון דולר ארה"ב.



אנו בקוויקליזארד חושבים על צמיחה ברת קיימא לטווח ארוך וסבורים שנכון לשתף אתכם בתוכניות של החברה לשנים הקרובות. בימים אלו אנחנו בונים תוכנית אסטרטגית לארבע השנים הקרובות – 2022-2025. תכנית זו תתמוך בהמשך הצמיחה שלנו ועיקריה יפורסמו במסגרת הדוחות הכספיים השנתיים בחודש מרץ 2022.

אני מבקש לשתף אתכם בשני נתונים חשובים אשר ממחישים את הערך שמעניקה קוויקליזארד ללקוחותיה; הראשון – לקוחות אשר החלו לעבוד עם קוויקליזארד בשנתיים האחרונות הגדילו בממוצע את פעילותן מול החברה בכ- 23%.

הנתון השני - במחצית השנייה של שנת 2021 (עד מועד מכתב זה), שיעור העזיבות (Churn) בקרב הלקוחות שלנו הוא 0%. נתון זה מבטא את רמת ההתאמה הגבוהה של המוצר לשוק (Product Market Fit), נאמנות הלקוחות למוצר והגידול בשימוש בו.

¹ לפרטים נוספים בקשר עם אופן חישוב ה-ARR לרבות ההתאמות המבוצעות להכנסות השנתיות, ראו סעיף 16 לפרק א' - פרק תיאור עסקי החברה ופעילותה, אשר צורף לדוח התקופתי לשנת 2020, ונכלל בזאת על דרך ההפניה.

להלן שתיים מהעסקאות החדשות הבולטות אשר נסגרו במחצית השנייה של שנת 2021 ומבטאות בצורה הטובה ביותר את העבודה מול שוק הקמעונאות הבינלאומי ואת התאמת המוצר לשוק האנטרפרייז :

בחודש נובמבר 2021 חתמנו חוזה עם קמעונאי אלקטרוניקה מוביל בשוק הסקנדינבי (נורבגיה, שבדיה, דנמרק ופינלנד) בעל הכנסות שנתיות של כ- 3.3 מיליארד דולר ארה"ב (נכון לשנת 2018). לקמאונאי יש כ- 400 חנויות פיזיות ברחבי סקנדינביה ואתרי אונליין בכל אחת מהמדינות. הקמעונאי עושה שימוש נרחב בצגים אלקטרוניים (ESL) ועל כן, יש לו יכולת לעדכן את המחירים באופן דינאמי גם בחנויות הפיזיות וגם בערוצי האונליין. הסכום ההתחלתי של ההסכם עומד על כ- 170 אלפי דולר ארה"ב הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)², והוא עשוי לגדול לסכום של כ- 420 אלפי דולר ארה"ב הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)² בתוך כ- 3 שנים.

בנוסף בחודש נובמבר האחרון, הגענו למזכר הבנות מחייב עם חברה גרמנית מתחום עשה זאת בעצמך (DIY) עם הכנסות שנתיות של כ- 9 מיליארד דולר ארה"ב. החברה הגרמנית פעילה בכ- 11 מדינות באירופה, ומחזיקה כ- 670 חנויות פיזיות ואונליין בהתאמה. הסכום ההתחלתי של העסקה עומד על כ- 180 אלפי דולר ארה"ב הכנסה שנתית מתחדשת (ARR) והוא עשוי לגדול לסכום של כ- 590 אלפי דולר ארה"ב הכנסה שנתית מתחדשת (ARR)² בתוך כ- 3 שנים.

קוויקליזארד ממשיכה לבסס את פעילותה באירופה בדגש על גרמניה אשר מהווה כיום את מרכז העסקים אשר ממנו מנוהלות רוב רשתות הקמעונאות המובילות באירופה. גרמניה נותרה השוק הצרכני הגדול ביותר באיחוד האירופאי - הן מבחינת גודל האוכלוסייה והן מבחינת כוח הקנייה והיא מובילה את השוק בכל מה שנוגע לאימוץ טכנולוגיה ושימוש ב AI בעולמות התמחור הדינאמי.

אנו רואים את פיתרון התמחור הדינאמי של החברה כמוביל בשוק הגרמני ולראיה, למעלה מ- 30% מהחוזים שנסגרו בחציון השני של שנת 2021 הינם בטריטוריה זו. ברצוני לציין כי בעוד שהחוזים נחתמו מול לקוחות אשר המטה שלהם בגרמניה - פעילותם מתבצעת בכל מדינות אירופה.

לסיכום, ברצוני להודות לכם - שותפיי לדרך. אני מעריך אישית את האמון שאתם נותנים בי ובצוות ההנהלה של קוויקליזארד, אני אסיר תודה לעובדים המצטיינים והמסורים שלנו, ובטוח שנמשיך להשיג לאבני דרך מוצלחות גם בשנת 2022 ומעבר לכך.

בברכה,

פיני מנדל

מנכ"ל קוויקליזארד

יודגש כי הערכות, ציפיות ותחזיות החברה המפורטות לעיל, לרבות ביחס לצפי גידול שנתי בהכנסות השנתיות המתחדשות (ARR), הינן בגדר מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968, אשר מתבסס על מידע זה עשוי שלא להתממש, או להתממש באופן שונה (אף באופן מהותי), במקרה של אי עמידת הלקוחות בהתחייבויותיהם וכן בשל התממשות גורמי הסיכון של החברה וכן התממשות איזה מגורמי הסיכון המנויים בסעיף 6.31 לפרק 6 לתשקיף החברה מחודש פברואר 2021. ההערכה ביחס לגידול ב-3 שנים היא לפי תכנית ההרחבה הכלולה בחוזים והיא תחזית של החברה ומהווה מידע צופה פני עתיד המתבסס על ניסיון החברה ביחס לקצב ההרחבות על ידי לקוחות ועשוי לא להתקיים במקרה שהלקוח לא יבצע את ההרחבה.

² לפרטים נוספים בקשר עם אופן חישוב ה-ARR לרבות ההתאמות המבוצעות להכנסות השנתיות, ראו סעיף 16 לפרק א' - פרק תיאור עסקי החברה ופעילותה, אשר צורף לדוח התקופתי לשנת 2020, ונכלל בזאת על דרך ההפניה.