

לכבוד
הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ
www.tase.co.il

לכבוד
רשות ניירות ערך
www.isa.gov.il

לכבוד
בעלי המניות של סונוביה בע"מ
(להלן: "החברה")

הנדון: דבר המנכ"ל לבעלי מניות החברה

החודשים הראשונים מאז כניסתי לתפקיד אופיינו בעבודה מאומצת תוך מיקוד במספר תחומים עיקריים:

1. קידום השקת מוצר לשוק.
2. חיזוק והעצמת המשאב האנושי.
3. הגעה למהירות צביעה מסחרית.
4. תחילת תכנון המכונה עם השותף היצרני.
5. הנחת יסודות לשיתופי פעולה ומכירות.
6. תוצאות בדיקות הבדים על ידי חברת Inditex.

ראשית אבהיר כי יש לזכור שהחברה עדיין פועלת בסביבה עסקית מורכבת, כאשר חלק מלקוחותיה הפוטנציאליים נמצאים במדינות שקשה להגיע אליהן והתנאים הסביבתיים אינם במיטבם. לכל הנ"ל יש גם השפעה ישירה על יכולות החברה לגייס משאבים וליצור שיתופי פעולה הולמים. אני שמח לומר שעד עתה ידעה החברה להתגבר על קשיים אלה ללא פגיעה מהותית בעסקיה.

תעשיית הגיינס בה מתמקדת פעילות החברה הינה מהתעשיות המזהמות ביותר על פני כדור הארץ והטיפול בזיהום הנוצר דורש השקעה כספית גדולה מאוד. הקשחת הרגולציות השונות בנושא הטיפול בחומרים המזהמים, מתחילה לתת את אותותיה בדמות חיפושים אקטיביים יותר אחר טכנולוגיית צביעה ירוקה יותר, דוגמת זו שמציעה החברה.

יש להדגיש - סונוביה מביאה לשוק מהפיכה של ממש שתאפשר צביעת חוטי כותנה בטכנולוגיה נקיה, חסכונית ויעילה.

1. השקת מוצר לשוק

השוק אליו מכוונת החברה מורכב למעשה משני קהלי מטרה עיקריים – מפעלים לצביעת חוטים עבור תעשיית הגיינס ומותגי גיינס שיכולים להחליט שהם רוצים לעשות שימוש בטכנולוגיה של החברה ועל ידי כך לבקש מהמפעלים באמצעותם הם מבצעים את צביעת החוטים, לרכוש את הטכנולוגיה. לכל אחד מהשניים הנ"ל מאפיינים ייחודיים להם וכן יתרונות וחסרונות – ולכן החברה פועלת להתקשר עם לקוחות פוטנציאליים משני קהלי המטרה.

הטכנולוגיה של החברה מקצרת ומייעלת את תהליך הצביעה באופן משמעותי, שכן במסגרתה אין כמעט שימוש במים, הכימיה אינה מזהמת, עלויות ההקמה נמוכות משמעותית ועלות הייצור לכל מטר חוט זולה יותר מהמקובל בשיטות הקיימות כעת. מאחר שמדובר בתעשייה מאוד וותיקה ומסורתית, שינויים שכאלה אינם מתקבלים כמובנים מאליהם ותהליך המכירה של הטכנולוגיה, לפחות בשלב הראשון הינו מורכב, ארוך יחסית ודורש קשירת יחסים אישיים המבוססים על אמון. לצורך כך, על החברה להציג בראש ובראשונה, מוצר שעונה למספר תנאים בסיסיים אותם השוק דורש לקבל.

הטכנולוגיה של החברה מושתתת על שלושה אדנים המצריכים סינכרון מלא ביניהם - מכאניקה, אולטרסאונד וכימיה, כאשר הערך המוסף שמציעה החברה מתמקד בחיבור של הכימיה בעזרת מערכת האולטרסאונד - עם החוט הנצבע.

נכון להיום, האתגרים העיקריים של החברה לצורך הגעה למוצר בר-שיווק הינם בתחום הכימיה. בהתאם, החברה מתמקדת במציאת הפתרונות הנדרשים בתחום זה, במקביל לשיפור יתר התחומים שפורטו לעיל ברמה הנדרשת לשם הגעה לשוק.

החברה צופה כי תוכל להשלים את הפיתוח בתחום הכימיה במהלך הרבעון השלישי של השנה, כאשר עם השלמת הפיתוח כאמור יהיו בידיה מספר גוונים של בדי ג'ינס ברי מכירה, העומדים בדרישות הסף שמציב השוק.

2. חיזוק והעצמת המשאב האנושי

הואיל ומיקוד פעילות המחקר והפיתוח הינו, כאמור, בתחום הכימיה ומאחר שהחברה מתעתדת להעביר את יצור המיכון לשותף אסטרטגי, צומצם מספר העובדים בחברה למינימום הנדרש ומצבת כח האדם במחלקות השונות נבחנה מחדש והותאמה לצרכים המשתנים.

3. תכנון המיכון וייצור אב-טיפוס

החברה נמצאת בשלב משא מתן מתקדם עם יצרן צד שלישי בנוגע לייצור המיכון הנדרש ברמה התעשייתית, וזאת מעבר למיכון המותקן כיום בקו הייצור של חברת פיור-דניס במילאנו, איטליה ("היצרן האיטלקי"). בין היתר, החברה והיצרן פועלים במשותף להשלמת תכנון וייצור של אב-טיפוס של המיכון על מנת שהחברה תוכל להציגו בחודש אוקטובר הקרוב בתערוכת ITMA הבינלאומית בסינגפור, שהינה תערוכת מכונות הטקסטיל החשובה ביותר כיום.

4. הגעה למהירות צביעה מסחרית

במסגרת הפעלה נוספת של המיכון, המותקן אצל היצרן האיטלקי, במהלך הרבעון השני של השנה, נצבעו לראשונה חוטים במהירות של 20 מטר לדקה במיכון ברמה תעשייתית. זוהי אבן דרך חיונית לצורך הבשלת הטכנולוגיה לרמה מסחרית. ההפעלה במהירות מסחרית והתוצרים שהתקבלו במסגרתה עמדו בסטנדרטים המצופים ואף מעבר לכך, כאשר הן פיזור הצבע על גבי החוט והן עומקו והגוון שלו נמצאו בתוך הטווח שנצפה מראש.

5. הנחת יסודות לשיתופי פעולה ומכירות

עם ההתקדמות במוכנות הטכנולוגיה למסחר, התקדמה החברה מול לקוחות פוטנציאליים. החברה הציגה בפני לקוחות אלה את הטכנולוגיה פרי פיתוחה ואת יתרונותיה. חלקם הגיעו במהלך חודש מאי השנה להתרשם מקרוב בפעולת המיכון המותקן בקו הייצור באיטליה וחלקם מתכוונים לעשות כן במהלך החודשים יוני-יולי השנה. כיום החברה מנהלת דין ודברים עם כשישה לקוחות פוטנציאליים במטרה להגיע להתקשרות בהסכם טרום רכישה והפעלה של המיכון עד סוף השנה. בנוסף, מקדמת החברה שיתופי פעולה עם מותגים בינלאומיים בתחום האופנה, לייצור פרטי הלבשה ממותגים באמצעות הטכנולוגיה. בכפוף להבשלת שיתופי הפעולה כאמור, פרטי הלבוש שייצרו באמצעות הטכנולוגיה יסומנו כמוצרים "ירוקים" ברי-קיימא ובכך יתרמו להגדלת החשיפה של הטכנולוגיה בפני קהלים ולקוחות פוטנציאליים נוספים.

6. תוצאות בדיקת הבדים של החברה על ידי חברת Inditex

במסגרת שיתוף הפעולה של החברה עם חברת Inditex, אחד הקונגלומרטים הגדולים בתחום האופנה ובין היתר, הבעלים של המותגים Massimo Dutti, Stradivarius, Bershka, Pull & Bear, Zara, ועוד, נשלחו אליהם בדי ג'ינס שיוצרו באמצעות הטכנולוגיה של החברה לבדיקות איכות בהן נבדקה עמידות הבדים, שיוצרו על ידי החברה, וזאת בהתאם לתקנים המקובלים בתעשייה. בין היתר, נבדקה עמידות הבדים לחומרים שונים ולתהליכי שטיפה וכביסה, וכן נבדקו חומציות הבד, אחידות הצבע ותחושת המגע בו. תוצאות הבדיקות שנערכו כאמור על ידי Inditex התקבלו ביום 29.05.2025 והן היו טובות ובטוחות התוצאות המצופות.

החברה תמשיך לפעול להשלמת הפיתוח הכימי הנדרש לצורך ייצוב הצבע על הבדים, וכן להשלמת תכנון המכונה והתחלת ייצור אב הטיפוס שלה. בנוסף, מתוכננות פגישות עם מותגים מובילים ועם לקוחות פוטנציאליים נוספים בקו הייצור של היצרן האיטלקי במילאנו. החברה תדווח על התפתחויות נוספות, ככל שתהיינה, בהתאם לנדרש.

מאז כניסתי לתפקיד המנכ"ל לפני חודשים בודדים בלבד, חלו שינויים משמעותיים ומהותיים בפעילות החברה: שינינו את דפוסי החשיבה, חידדנו את היעדים, צמצמנו עלויות, בנינו תוכניות עבודה ברורות, והתחלנו בבניית מערכת יחסים ישירה עם הלקוחות והשותפים האסטרטגיים שלנו בשוק. ההתקדמות שהושגה בפרק זמן כה קצר – הן בהאצת הפיתוחים הטכנולוגיים, הן בשיפור התהליכים והן בקידום הקשרים המסחריים – היא תוצאה של עבודה קשה, מחויבות מלאה שלי ושל כל צוות ההנהלה והעובדים, וקבלת החלטות ניהוליות ברורות.

יחד עם זאת, הדרך עודנה מאתגרת. החברה ניצבת בפני משימה מורכבת: לשנות את ה-DNA הארגוני כולו – מחברת מו"פ לחברה הפועלת בשוק תעשייתי תחרותי, עם יעדים עסקיים ברורים, עמידה בסטנדרטים של איכות ויכולת לעמוד בהתחייבויותיה מול לקוחות. מעבר זה דורש מהחברה להסתגל לעבודה בקצב גבוה, לחשוב במונחים של מכירות, ייצור ותפעול, ולעבור מחברה הממוקדת בתהליך מחקר ופיתוח לחברה שמספקת פתרונות מוכחים ללקוחותיה.

יובהר, כי לעת הזו לחברה דרושים משאבים וכספים נוספים בטווח הזמן הקצר על מנת שתוכל לעמוד ביעדי המחקר והפיתוח וביעדיה העסקיים, לרבות אלו שפורטו לעיל.

לאור האמור, החברה בוחנת במקביל את האפשרויות העומדות בפניה בנושא מימון הפעילות, וזאת על מנת להיערך כראוי לעתיד לבוא. בין היתר, בוחנת החברה גיוס ממשקיעים פרטיים ומהציבור וכן חלופות נוספות.

החברה תמשיך ותעדכן בהתפתחויות נוספות.

בברכה,

שי פינגולד, מנכ"ל

למועד הדיווח, החברה הינה חברת מחקר ופיתוח. אין וודאות כי החברה תצליח להשלים את פיתוח הטכנולוגיה ו/או את האפליקציות השונות המבוססות על הטכנולוגיה. כמו כן, אין וודאות כי החברה תצליח להשלים את מסחור האפליקציות ו/או את השגת המטרות לשמן הן נועדו. לאור האמור, השקעות החברה בפיתוח בהווה או בעתיד עלולות לרדת לטימיון. כמו כן, על מנת לעמוד ביעדיה בתחום המחקר והפיתוח ובתחום מסחור הטכנולוגיה בטווח הקצר החברה נדרשת לגייס הון נוסף.

מבלי לגרוע מהאמור לעיל, כל ההערכות, התחזיות והאומדנים המפורטים בדיווח זה לעיל, ובכלל זה, בקשר עם עמידה באיזה מיעדי המחקר והפיתוח, לרבות בתחום הכימיה ו/או הגעה לשלב מסחור הטכנולוגיה, ולרבות בקשר עם התקשרות בהסכמים מסחריים ליצור או מכירה של מיכון ו/או למכירת חומרים מתכלים ו/או גיוס הון נוסף, הינם הערכות, תחזיות ואומדנים הצופים פני עתיד, כהגדרתם בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 (להלן: "חוק ניירות ערך"), המבוססים על הערכות החברה בדבר התפתחויות ואירועים עתידיים אשר מועד התרחשותם, אם בכלל, אינו וודאי ואינו בשליטתה של החברה. הערכות אלו עשויות שלא להתממש, כולן או בחלקן, או להתממש באופן שונה מכפי שהוערך, כתוצאה מגורמים שונים, ביניהם אי עמידה ביעדי פיתוח ו/או אי עמידה ביעדי השיווק ו/או אי השגת המימון הדרוש ו/או התממשות איזה מגורמי הסיכון המפורטים בסעיף 8.17 לפרק תיאור עסקי התאגיד של החברה שצורף לדוח התקופתי של החברה לשנת 2025.