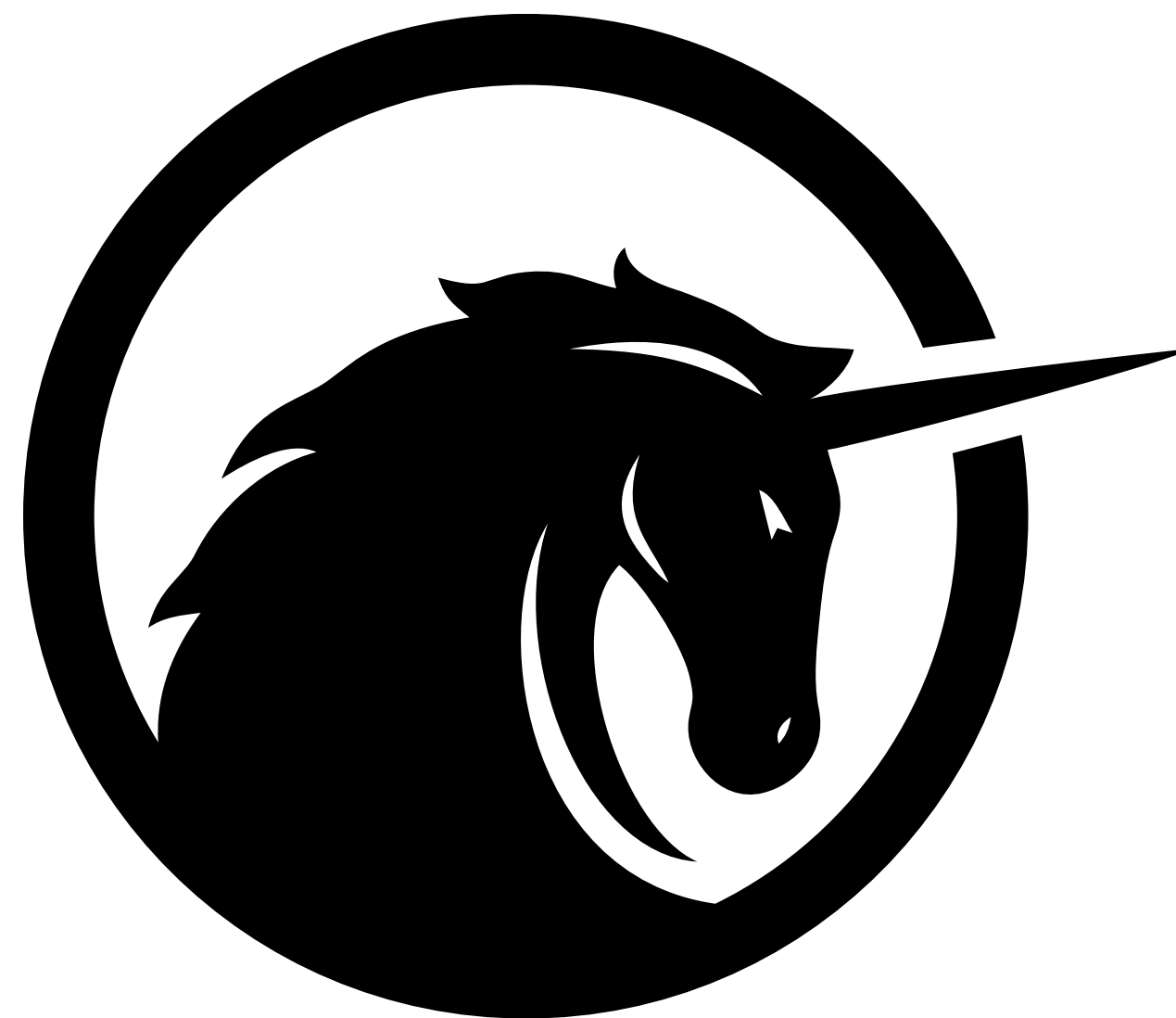




יוניקורן טכנולוגיות

שותפות מוגבלת

מצגת לשוק ההון

נובמבר 2025

גילוי נאות

ומידע צופה פני עתיד



מצגת זו הוכנה ע"י יוניקורן טכנולוגיות – שותפות מוגבלת ("השותפות") והיא אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות ערך של השותפות או הזמנה לקבלת הצעות כאמור, ונועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים. המידע הכלול במצגת וכל מידע אחר שיימסר במהלך הצגת המצגת אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, ואינו מהווה המלצה או חוות דעת, וכן לא מהווה תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי.

האמור במצגת בכל הקשור לפעילות השותפות הינו תמצית בלבד ואינו מתיימר לכלול את כל המידע שעשוי להיות רלבנטי בקשר לביצוע החלטת השקעה בניירות הערך של השותפות. כדי לקבל תמונה מלאה של פעילות השותפות לרבות גורמי הסיכון הנלווים אליה, יש לעיין בתשקיף השותפות ובדיווחי השותפות המפורסמים לציבור באתר רשות ניירות ערך ובאתר הבורסה, לרבות אזהרות בדבר מידע צופה פני עתיד הכלול בהם.

המצגת כוללת מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, תשכ"ח – 1968. מידע כאמור כולל, בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים ומידע אחר המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית או בשליטת השותפות. מידע צופה פני עתיד זה מבוסס על הערכות בלבד של השותף הכללי בשותפות, המתבססות, בין היתר, על מידע הידוע לשותף הכללי במועד עריכת מצגת זו ובכלל זה, נתונים ופרסומים אשר פורסמו, בין היתר, על ידי חברות, גופים ורשויות שונות ואשר לא נבחנו ע"י השותף הכללי באופן עצמאי. התממשותו ו/או אי התממשותו של המידע הצופה פני עתיד עשויה להיות מושפעת, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות השותפות וכן מהתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים חיצוניים אחרים שעשויים להשפיע על פעילות השותפות והתאגידים המוחזקים על-ידה, לרבות גורמים רגולטוריים וגורמים הקשורים בפרויקטים של מחקר ופיתוח.

יוניקורן טכנולוגיות כרטיס ביקור



יוניקורן טכנולוגיות היא שותפות ציבורית להשקעה בחברות מחקר ופיתוח וחדשנות ישראלית בשלבים ראשוניים.



Israeli

Top 10

Micro VC Fund

15

חברות פורטפוליו

70

היקף גיוס במיליוני ש"ח

2020

שנת הקמה



סקירה פיננסית ומדיניות חלוקת דיבידנד



70M NIS

היקף הגיוס שביצעה השותפות

32M* NIS

שווי נכסים

9M* NIS

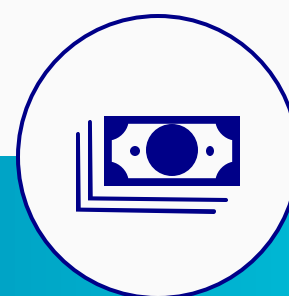
יתרת מזומנים ופקדונות

3M NIS

הוצאות תפעוליות שנתיות

16M NIS

שווי שוק



* עפ"י נתוני דוחות כספיים לתאריך 06/2025

לשותפות מדיניות חלוקת דיבידנד לחלוקת כל התמורה מאירועי
אקזיט ולא פחות מהיקף גיוס הקרן



יוניקורן טכנולוגיות ממבט על



עמידות וחוסן לאורך זמן

שותפות יציבה ופעילה, בניגוד לשותפויות אחרות שחדלו להתקיים. יעילות תפעולית עם צוות קטן ואפקטיבי

קשרים חזקים, שיתופי פעולה והשקעות משותפות עם קרנות מובילות

השתתפות כמנטורים באקסלרטורים מובילים בארץ. חשיפה ל-Deal Flow איכותי מקרנות מובילות



פורטפוליו רחב ומגוון

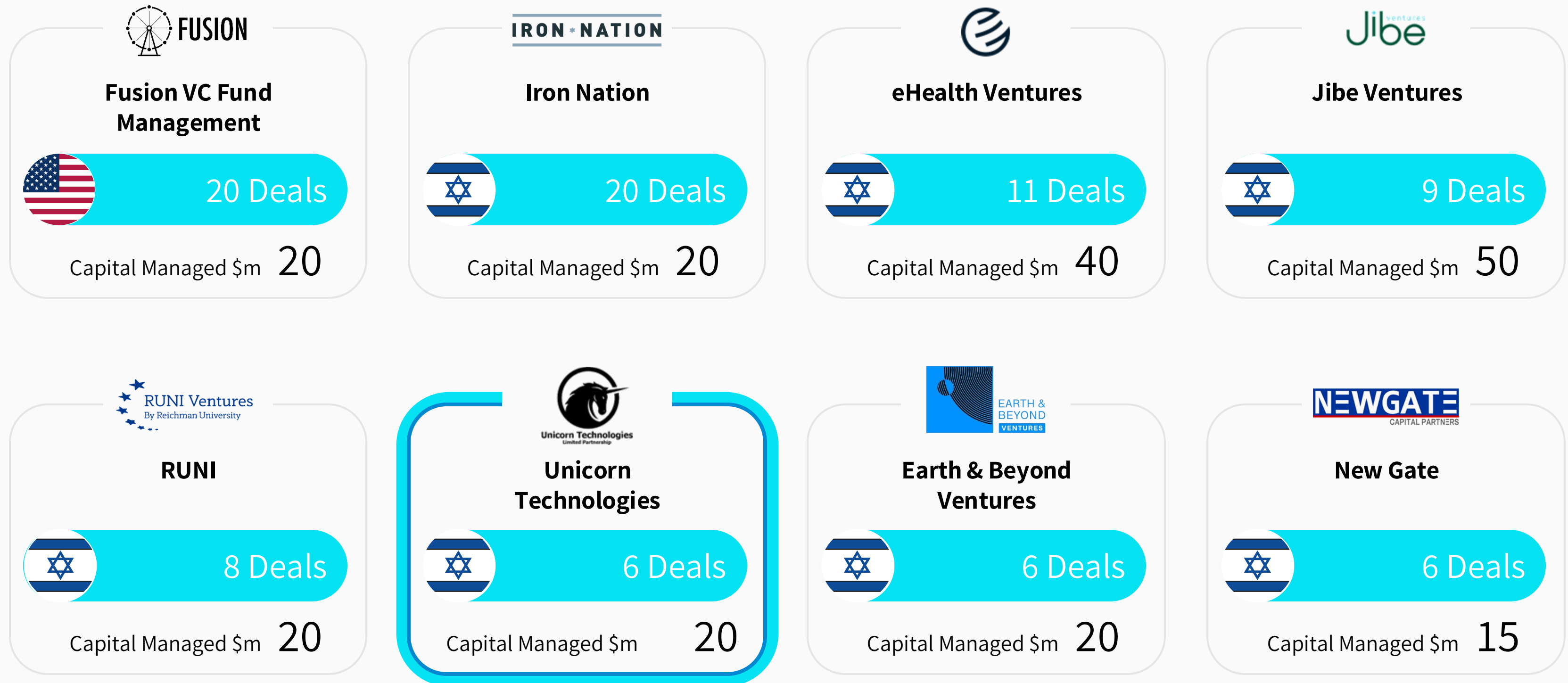
15 חברות הפעילות במגוון תחומים: B2B, B2C, Software, Hardware, Retail, AI, GovTech, Defense-tech, InsurTech, FinTech, Etc

מדיניות ההשקעות מגוונת המאפשרת ניהול סיכונים

ביצוע השקעות גדולות (\$500K-\$2M) לצד השקעות קטנות ומהירות (~\$100K) במטרה להגדיל את הפיזור ולהקטין את הסיכון

הבחירה של IVC:

יוניקורן היא אחת הקרנות הפעילות בישראל בשנת 2024





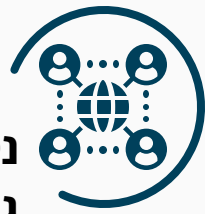
צוות מנוסה וניסיון
עשיר: רקורד של מאות
השקעות בהיקפים של
מיליארדי ש"ח



מספר גבוה
של אקזיטים,
עסקאות מיזוג,
רכישה והנפקות



מומחיות טכנולוגית,
פיננסית, שוק ההון,
ניהול השקעות,
פיתוח עסקי ועוד



נטוורקינג
גלובלי



ליגד רוטלוי
יו"ר

בעל תואר ראשון במחשבים ומדעים מדויקים ותואר שני במנהל עסקים ומימון בינלאומי. לרוטלוי ניסיון עשיר בשורה ארוכה של חברות פרטיות וציבוריות ובניהן פרו-סיד קרן הון סיכון, ח.ל.ל תקשורת, רציו, רציו חיפושי נפט ורציו פטרוליום, ארגמן תעשיות ולודז'יה.



עמית גרין
מנכ"ל + חבר בוועדת
ההשקעות

בעל תואר ראשון במחשבים וניהול עסקים ותואר שני במנהל-עסקים ומימון בינלאומי. לגרין ניסיון של כ-25 שנה בטכנולוגיה, פיננסים והקמת יזמויות רבות, בהן כיהן כמנכ"ל חברות סטארט-אפ ומנהל קרן גידור במשך כעשור. גרין הינו בוגר ממר"ם ובעל ניסיון עשיר בשוק ההון והשקעות בסטרטאפים.



יענקל'ה (יעקב) טננבוים
דירקטור + חבר בוועדת
ההשקעות

בעל תואר מהנדס תעשייה וניהול. לטננבוים ניסיון של כ-35 שנה בתחום הטכנולוגי והעסקי הכולל שורה ארוכה של אקזיטים ביניהן: SPL, Software Insureworx, Genieo סברטק ועשרות עסקאות M&A הכוללות הנפקות, רכישת חברות, גיוס השקעות ומכירה.



מוטי גוטמן
חבר בוועדת ההשקעות

מנכ"ל חברת המחשוב "מטריקס" מיום הקמתה בשנת 2001 ומשמש כיו"ר עשרות החברות הבנות שלה. חברת מטריקס מעסיקה מעל ל-10,000 עובדים ומחזור מכירות שנתי של כ-4.5 מיליארד ש"ח. תחת ניהולו של גוטמן צמחה מטריקס הן באופן אורגני והן על-ידי רכישות בצורה משמעותית ועקבית משנה לשנה.



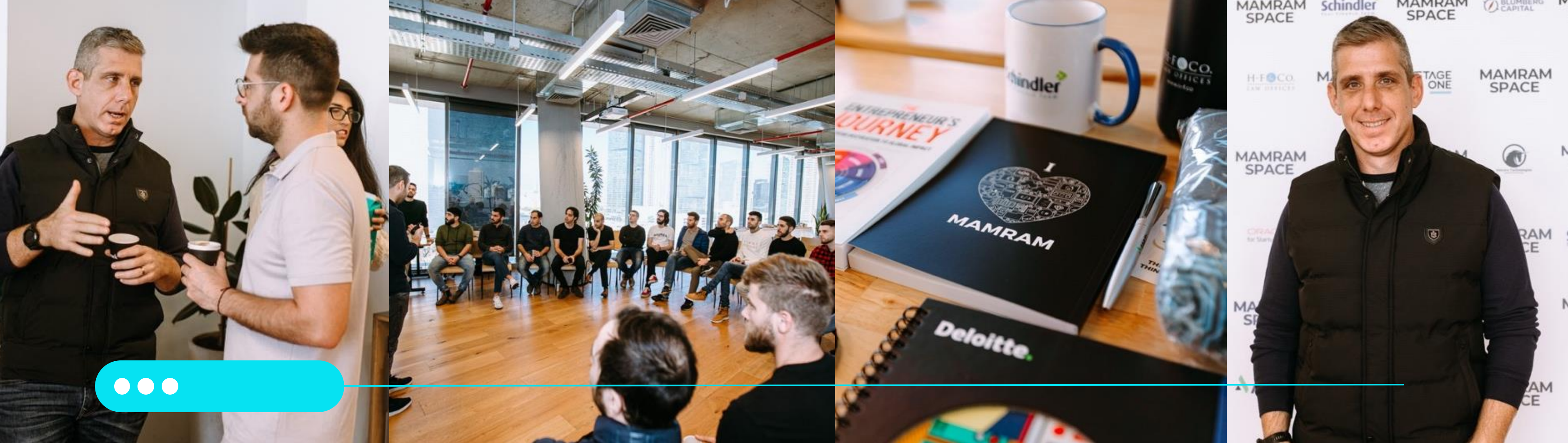
יוסי בן-שלום
חבר בוועדת ההשקעות

בעל תואר ראשון בכלכלה ותואר מסומך במנהל עסקים מאוניברסיטת תל-אביב. לבן-שלום ניסיון רב שנים בניהול והשקעות בניהן כיהן כסמנכ"ל הכספים בכור וכמשקיע ודירקטור בחברות DBSI, טלדור, סימטרון, דנאל, ראדא, פוינטר ועוד.

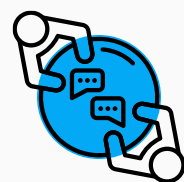


דן וינטראוב
חבר בוועדת ההשקעות

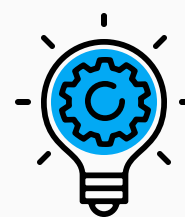
מנכ"ל פרו-סיד קרן הון סיכון. בעבר שימש כמנכ"ל חברת ההשקעות הריאליות של בנק אגוד, כמנהל כספים בחברת הסטארט-אפ TeamWorks Technology וכמנהל פיתוח עסקי בקרן Israel Venture Networks. וינטראוב שימש כדירקטור במספר רב של חברות ציבוריות, ממשלתיות ופרטיות. בעל תואר ראשון בכלכלה ומדע המדינה, ותואר שני במנהל עסקים.



שיתוף פעולה עם עמותת בוגרי ממר"ם



יוניקורן מלווה
ותומכת בחברות
למשך 6-12 חודשים



השת"פ מאפשר ליוניקורן
גישה מוקדמת ליזמים
טכנולוגיים מוכשרים וגילוי
הזדמנויות "מתחת לרדאר"



MAMRAM SPACE

בארבע השנים האחרונות, יוניקורן מקיימת
שיתוף פעולה עם עמותת בוגרי יחידת ממר"ם,
המפעילה את תוכנית **Mamram Space** –
האקסלרטור של בוגרי יחידת ממר"ם



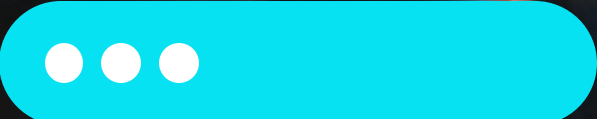
שיתוף פעולה עם האקסלרטורים המובילים בישראל



מנטורים בתחרות הסטארטאפים ThePITCH של EY.
מאפשר חיזוק הקשר עם קרנות הון סיכון ישראליות
מובילות וחשיפה לכ-30 חברות בשנה.

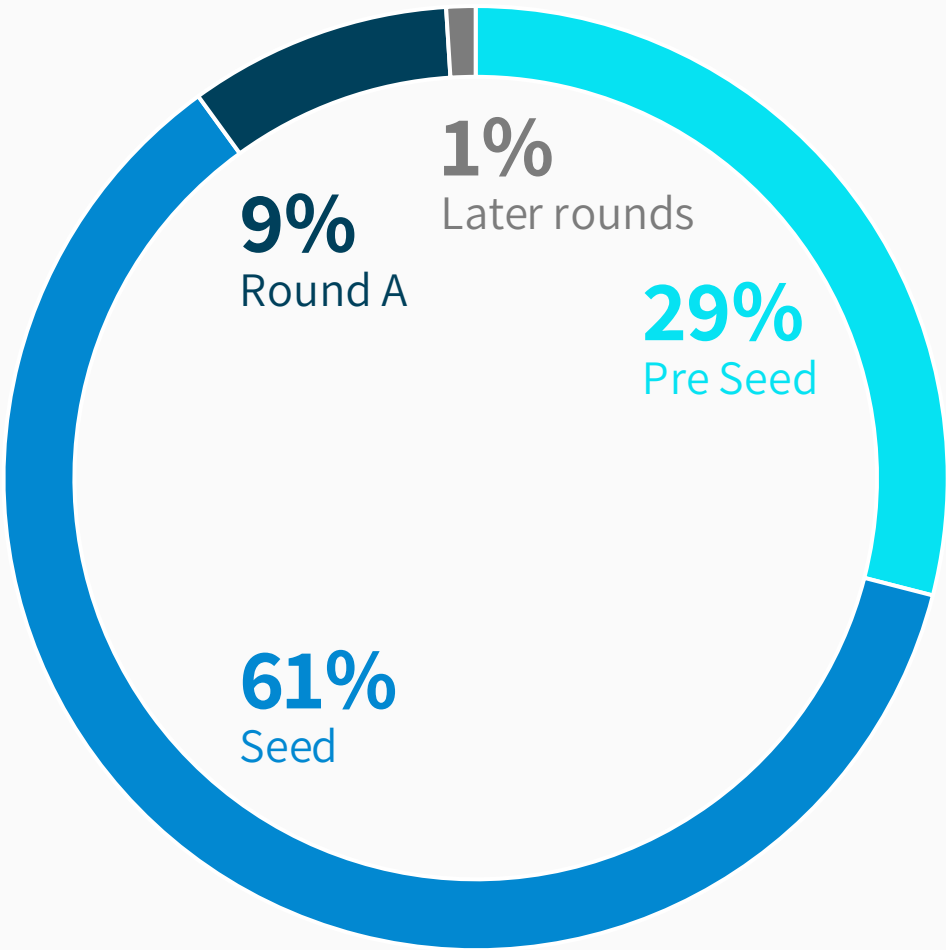


מנטורים באקסלרטור Genesis, מאז הקמתו
ב-2024. חשיפה לעשרות חברות בשנה.



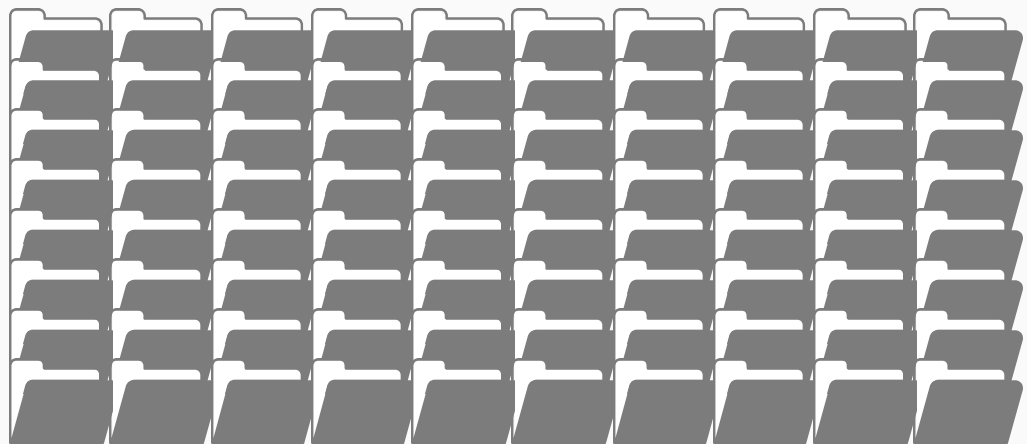
איתור אינטנסיבי. ביצוע סלקטיבי.

סיבובי הגיוס



1:65

יחס בחינת חברות להשקעה



+900

הזדמנויות שנבחנו ע"י השותפות מאז הקמתה!

פריסה רחבה של מקורות ה-Deal Flow / חברות / הזדמנויות השקעה:

פניות "קרות" בלינקדאין, באימייל ובאתר

פניות שמגיעות דרך חברי ועדת ההשקעות או מנכ"לים של חברות הפורטפוליו שלנו

שיתופי פעולה עם קרנות הון סיכון מובילות

אקסלרטורים והשתתפות באירועים וכנסים





חברה

עלות השקעה | שיעור החזקה

shiratech 3.7% \$ 1,500K	STRIX DRONES 19.0% \$ 2,000k	flowlit 15.8% \$ 920k	Wipe Flush 16.7% \$ 717k	SAVERONE <0.1% \$ 540k	bobile 8% \$ 2,000k
Stock2Cash ~5%* \$ 100k	HelloCity ~7.5%* \$ 100k	BiOPLASMAR ~3.4%* \$ 750K	~4%* \$ 750K	leO: 8.1% \$ 1,000K	SCREENZ LIVE 6.1% \$ 1,000K
			Orbb 1.4% \$ 1500k	Engini ~5%* \$ 500k	ActualSignal 4.6% \$ 300k
		השקעה 18  	השקעה 17  	השקעה 16  	

כ- 41 מיליון ₪

היקף השקעות מצטבר



יוניקורן טכנולוגיות
שותפות מוגבלת

ה"יוניקורנים" שלנו

פוטנציאל כלכלי

הזמנות ביטחוניות במאות
מיליוני דולרים

הרחבת המכירות בישראל,
ארה"ב, סינגפור ומדינות המפרץ

אספקה של אלפי
מערכות בשנים הקרובות

ערך ללקוח קצה

שדה תעופה לרחפנים
הגדלת זמן וטווח הטיסה -
יעילות כלכלית

אוטומיזציה מלאה
מרחוק לכל שלבי
המשימה



בין לקוחות החברה

מערכת הביטחון האמריקאית



U.S. Department of Defense

מערכת הביטחון הישראלית



משרד הביטחון
MINISTRY OF DEFENCE

סטטוס נוכחי

החברה גייסה כ-\$6M

שיתוף פעולה עם התעשיות
הביטחוניות (אלביט, תעשייה אווירית
וכו')

אספקת מערכות לשימוש בשטחי
יהודה ושומרון ובגבול עזה

צפי להזמנות משמעותיות נוספות
בעקבות מלחמת "חרבות ברזל"

פיתוח מערכת טקטית ניידת
לשימוש כוחות לוחמים

החברה והפתרון

STRIX DRONES מפתחת
תחנות טעינה אוטומטיות לכל
יצרני וסוגי הרחפנים

אחזקה
19%

השקעה
\$ 2m



פוטנציאל כלכלי

מעל 150 לקוחות משלמים

הכנסות שנתיות ARR של כ-\$1m בתוך שנתיים מההקמה

מעל 90% YoY Net Revenue Retention

שוק ה-IPaaS בצמיחה מואצת: צפי ל-\$78B עד 2032 (CAGR של כ-25.3%)

בין לקוחות החברה



ערך ללקוח קצה

יצירת אוטומציות ו-AI Agents בין מערכות המידע של הארגון בצורה קלה ומהירה

שיפור ויעול תהליכי עבודה והאצת חדשנות פנים-ארגונית

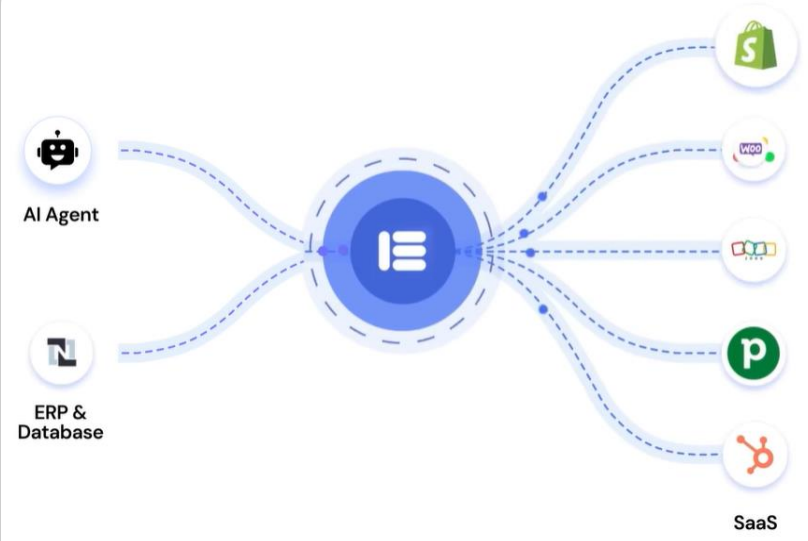
חיבור מגוון מערכות לכלי SaaS מתקדמים מודל עסקי גמיש ובסקייל: תמחור לפי שימוש - Task-Based

סטטוס נוכחי

החברה גייסה \$3.5M ממשקיעים אסטרטגיים וקרנות הון סיכון

\$2M מהגיוס הנוכחי מיועד להרחבת פעילות המכירות, חדירה לשוק האמריקאי והעמקת הפיתוחים הטכנולוגיים

החברה חתמה על הסכמי הפצה עם חברות מובילות בשוק הישראלי והאמריקאי



החברה והפתרון

ENGINI פיתחה פלטפורמת IPaaS: Integration Platform as a Service לניהול אינטגרציות ואוטומציות מורכבות בין מערכות ארגוניות ללא צורך בכתיבת קוד: ERP, SaaS, Legacy, On-prem platforms, ועוד.

החברה השיקה MCP Server המאפשר לארגון לחבר כלי AI לשאר המערכות הארגוניות.

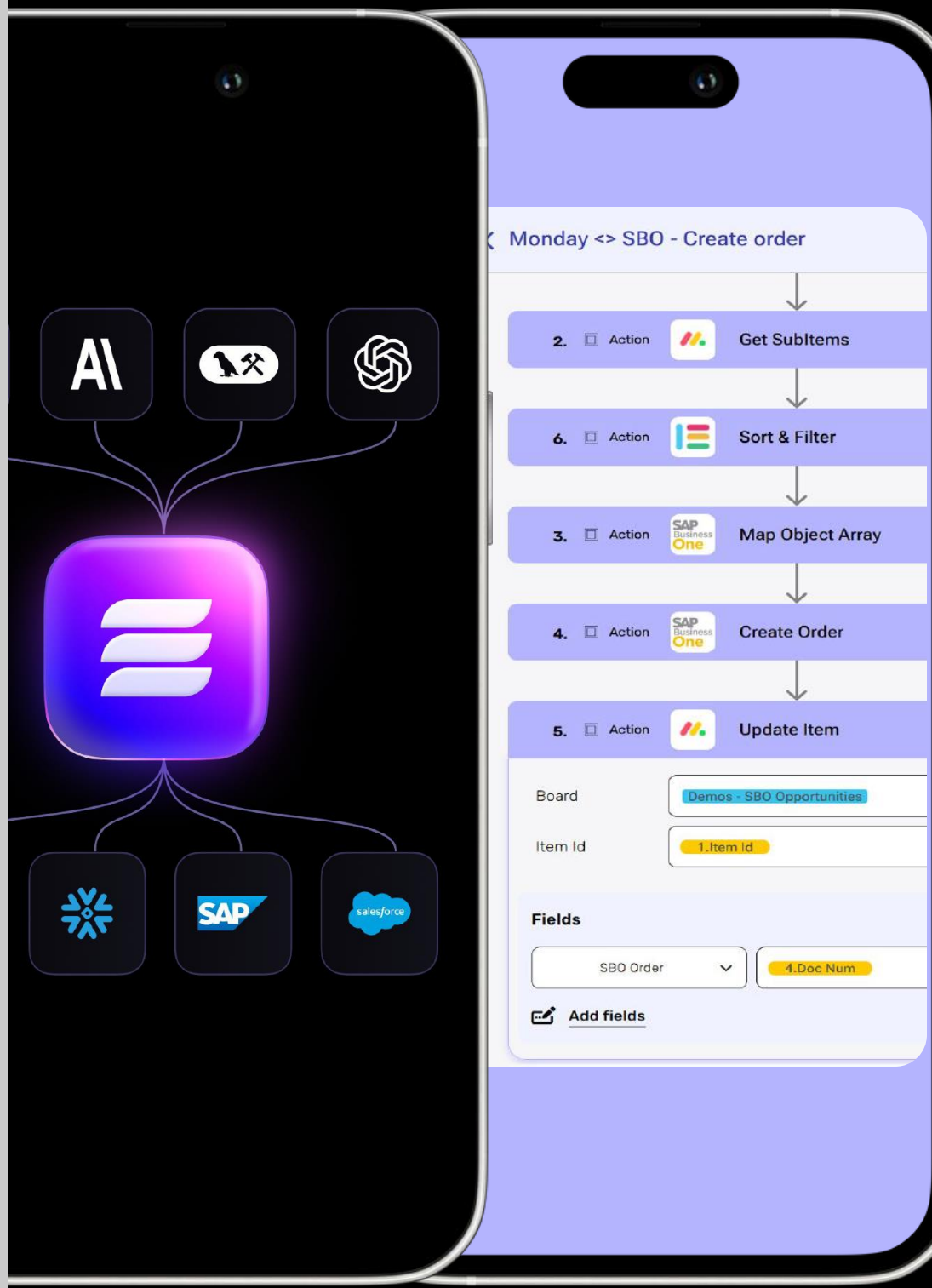
השקעה

\$ 500K

אחזקה

~5%*

* אחזקה ממועך - השקעה ב-SAFE



פוטנציאל כלכלי

התחזיות הפיננסיות של החברה צופות:

צמיחה ל-ARR \$2.3M תוך 24 חודשים

גודל שוק מידי ענק \$3.4B - חולים שהחברה יכולה לנטר כרגע

ערך ללקוח קצה

פתרון ראשון מסוגו - זיהוי התדרדרות נוירולוגית והחמרה בתסמינים עולה למבטחים כ-

\$600B בשנה

חיסכון משמעותי בעלויות שנושאים הגופים המבטחים בארה"ב - כ-\$3500 למטופל בשנה

בין לקוחות החברה



סטטוס נוכחי

פיילוט ראשוני על כ-130 מטופלים

למעלה מ-50,000 הערכות נוירולוגיות מבוססות וידאו בפלטפורמה.

בתהליך מתקדם לרגולציית FDA ורישום פטנטים

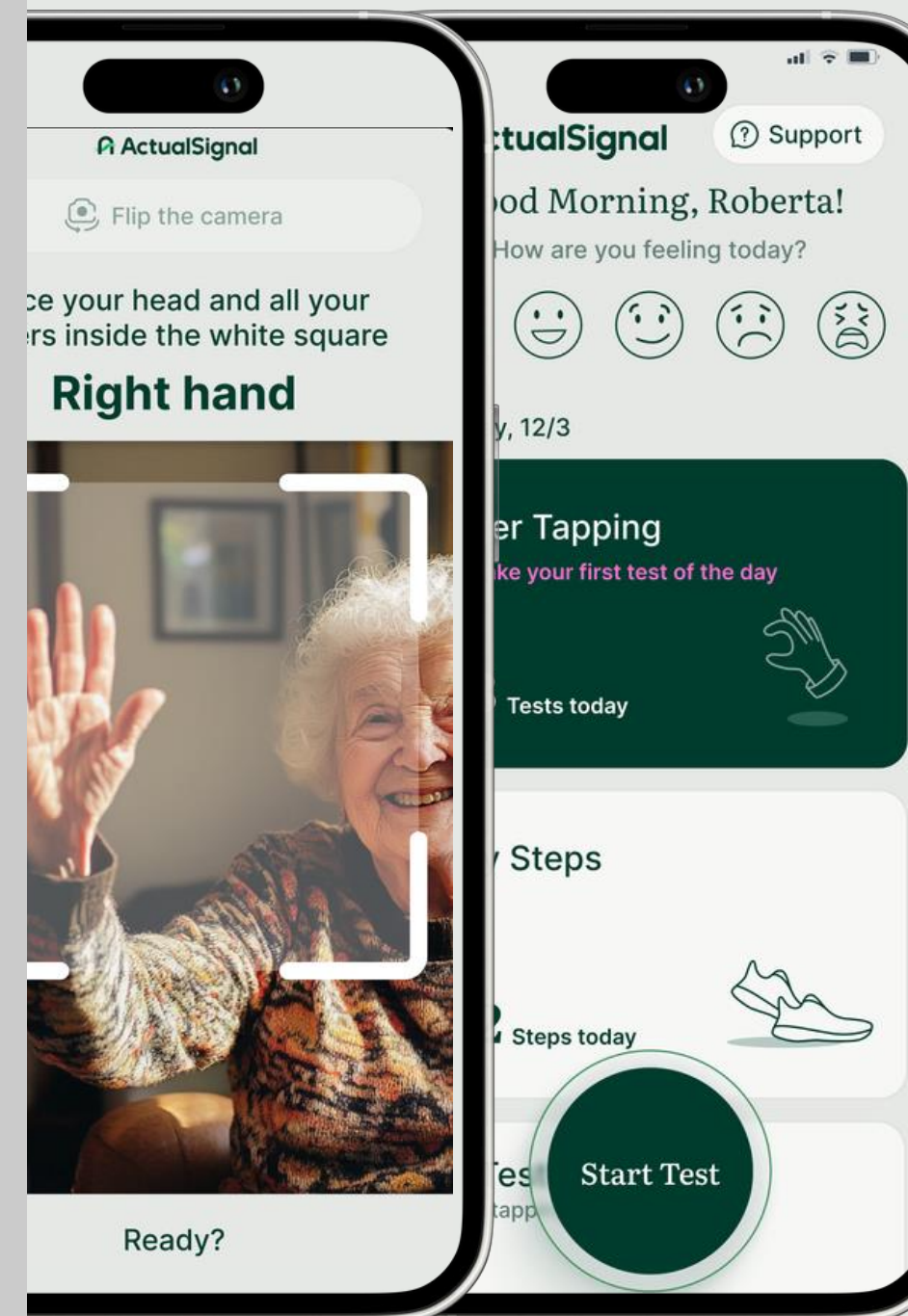
Your digital partner in Parkinson's care

החברה והפתרון

פלטפורמה למעקב וניהול מחלת הפרקינסון באמצעות טכנולוגיית Computer Vision המספקת הערכה מקיפה של חומרת המחלה והסיכון להידרדרות, באמצעות הטלפון הנייד של המטופל, בביתו

אחזקה
4.6%

השקעה
\$ 300K





פוטנציאל כלכלי

\$6.5B שווי שוק התוכנה
לברוקרים וסוכנויות הביטוח
באר"ב

שיתוף פעולה עם
Vertafore - ספקית
תוכנה מובילה לסוכנויות ביטוח
יכול להוביל ל-M&A

בין לקוחות החברה



ערך ללקוח קצה

כלי AI המספק מודיעין
עסקי על לקוחות
פוטנציאליים, כולל תאריכי חידוש
פוליסות, מבלי לבזבז זמן על
חיפושים ידניים.

LeO מאפשרת לסוכן לסגור
עסקאות גדולות יותר
בשיעור הצלחה גבוהה.

סטטוס נוכחי

כ-750 לקוחות, סוכנויות ביטוח
באר"ב

גידול של 100% בהכנסות בשנה

קצב מכירות שנתיות של כ-\$1M

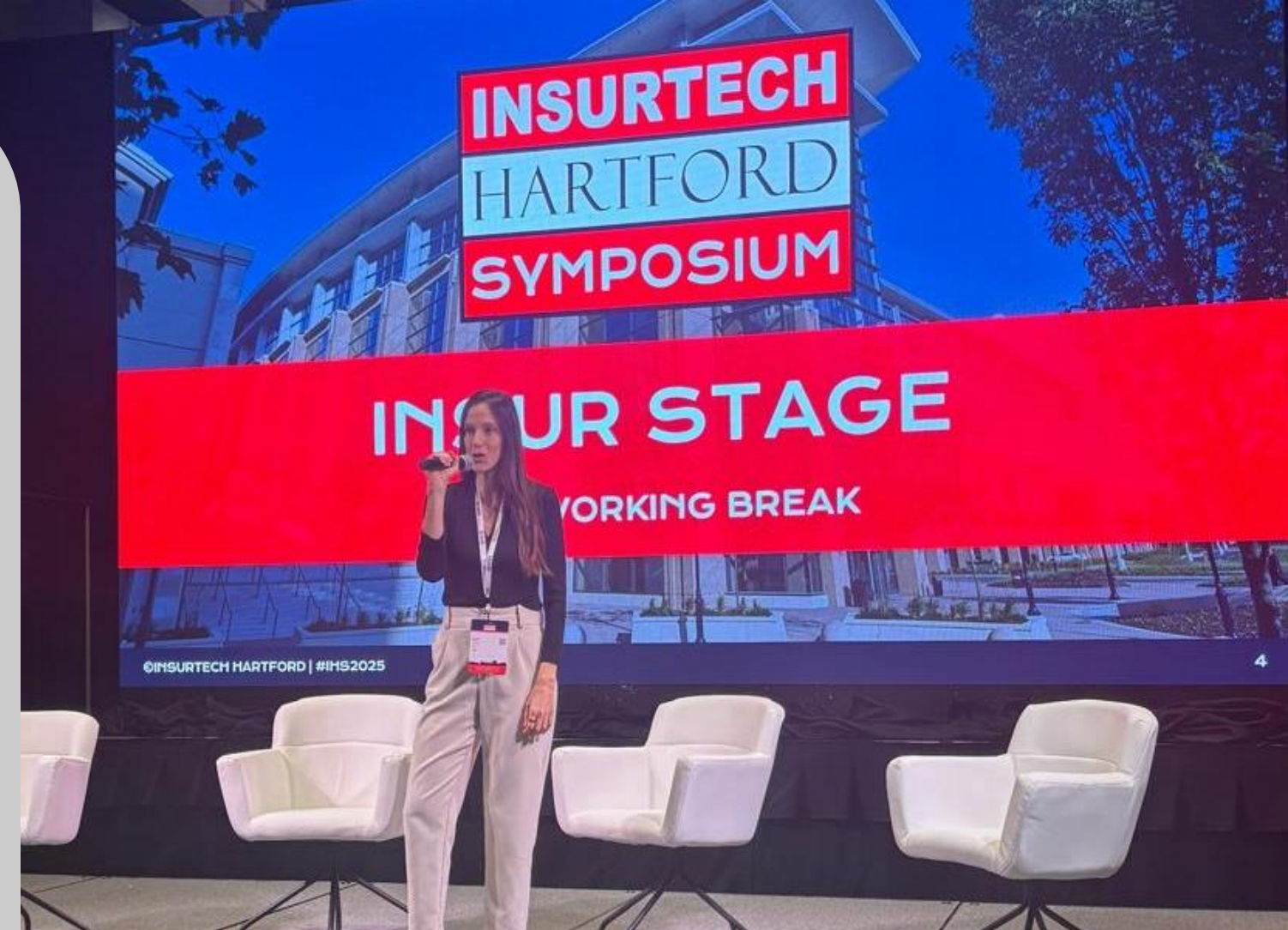


החברה והפתרון

LeO פיתחה עוזר מכירות אישי מבוסס
בינה מלאכותית לסוכני ביטוח
וברוקרים אמריקאים, המאפשר גישה
לנתונים על 40 מיליון עסקים והפוליסות
 שלהם, כולל תאריכי חידוש פוליסות.
LeO מאיצה יצירת לידים מדויקים, בונה
Pipeline איכותי ומשפרת את אחוזי
המכירה עבור לקוחותיה.

אחזקה
8.1%

השקעה
\$ 1m



פוטנציאל כלכלי

400% גידול שנתי בהכנסות בארה"ב

הגדלת ה-AVC מ-\$25K ל-\$200K

יעד מכירות של \$24M בשנת 2027

ערך ללקוח קצה

לוח אירועים ומערכת הזמנות המאפשרת לעירייה לנהל מכירות כרטיסים ורישומים לכלל פעילויות העיר

מערכת CRM ותשלומים משולבת (כרטיסים, מנויים, קופונים ועוד)

הטמעת טכנולוגיית AI להמלצות חכמות

הגברת מעורבות התושבים, חוסך עבודה ידנית, הגדלת הכנסות לרשויות

בין לקוחות החברה

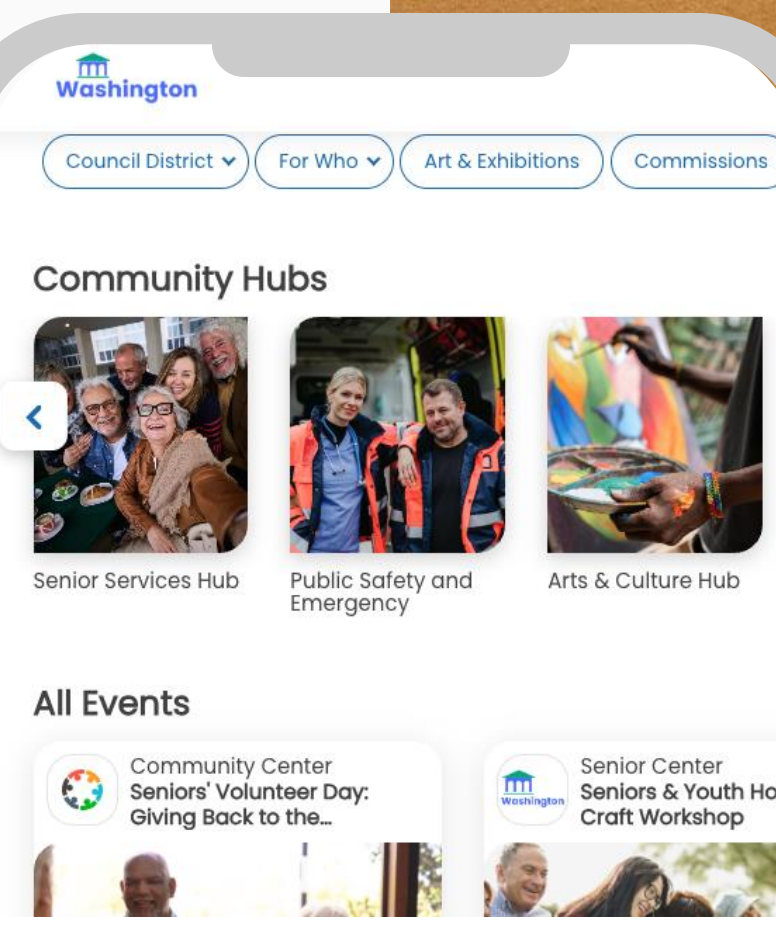


סטטוס נוכחי

חדירה מהירה לשוק האמריקאי

60 לקוחות בישראל

40 לקוחות בארה"ב (לעומת 3 ב-2023)



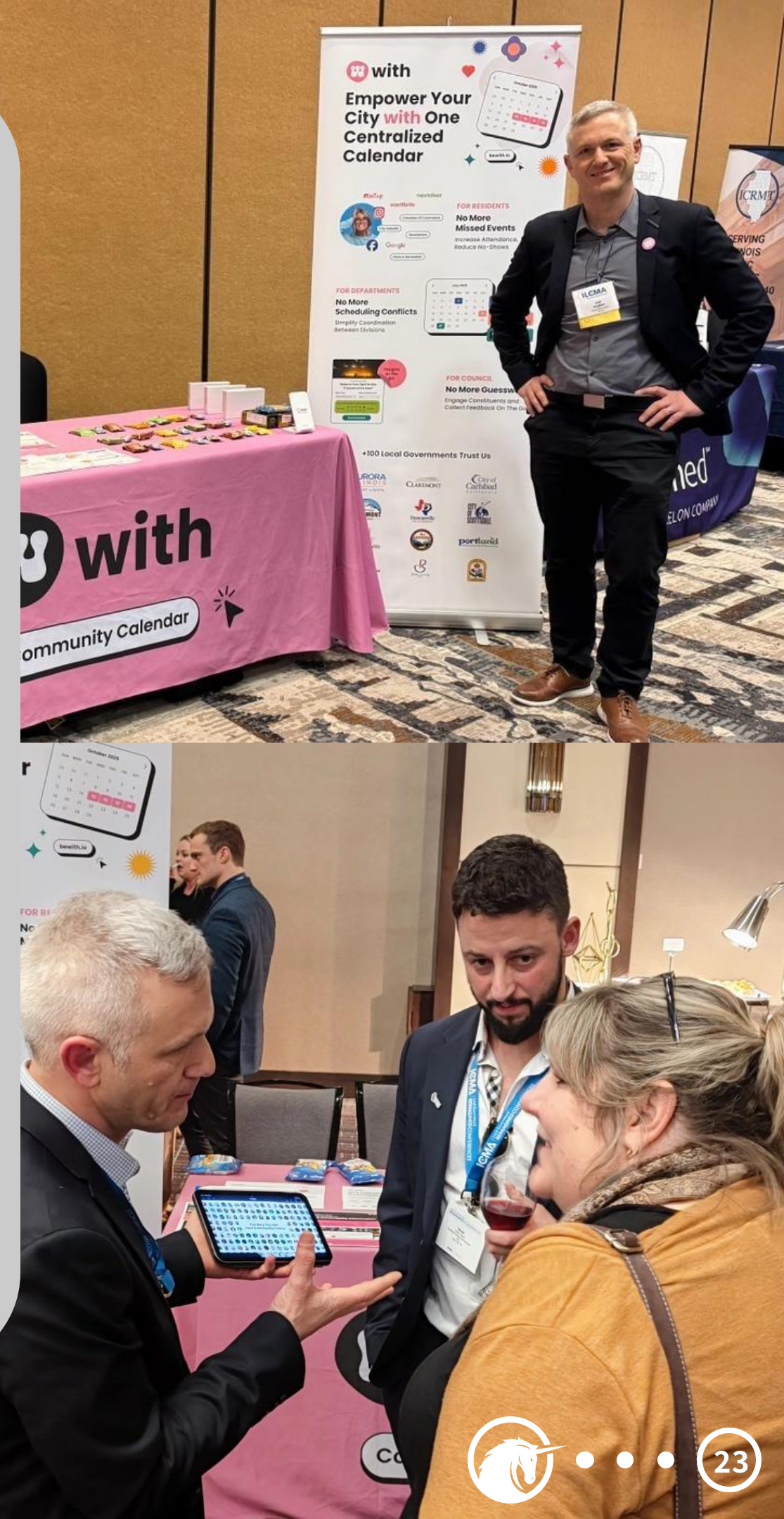
החברה והפתרון

WITH פיתחה פלטפורמת Community Calander וממשק ייעודי באמצעותו רשויות מקומיות ועיריות מנהלות את פעילויות הקהילה והתושבים: הרשמות, תשלומים, תזכורות, ועוד. החברה מתמקדת בשוק האמריקאי.

אחזקה
~4%*

השקעה
\$ 750k

* אחוז החזקה מוערך - השקעה ב-SAFE



ערך ללקוח קצה

ייצור מוצרי פלסטיק מסורתי והחלפתו
בגרגירי גרנוליט מתכלה

הגרנוליט ניתן ליישום במכונות הזרקת פלסטיק סטנדרטיות

בין לקוחות החברה



PHILIP MORRIS
INTERNATIONAL

סטטוס נוכחי

השקת קו ייצור של עציצים בגרמניה ומכירות בגרמניה ואנגליה

יצירת שותפויות אסטרטגיות להזמנות משמעותיות, והרחבת היצע המוצרים בהתקשרות עם Hemcell ההולנדית - יצרנית תרכובת ייחודית

ייצור ומכירת **מיליון** עציצים ברבעון הראשון
של 2025

החברה סיימה לבנות את מפעל היצור הראשי בגרמניה, מאפשר יעילות וקיצור זמני המכירה באמצעות יצור 150 טון גרנוליט בחודש

החברה והפתרון

BIOPLASMAR פיתחה טכנולוגיה מוגנת פטנטים להמרת פסולת ירוקה ל"גרנוליט" (Granules) - גרגירים מתכלים המשמשים ליצירת מכלי עציצים, חומרי בנייה ידידותיים לסביבה, קפסולות קפה ומוצרים נוספים

השקעה

\$ 750k

* אחוז החזקה מוערך - השקעה ב-SAFE



פוטנציאל כלכלי

שוק ה-PRM הינו שוק גדול וצומח - \$6B בשנת 2025

עד-\$30B בשוק הרחב יותר של ניהול קשרים פנים-ארגוניים ומכירת מוצרים ליעול תהליכי מכירה

צפי הכנסות של \$14M בסוף שנת 2027

ערך ללקוח קצה

מיפוי קשרים של עובדי הארגון עם גורמי מפתח בקרב לקוחות פוטנציאליים וקיימים

זיהוי הזדמנויות עסקיות נסתרות

קיצור תהליכי מכירה - Sale Cycle

מניעת נטישת לקוחות

הגדלת המכירות וההכנסה הממוצעת מלקוח

בין לקוחות החברה

similarweb

central.

FREIGHTOS

datarails

adaptiq

ON24

Walnut.

MAXIO

SHIBOLET

CRESTA

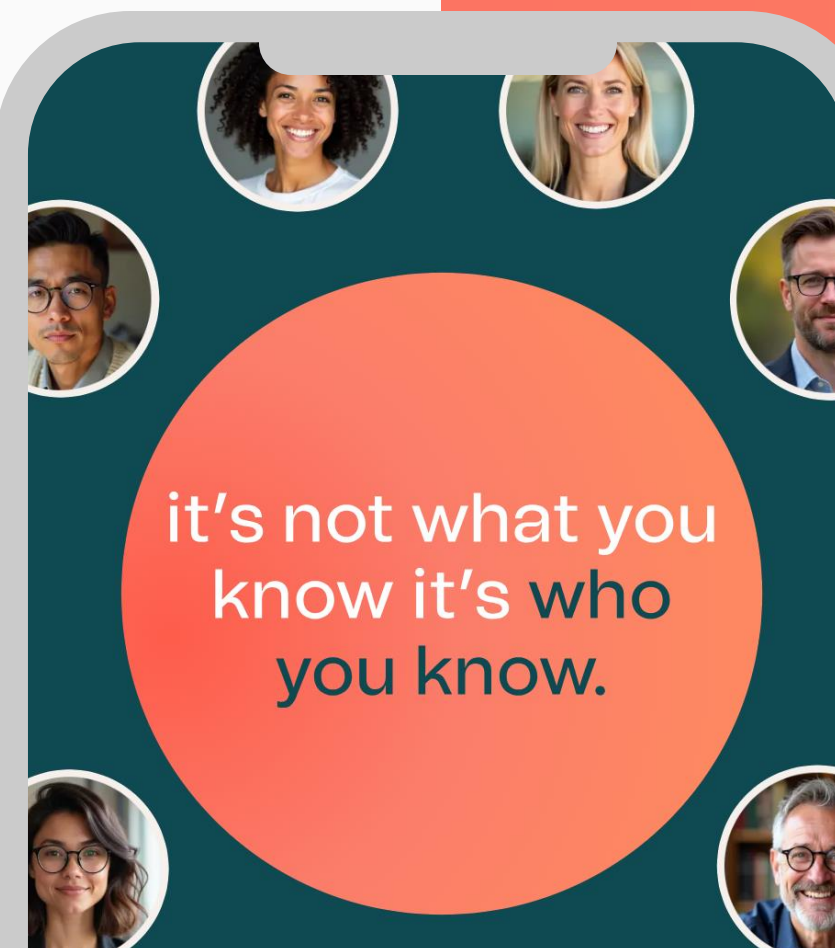
RIVERSIDE

QUICKLIZARD

סטטוס נוכחי

Orbb השלימה סבב Seed של \$3M בהשתתפות קרנות Horizon Capital ו-91VC

צמיחה חזקה מאד בשוק האמריקאי



החברה והפתרון

Orbb מפתחת פלטפורמת People Relationship Management (PRM) המתחברת למקורות מידע פנימיים בארגון: אימיילים, יומנים, מערכת ה-CRM של הארגון, ועוד. לקוחות החברה הינן חברות SaaS המעסיקות 50-1000+ עובדים.

אחזקה
1.4%

השקעה
\$ 150k





יוניקורן טכנולוגיות
שותפות מוגבלת

תודה