

שור-טק השקעות – שותפות מוגבלת

1 במאי, 2024

| | |
|----------------------------------|----------------------|
| לכבוד | לכבוד |
| הבורסה לניירות ערך בתל-אביב בע"מ | רשות ניירות ערך |
| רח' אחוזת בית 2 | רח' כנפי נשרים 22 |
| תל-אביב 6525216 | ירושלים 95464 |
| <u>באמצעות מגנ"א</u> | <u>באמצעות מגנ"א</u> |

ג.א.נ.,

הנדון: השקעה באיצי' אס או גרופ בע"מ (להלן: "HSO" או "החברה")

השותפות מתכבדת לעדכן כי, היא התקשרה בהסכם השקעה עם HSO להשקעה של מיליון דולר ארה"ב ב-HSO (להלן: "ההסכם" ו-"סכום ההשקעה", בהתאמה), בתמורה למניות של HSO אשר תהווה במועד השלמת העסקה כ- 10% מהון המניות המונפק של HSO, בדילול מלא. כן ניתנו לשותפות אופציות למניות נוספות של החברה, אשר תהווה במועד ההשלמה כ- 5% נוספים מהון המניות המונפק של HSO, בתנאים שנקבעו בהסכם, וכן נקבעו מנגנונים להתאמת מחיר העסקה ותנאיה, בקרות אירועים מסוימים.

במועד השלמת ההסכם, יתוקן תקנון החברה, בין היתר, באופן שבו, יינתנו לבעלי המניות בחברה זכות מצרנות, זכות סירוב ראשונה וזכות הצטרפות (בתנאים שנקבעו בהסכם ובתקנון). כן כפופות מניות החברה לזכות גרירה (drag-along) בתנאים הקבועים בתקנון.

ההסכם כולל הוראות בדבר העברת מידע מהחברה לשותפות, כנדרש לצורך עמידת השותפות בחובות הדיווח שלה, בהתאם לחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 והתקנות שהוצאו מכוחו.

ההסכם כפוף להשלמת תנאים מסוימים, כולל, בין היתר, אישור אורגנים של החברה, אישורי צדדים שלישיים דרושים, השלמת הנוהל מול הרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית לאישור הפרויקט של החברה, כנדרש בתקנון הבורסה לניירות ערך בתל אביב בע"מ ביחס לכל השקעה חדשה של שותפות מו"פ מסוגה של השותפות. כן יצוין, כי ההשקעה ב-HSO כאמור אינה עולה על 40% מנכסי השותפות על פי דוחותיה הכספיים האחרונים במועד ההשקעה.

להלן תיאור קצר של פעילותה של HSO, המבוסס על מידע שנמסר לשותפות מאת החברה.

תיאור פעילותה של HSO

(מבוסס על מידע שנמסר לשותפות על ידי HSO)

1. פעילות החברה

HSO הינה חברה פרטית שהתאגדה בישראל בשנת 2013.

החל משנת 2020, החברה פועלת כחברת הזנק באמצעות פלטפורמה דיגיטלית (Market-Place) תחת המותג "First", הפונה לקהל מטרה של נשים בהריון ו/או סמוך ללידה ו/או משפחות צעירות עם ילדים עד גיל 3, בדגש על צרכי ביטוח וחסכון פיננסי.

הפלטפורמה מהווה פלטפורמת על מרכזית למתן מענה דיגיטלי מקיף לצרכים המיוחדים של אוכלוסיית היעד (הריון, לידה ומשפחות צעירות עם תינוק בבית) בתחומי ביטוח, חסכון פיננסי, רפואה דיגיטלית וקמעונאות וקיבלה אמון כבר בשלב הפיילוט מחברות וגופים מרכזיים רלוונטיים במשק הישראלי.

בצד הביקוש, החברה פיתחה תהליך On-Boarding דיגיטלי אשר בזכותו לחברה מאגר מידע יחודי מסוגו בישראל בקטגוריה של אוכלוסיית היעד.

בצד ההיצע, ל-HSO התקשרויות חתומות עם מרכזים רפואיים מובילים בישראל, עם חברות ביטוח מובילות, גופי הקמעונאות הגדולים בישראל, המאפשרים לה להציע לאוכלוסיית היעד מוצרים ושירותים באופן מדויק ופרסונלי לפי ציר התפתחות המשפחה הצעירה משלב ההריון ועד הגעת התינוק לגיל 3

ובהתאם להעדפות ומאפיינים נוספים. בנוסף להתקשרויות האמורות מנהלת החברה משאים ומתנים מתקדמים עם גורמים נוספים בתחומים אלו ונוספים.

החברה מתמקדת כמנוע צמיחה עיקרי בפיתוח והנגשת מוצרים מתחומי הבריאות, הביטוח והחסכון הפיננסי המתאימים לצרכים הייחודיים של קהל היעד. כך לדוגמה, פיתחה החברה ביטוח בריאות לילד ראשון מסוגו בישראל המציע באופן פרסונלי בתהליך דיגיטלי מלא או חלקי לביטוח בריאות וכיסוי ביטוחי מידי ללא ניירת עם הצהרת בריאות מקוצרת. בכוונת החברה לפתח מוצרים נוספים בתצורה חדשנית ופרסונלית לצרכי קהל המטרה.

נכון למועד הדיווח, פועלת החברה כפלטפורמה דיגיטלית בישראל בלבד, מתוך כוונה לצאת לשווקי יעד נוספים. החברה ממשיכה לפתח יכולות נוספות לפלטפורמה.

מייסד החברה

.2

מייסד ומנכ"ל החברה הוא חיים אוהיון בעל ניסיון רב בהקמה וניהול של מיזמים שונים טכנולוגיים. לחיים תואר ראשון משולב במשפטים מנהל ודיפלומטיה משערי מדע ומשפט. בנוסף, חיים למד במסלול הבינלאומי של האוניברסיטה העברית ב-EMBA עם התמחות בהקמה וניהול של חברות הזנק גלובליות.

כן הינו בוגר לימודי מנהלים במסלול מיוחד Bio Design (חדשנות טכנולוגית) של הטכניון ואוניברסיטת סטנפורד ארה"ב.

סביבה כללית

.3

על-פי נתוני למ"ס, בישראל כ-200,000 לידות בשנה והיקף השוק של שירותים ומוצרים סביב אירועי היריון, לידה ומשפחות צעירות בישראל על תינוק עד גיל 3 נאמד בכ-100 מיליארד ₪ בשנה, על-פי עבודה שנעשתה עבור החברה.

הסביבה התחרותית

.4

לחברה מתחרים בכל אחד מהסגמנטים בהם היא עוסקת. למיטב ידיעת החברה, לא קיימת פלטפורמה המאגדת את כל הסגמנטים ביחס לקהל המטרה הספציפי של החברה דוגמת הפלטפורמה.

השקעות

.5

נכון למועד הדיווח, החל משנת 2020, HSO גייסה כ-2.5 מיליון דולר ממשקיע מוסדי. נכון למועד הדיווח, מממנת HSO את פעילותה מהכנסות מפעילות שוטפת ומאשראי בנקאי והלוואות בעלים.

קניין רוחני

.6

להלן פרטים אודות בקשות לרישום פטנטים, אשר להערכת החברה הינם פטנטים מהותיים, שהגישה החברה למועד הדיווח:

| מדינות בהן הוגשה הביקשה | מועד הגשת הבקשה | מועד קדימות | הזכויות הצפויות בפטנט (ככל שירשם) | תיאור הפטנט המבוקש | שם בקשת הפטנט ומספרה |
|-------------------------|-----------------|-------------|--------------------------------------|--|--|
| ישראל ארה"ב | 09/06/2021 | 11/6/2020 | הגנה על ההמצאה במרקט פלייס הבינלאומי | A method for providing an online digital medical & health-related services platform based on personal experience for pregnant and postnatal women and families, for personally customizing different services depending on the pregnancy stage or the infant | ישראל: 298870 ארה"ב: PCT/IL/2021/050692 |

| מדינות בהן הוגשה הביקשה | מועד הגשת הבקשה | מועד קדימות | הזכויות הצפויות בפטנט (ככל שיירשם) | תיאור הפטנט המבוקש | שם בקשת הפטנט ומספרה |
|-------------------------|-----------------|-------------|------------------------------------|--|----------------------|
| | | | | <p>age, their needs, preferences, interests, living environment/conditions, lifestyle, health status, etc. According to an embodiment of the invention, the proposed platform offers expedited enrollment/registration to relevant services, such as a medical newborn insurance policy. The proposed platform provides a short enrollment, approval, and activation of the insurance policy in an expedited enrollment process.</p> | |

7. מגבלות ופיקוח
 לחברה רישיונות כנדרש לפעילותה.

8. הסכמים מהותיים/הסכמי שיתוף פעולה

לחברה הסכמי שיתוף פעולה אסטרטגיים עם המרכזים הרפואיים והחברות המובילים בקטגוריה בישראל.

בכבוד רב,

שור-טק ניהול בע"מ
 השותף הכללי בשור-טק השקעות – שותפות מוגבלת
 על ידי רן צרור, מנכ"ל ודירקטור