



תדיראן: מצגת חברה

אוגוסט 2020



TADIRAN

מצגת זו הוכנה על ידי חברת תדיראן הולדינגס בע"מ (להלן: "החברה" ו/או "הקבוצה" ו/או "תדיראן") כמצגת כללית אודות החברה. מצגת זו אינה מיועדת להחליף את הצורך לעיין בדיווחים פורמאליים שפרסמה החברה לציבור בבורסה בהתאם להוראות הדין, ובכלל זה בין היתר, הדוחות התקופתיים של החברה לרבות הדוח התקופתי של החברה לשנת 2019 וליום 30 ביוני 2020 ודיווחים מיידיים (להלן: "דיווחי החברה"), בטרם קבלת החלטה בדבר השקעה בניירות ערך של החברה. ככל וקיימת סתירה בין האמור במצגת זו ובין האמור בדיווחיה של החברה הנדרשים על-פי דין, יגבר האמור בדיווחים האמורים.

המידע הנכלל במצגת אינו מהווה ייעוץ, המלצה, חוות דעת באשר השקעה וכן אינו מהווה הצעה להשקעה ו/או לרכישת ניירות ערך של החברה) ובפרט אינו מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מכל סוג שהוא) וכן אינו בא במקום בדיקה עצמאית וייעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים של כל משקיע.

מצגת זו כוללת נתונים בדבר שווקים בינלאומיים, ובכלל זה, הקיפי צמיחה, שיעורי חדירה, מכירות וכיו"ב. יודגש כי נתונים אלה מבוססים על נתונים פומביים שונים והערכות של החברה ואינם מהווים עובדות ו/או מצגים כלשהם על ידי החברה.

מצגת זו עשויה לכלול מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968 לרבות תחזיות, הערכות, אומדנים ומידע אחר בנוגע לאירועים ועניינים עתידיים. במקרים מסוימים, ניתן לזהות מידע צופה פני עתיד באמצעות השימוש במונחים כגון: "צפוי", "סבור", "מאמין", "עשוי", "מעריך", "מצפה", "מתכוון", "ממשיך", "יכול", "מתכנן", "צופה" ומונחים וביטויים דומים.

המידע צופה פני העתיד במצגת זו מבוסס על הערכות סובייקטיביות של הנהלת החברה נכון למועד המצגת, אשר על אף שהחברה סבורה שהנן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען.

המידע צופה פני העתיד כרוך בסיכונים ובחוסר ודאות, ובכלל זה גורמים שאינם מצויים בשליטת החברה, אשר כל אחד מהם, או שילוב שלהם וכן התממשות אילו מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, עשוי לפגוע באופן מהותי בתוצאות פעילות החברה ולגרום לכך שהתוצאות בפועל תהיינה שונות באופן מהותי מהמידע צופה פני העתיד. כל מידע צופה פני עתיד מכוון אך ורק לתאריך שאליו הוא מתייחס. למעט התחייבות לגלות מידע כנדרש על פי דיני ניירות הערך החלים על החברה, החברה איננה מתחייבת לעדכן או לשנות כל מידע הנכלל במצגת זו, בין אם כתוצאה ממידע חדש, אירוע עתידי או מסיבות אחרות, כמו כן, מובהר כי תוכניות ואסטרטגיית החברה הכלולות במצגת זו נכונות למועד פרסומן ויכול וישתנו בהתאם להחלטות דירקטוריון החברה כפי שתהיינה מעת לעת.

מבלי לגרוע מכלליות האמור לעיל, המידע המופיע במצגת, בין היתר, בדבר עקרונות העבודה של החברה, הרחבת פעילות האנרגיה, פוטנציאל הצמיחה והתפלגות ההכנסות בשנים הקרובות, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך המבוסס והנובע, בין היתר, מיעדי החברה, נכון למועד זה. הערכות החברה לעניין יעדי החברה, כאמור לעיל, מבוססים, בין היתר, מהערכותיה של החברה את המגמות בעסקי החברה בפרט והמגמות בשוק בו פועלת החברה בכלל וכן הערכות הנהלת החברה ביחס לפוטנציאל ומגמות בשוק בישראל והשווקים הבינלאומיים נכון למועד דוח זה. הערכות אלו, עשויות שלא להתממש ו/או להתממש באופן שונה מהותית מהערכות החברה, בין היתר, כתוצאה מגורמים חיצוניים לחברה ואשר אינם בשליטה ובכלל זה, בין היתר, שינויים במצב הכלכלה במשק בישראל בכלל ובשוק בו פועלת החברה בפרט, התפתחות מגמות חדשות ו/או שונות מאילו שהנהלת החברה מעריכה נכון למועד דוח זה, אי התממשות פוטנציאל החדירה לשווקים בינלאומיים בכלל, ובפרט אלה המפורטים לעיל, שינויים רגולטוריים והתממשותם של אילו מגורמי הסיכון המתוארים בדיווחי החברה, המשך השפעות פוטנציאליות למשבר הקורונה וכיו"ב.

למעט סימני מסחר שבבעלות החברה ו/או שלחברה זכויות שימוש בהם, סימני מסחר הנזכרים במצגת זו הינם רכוש בעליהם ומשמשים במצגת לצורך הבנת ההקשר בלבד. אין לפרש שימוש בסימני מסחר כאמור כאישור או כאימות ביחס לתוכנות החברה, שירותי החברה או ניירות הערך של החברה.

להסרת ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן את המידע הכלול במצגת.

מצגת זו אינה מהווה או מגלמת חלק בהצעה או הזמנה כלשהי לרכוש ניירות ערך של החברה ואינה מהווה או מגלמת חלק בהזמנה לקבלת הצעות כאמור. הצעה כאמור תעשה אך ורק בכפוף להוראות הדין, לאחר קבלת ההיתרים הנדרשים לכך מרשות ניירות ערך והבורסה.

מצגת זו כוללת מידע חלקי וסלקטיבי בלבד, אשר החברה ראתה לנכון לשתף בו את בעלי מניותיה וכלל ציבור המשקיעים בניירות הערך של החברה. יתכן ואופן הצגתו של המידע הנכלל במצגת שונה מהאופן שבו מידע זה נכלל בפרסומים בדיווחי החברה. מצגת זו כוללת תמצית של הנושאים המתוארים בה, בהקשר בו הם נדונים, ולא את מלוא המידע המצוי בידי החברה ביחס לנושאים אלו. מצגת זו איננה כוללת את מלוא התוצאות והמידע הכספי של החברה ואת הביאורים להם, ו/או התוכניות העסקיות של החברה או את תיאור כלל פעילותה ו/או גורמי הסיכון של החברה, והיא לא נועדה לבוא במקום ו/או להחליף את הצורך לעיין בדיווחי בכל מקרה של סתירה בין הנתונים הכלולים במצגת זו לבין המידע בדיווחי החברה, יש לראות את הנתונים המופיעים בדיווחי החברה כנכונים.

החזון שלנו

"להשפיע לטובה על הבריאות ואיכות החיים
באמצעות טיפול באוויר ושדרוג מרחב המחיה,

תוך הקפדה על יצירת פתרונות

חדשניים וידידותיים לסביבה"



תוכן

- תמצית החברה
- נתונים פיננסיים
- תוכנית אסטרטגית 2020-2025



TADIRAN

מותג חזק, החברה מובילה את התעשייה



תדיראן חברת מיזוג האוויר המובילה בישראל

גידול רציף בנתח השוק בשנים האחרונות, עד להובלה עם כ-40% נתח שוק ב-2019
מובילות ברמת השירות ובערוצי ההפצה המרכזיים



תוצאות ואיתנות פיננסיות חזקות

בחמש השנים האחרונות, גידול של כ-19% במחזור וברוח הנקי ותזרים חזק
תשואת דיווידנד ממוצעת בשש שנים של 4.0%
מגמת עלייה בדירוג החוב עד ל-A1 יציב כיום



מותג ישראלי בקנה מידה בינלאומי

60 שנות פעילות בישראל
ברשימת מותגי העל של Superbrands 3 שנים ברציפות
מותג מוכר גם בעולם בדגש על אירופה



תדיראן - 60 שנות פעילות בישראל ובעולם

1962



הקמת תדיראן

1983

פתיחת מפעל
הייצור בעפולה

2002

תדיראן נרכשת ע"י Carrier
העולמית ומתחילה בפעילות
ייצוא

2010

רכישת השליטה
מידי Carrier ע"י
משה ממרוד

2017

תדיראן נכנסת
למדד ת"א-125

2019

השקת קמפיין עם
פרזנטור בינלאומי, מורגן
כרימן

2020

השקת אסטרטגיה
גלובלית

נכסי תדיראן בתחומי הפעילות

תדיראן

טיפול באוויר וחדשנות

אנרגיה

מיזוג אוויר

נכסי החברה בתחומי הפעילות



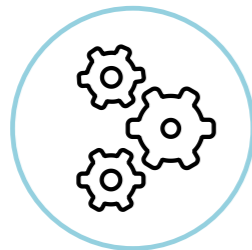
שירות
מחלקת שירות
איכותית, המובילה בענף



סחר
ניהול פורטפוליו
מוצרים רחב בתחום מיזוג האוויר



מותג תדיראן
מותג איכותי ומוביל
במיזוג אוויר, בעל עליונות טכנולוגית



ניהול השרשרת
מערך לוגיסטי מורכב של יבוא, יצור,
אחסנה והפצה בתנאי שוק דינאמיים



טיפול באוויר
נכסים, ידע ושותפויות בתחום פינוי גזים
מזיקים, טיפול בזיהומים, חיידקים וירוסים, וכו'



פיתוח וייצור
מפעל יצור יעיל.
מחלקת מו"פ בעלת ניסיון בינלאומי עשיר

שוק מיזוג האוויר בישראל

היקף השוק כ-2.9 מיליארד ש"ח

צ'ילרים



גודל השוק (במש"ח)

180

VRF



גודל השוק (במש"ח)

245

יט"אות, מפוחים,
Packages



גודל השוק (במש"ח)

240

מיזוג אוויר ביתי



גודל השוק (במש"ח)

2,200



שוק מיזוג האוויר הביתי בישראל

היקף השוק כ-2.2 מיליארד ש"ח בשנה

שיעור חדירת מזגנים לבתי אב של כ-95%, מהגבוהים בעולם

חסמי כניסה גבוהים: מותג חזק, קשרים עסקיים עם ספק מוביל, עמידה בתקנות אנרגיה מחמירות, יכולות פיתוח יצור ולוגיסטיקה

שוק המבוסס על כ-70% החלפה וכ-15% הוספה, נתון המצביע על יציבות בביקוש לאורך זמן. היתר, התחלות בנייה

כ-70% מהמכירות מבוצעות דרך ערוצים מקצועיים (מתקינים, סיטונאים, פרויקטים ומוסדות), היתר בשוק החשמל

שוק במגמת צמיחה עקבית הנתמכת משיפור ברמת החיים והתחממות כדור הארץ

טכנולוגית האינורטר מהווה רק כ-13.4% מהשוק ביחידות וכ-18.6% במונחים כספיים. מנוע צמיחה לשנים הבאות

שוק מיזוג האוויר המסחרי

היקף השוק בישראל כ-700 מיליון ש"ח בשנה וצומח בקצב שנתי של כ-2-3%

שוק המושפע, בין היתר, מהתפתחויות בענף התשתיות

VRF – גודל שוק כ-245 מיליון ש"ח עם צמיחה של עד 3%. מותגים קוריאניים, סיניים ויפניים

צ'ילרים – גודל שוק כ-180 מיליון ש"ח עם צמיחה של עד 2%. מעט שחקנים יחסית

יט"אות – גודל שוק כ-150 מיליון ש"ח עם צמיחה של עד 4%. השוק מורכבת מ-3 סגמנטים: יט"אות מסחריות-קלות, מסחריות-כבדות ותעשייתיות-כבדות

Packages – גודל שוק כ-50 מיליון ש"ח עם צמיחה עד 4%.

מפוחים – גודל שוק כ-40 מיליון ש"ח עם צמיחה עד 7%.

התייעלות אנרגטית

פרויקט ESCO במסגרתו מוחלפות מערכות צורכות אנרגיה בביה"ח.
תמורה בשיעור 80% מהחיסכון עד תום שנת 2033

במסגרת הפרויקט צפויה התקנת פתרונות להתייעלות אנרגטית ב-9 מתוך
11 ביה"ח

סך ההוצאות הצפוי מוערך בכ-102 מיליון ש"ח (כ-21 מיליון ש"ח בגין עלויות
הקמה וכ-81 מיליון ש"ח בגין הוצאות תחזוקה ושוטפות)

נכון לדוח שנתי 2019:

- בתחום התאורה: הסתיימה ההתקנה ב-6 ביה"ח וב-2 ביה"ח נוספים
תסתיים בקרוב
- בתחום התרמי: הסתיימה ההתקנה ב-3 ביה"ח וב-2 ביה"ח נוספים תסתיים
בקרוב.

החל משנת 2018, הפרויקט מייצר רווחים. החל משנת 2020, הפרויקט צפוי
להניב תזרים חיובי



המרכז הרפואי ע"ש
אדית וולפסון



המרכז הרפואי
הלל יפה



המרכז הרפואי זיו



תוכן

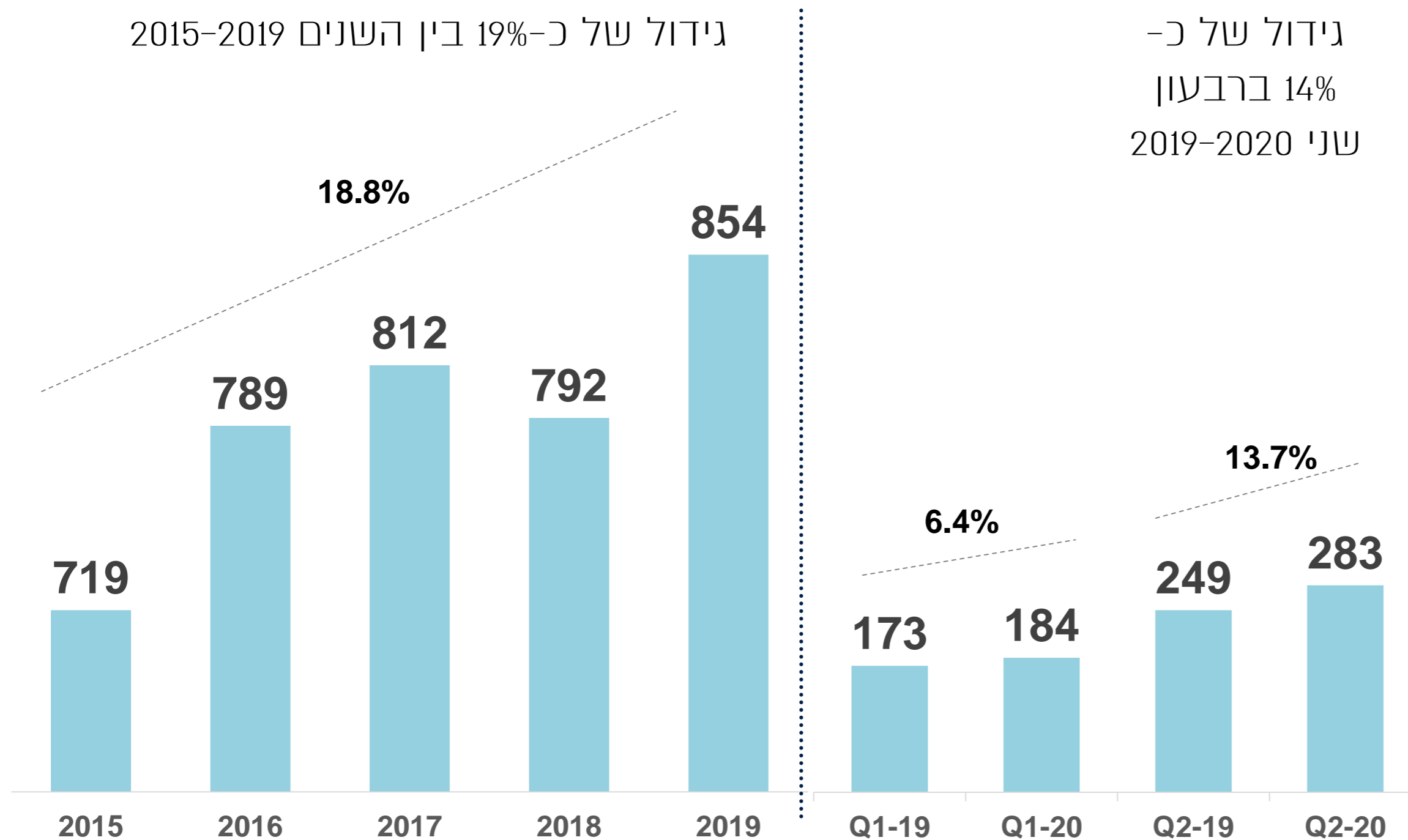
- תמצית החברה
- נתונים פיננסיים
- תוכנית אסטרטגית 2020-2025



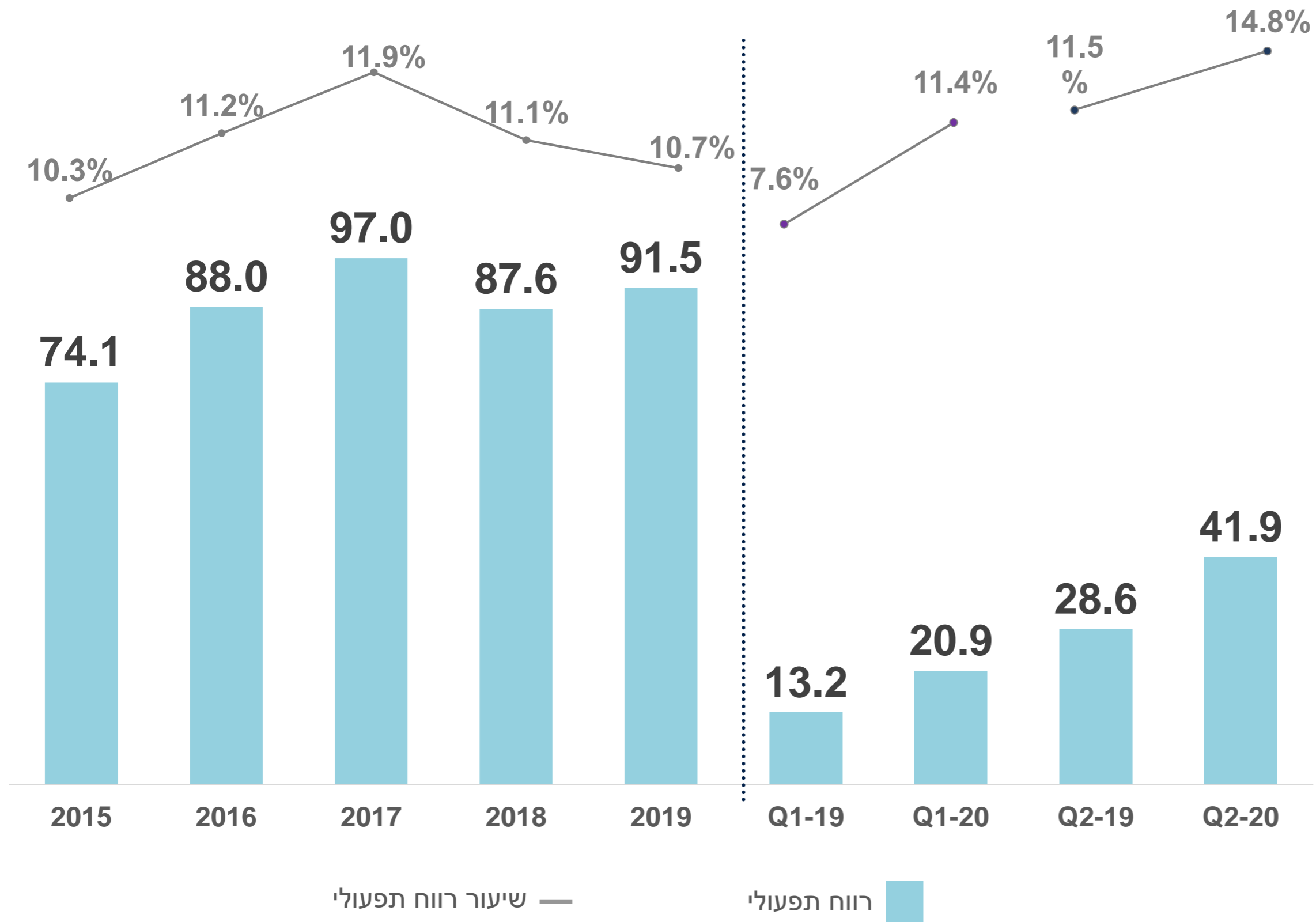
TADIRAN

מחזור מכירות (במט"ח)

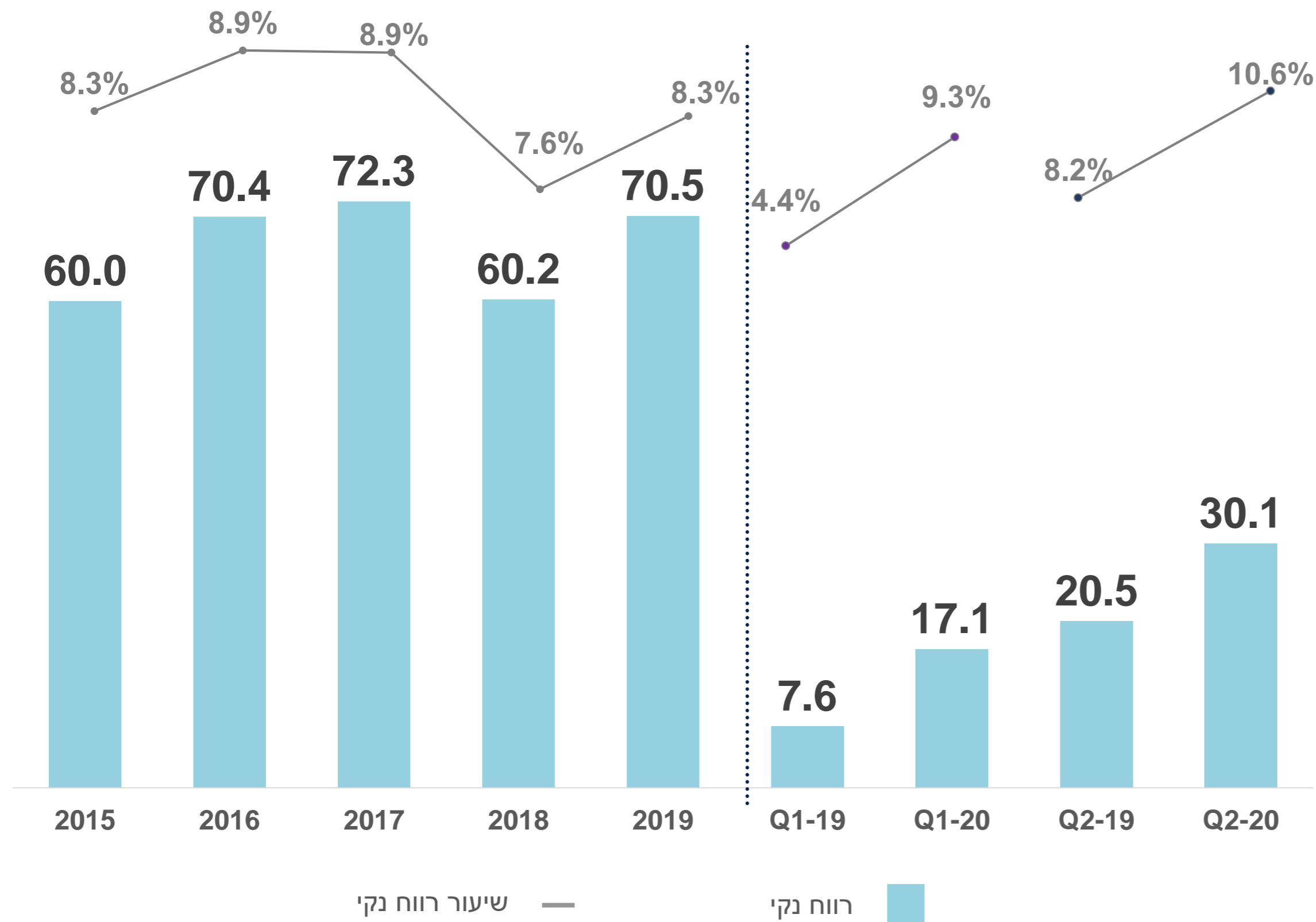
גידול של כ-19% בין השנים 2015-2019



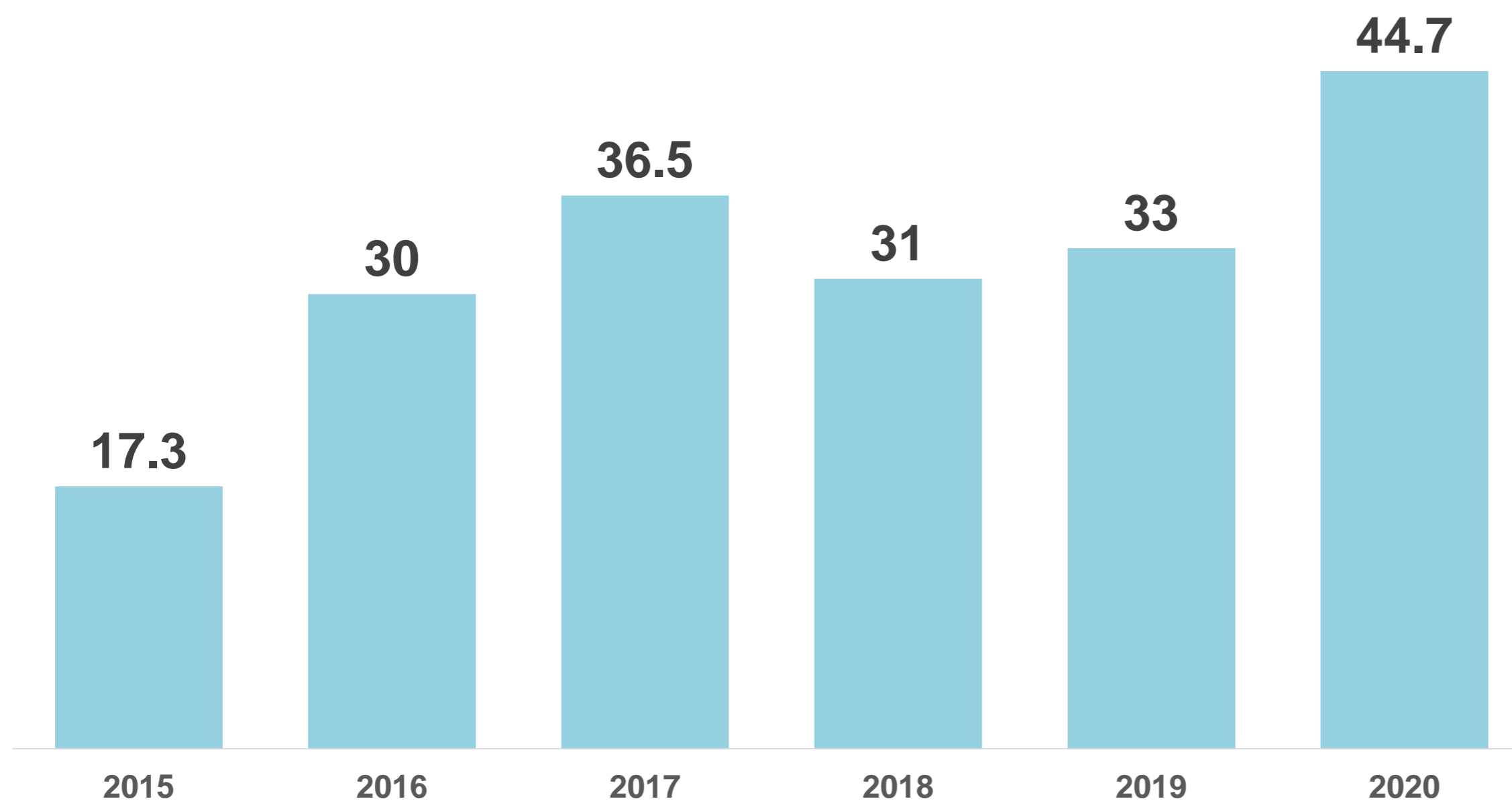
גידול של כ-
14% ברבעון
שני 2019-2020



רווח נקי (במש"ח)



החל משנת 2015 חולקו דיבידנדים בסך 192.5 מ"ח
תשואת דיבידנד ממוצעת לחמש שנים – 4.0%



חלוקת דיבידנד
(במ"ח)

נתונים מאזניים (במש"ח)

%	2018	%	2019	%	30.06.2020	
7.6%	42.4	14.8%	90.5	30.2%	264.4	מזומנים
72.7%	406.1	62.3%	380.7	53.4%	468.4	נכסים שוטפים אחרים
19.7%	110.1	22.9%	139.4	16.4%	143.9	נכסים בלתי שוטפים
100.0%	558.7	100.0%	610.7	100.0%	876.7	סה"כ נכסים
32.6%	181.9	32.0%	195.4	40.0%	350.3	התחייבויות שוטפות
13.0%	72.4	12.0%	73.3	18.0%	157.8	התחייבויות לא שוטפות
54.5%	304.3	56.0%	342.1	42.0%	368.7	הון עצמי
100.0%	558.7	100.0%	610.7	100.0%	876.7	סה"כ התחייבויות והון עצמי

יחסים פיננסיים עיקריים

2018	2019	30.06.2020	
2.5	2.4	2.1	יחס שוטף
1.5	1.7	1.5	יחס מהיר
54.5%	56.0%	42.1%	הון עצמי למאזן
4.4%	(6.5%)	(12.8%)	חוב (נכס) פיננסי נטו למאזן
59.0%	65.8%	60.2%	הון עצמי למאזן בניכוי מזומנים

תוכן

- תמצית החברה
- נתונים פיננסיים
- תוכנית אסטרטגית 2020-2025



TADIRAN

המטרות האסטרטגיות

- הגדלה משמעותית של נכח הפעילות בעולם מיזוג האוויר הביתי על בסיס התרחבות גאוגרפית בשווקים צומחים
- פיתוח ושיווק טכנולוגיות ומוצרים ייחודיים לטיפול באיכות אוויר הפנים

**TADIRAN**

יעדי העל של תדיראן

- מכירה של מיליון מזגנים ומחזור מכירות של מעל ל-2 מיליארד ש"ח
- התבססות כשחקן בינלאומי ב-3-2 שווקים
- הצעת ערך ייחודית לטיפול באיכות אוויר הפנים

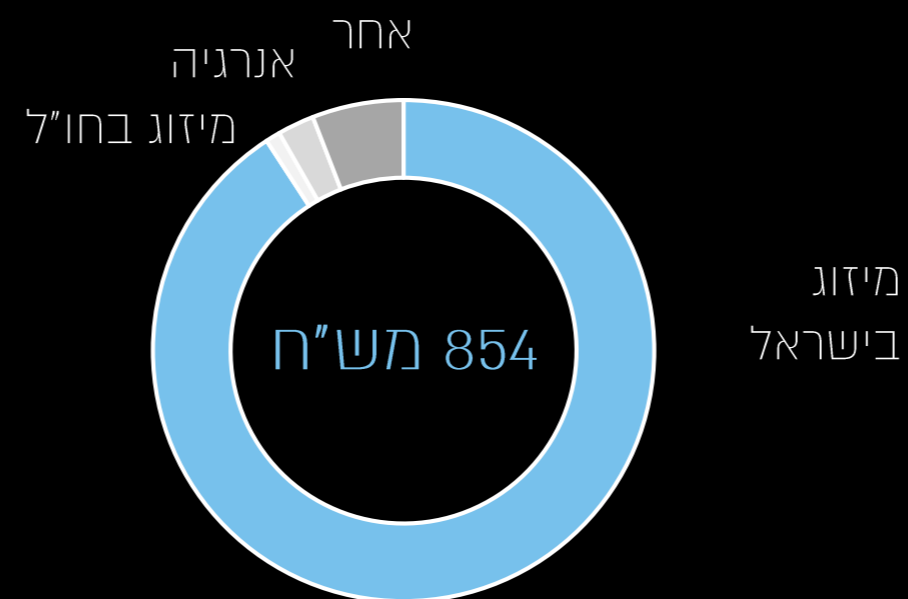


עיקרי התכנית האסטרטגית

- 1 הצעת ערך מبدלת לטיפול באוויר
- 2 כניסה לשווקים צומחים
- 3 התרחבות לתחומי פעילות סינרגטיים בישראל
- 4 שימור המובילות בשוק המקומי
 - א. מיזוג ביתי
 - ב. מיזוג מסחרי

סיכום: תדיראן תכפיל את הכנסותיה בשנים הקרובות על בסיס התכנית

התפלגות הכנסות 2019



התפלגות הכנסות 2025



המידע בשקף זה, הינו מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך המבוסס, בין היתר, על יעדי הקבוצה נכון למועד זה, הערכותיה את המגמות בעסקי הקבוצה בפרט והמגמות בשוק בו פועלת הקבוצה בכלל וכן הערכות הנהלת הקבוצה ביחס לפוטנציאל ומגמות בתחום ההתייעלות האנרגטית בישראל והשווקים הבינלאומיים נכון למועד דוח זה. הערכות אילו, עשויות שלא להתממש באופן שונה מהותית מהערכות הקבוצה, בין היתר, כתוצאה מגורמים חיצוניים לחברה ואשר אינם בשליטה ובכלל זה, בין היתר, שינויים במצב הכלכלה במשק הישראלי בכלל ובשוק בו פועלת החברה בפרט, התפתחות מגמות חדשות ו/או שונות מאילו שהנהלת הקבוצה מעריכה נכון למועד דוח זה, אי התממשות פוטנציאל החדירה לשווקים בינלאומיים בכלל, ובפרט אלה המפורטים לעיל, שינויים רגולטוריים והתממשותם של אילו מגורמי הסיכון המתוארים בדיווחי החברה.





תודה



TADIRAN



נספחים



TADIRAN

1 | הצעת ערך מבדלת לטיפול באוויר

סביבת המחיה שלנו מזוהמת עד פי חמישה מהסביבה החיצונית

איכות אוויר בסביבת המגורים והעבודה
Indoor Air Quality (IAQ)

2-5x

זיהום האוויר בבית גדול פי 2-5 מאשר בחוץ

90%

מחיינו אנו מבלים במרחב סגור

זיהומי אוויר נפוצים

Airborne Particles

פליטות ממקורות
דיזל, עשן, אבק וכו

Formaldehyde

ממבנים, חומרים,
רהיטים, בישול ועישון

Household odors
and gases

פליטות ממקורות כגון
צביעה, בישול, עישון

Ozone

גזים שמקורם באוויר
החיצוני ומזיקים
למערכת הנשימה

Carbon Dioxide

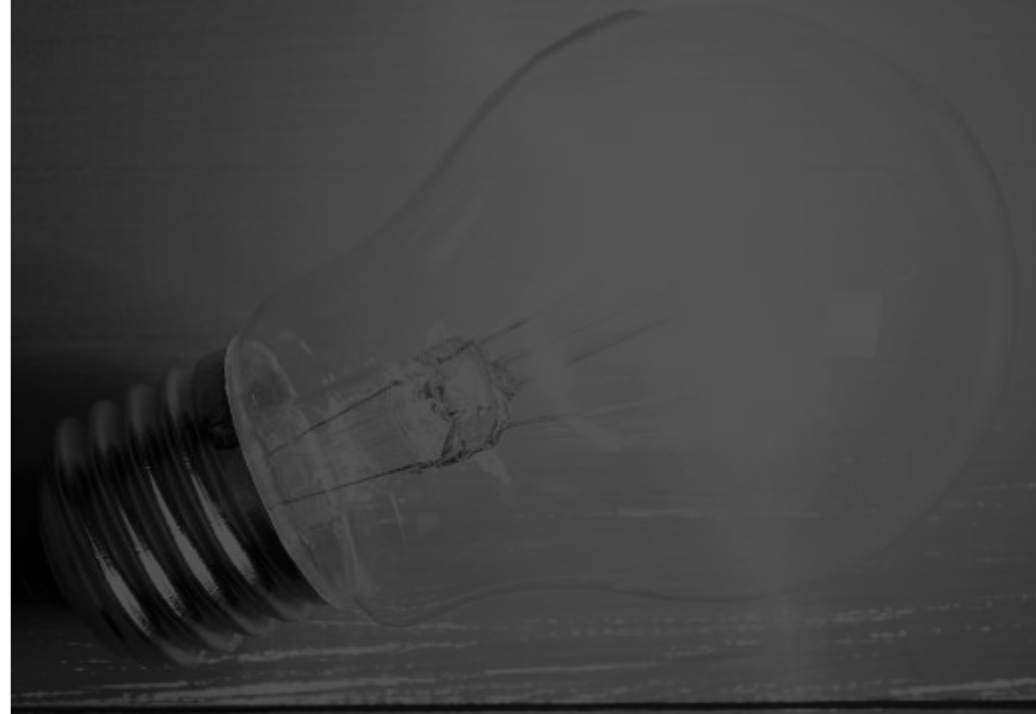
גזים שמקורם בבני
אדם ובבישול

"ארגון הבריאות העולמי קובע כי כ-3 מיליארד איש חשופים לאיום
זיהום אוויר וכ-3.8 מיליון בני אדם מתים מזיהום אוויר ביתי בשנה..."



שוק מיזוג האוויר כיום מסורתי וכולל הצעת ערך מוגבלת בתחום הטיפול באוויר

- מיקוד בחימום וקירור בלבד, כמעט ללא מענה לטיפול בזיהום אוויר
- ללא מינוף יכולות טכנולוגיות כמו בינה מלאכותית ואנליטיקה מתקדמת
- מודל עסקי מסורתי של מכירת ציוד ללא הכנסות חוזרות (Recurring Revenue)

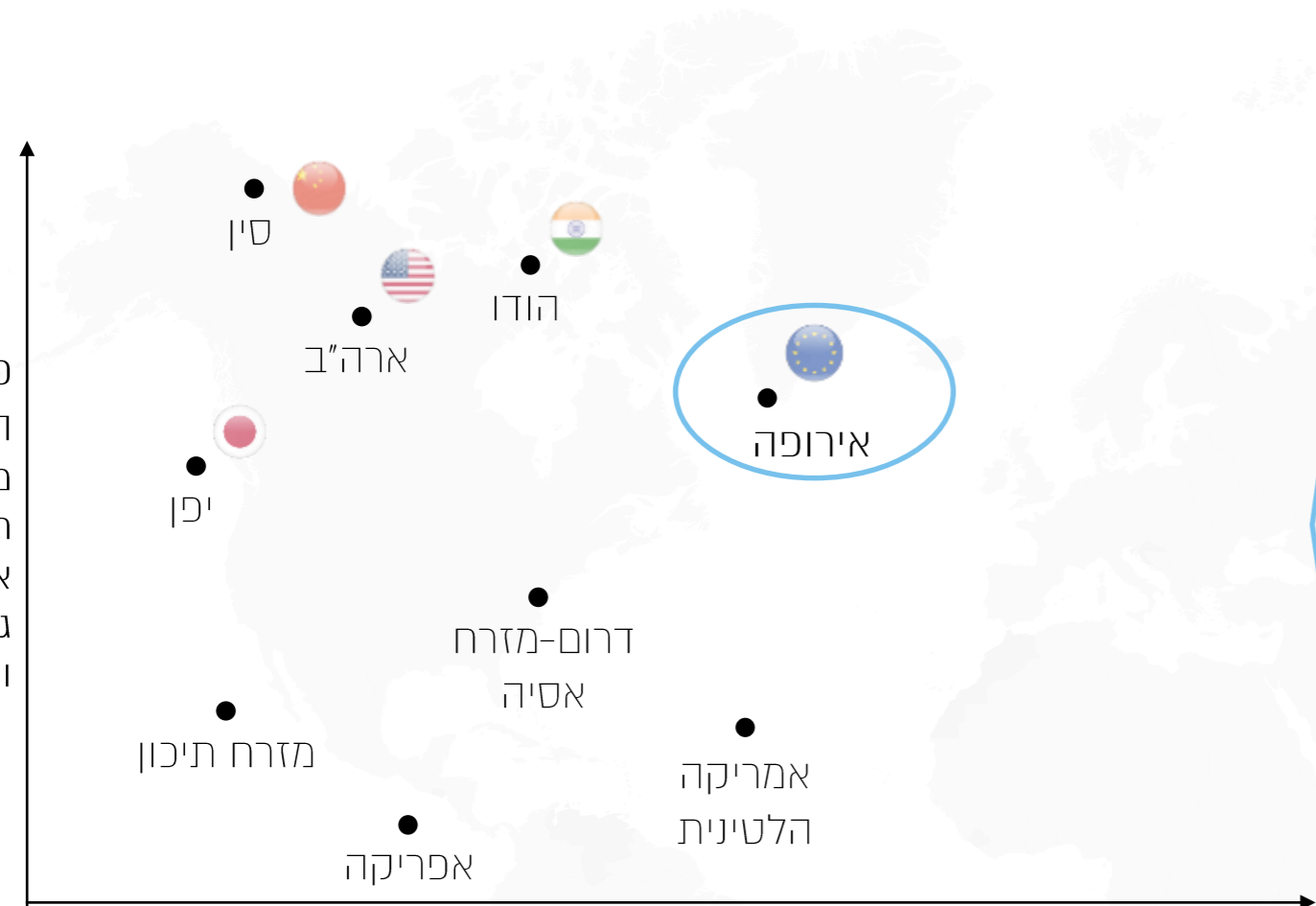
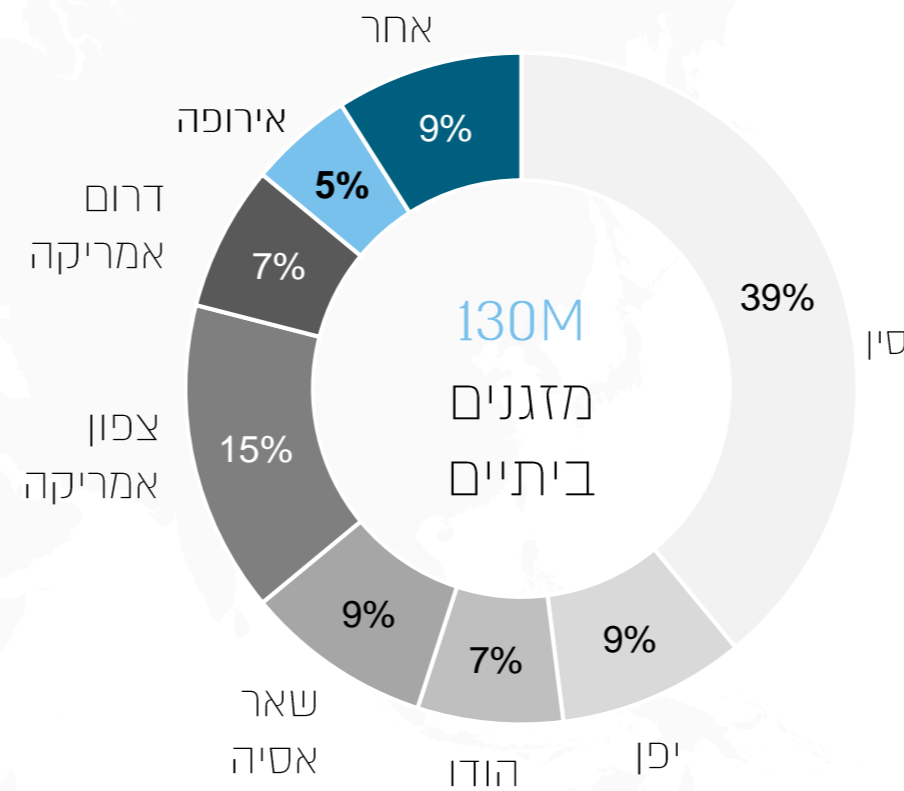


אסטרטגיית החדשנות של תדיראן: הצעת ערך ייחודית בתחום טיפול באיכות אוויר הפנים

- יצירת "בית בריא": טיפול באוויר ע"י פינוי גזים מזיקים, זיהומים, חיידקים וירוסים, לחות, ריחות וכו'.
- מינוף הטכנולוגיה ויכולות עיבוד נתונים ליצירת ערך למשתמשים
- מעבר למודלים של הכנסה חוזרת (Recurring Revenue) על בסיס יצירת ערך אמיתי למשתמשים

התרחבות גלובאלית לשווקים צומחים: אירופה האזור האטרקטיבי ביותר

מכירות מזגנים ביתיים
יחידות, 2020



בהסתכלות על אירופה ישראל היא השוק השלישי בגודלו למיזוג בייתי

שוק מיזוג האוויר הביתי באירופה
אלפי יחידות, 2019



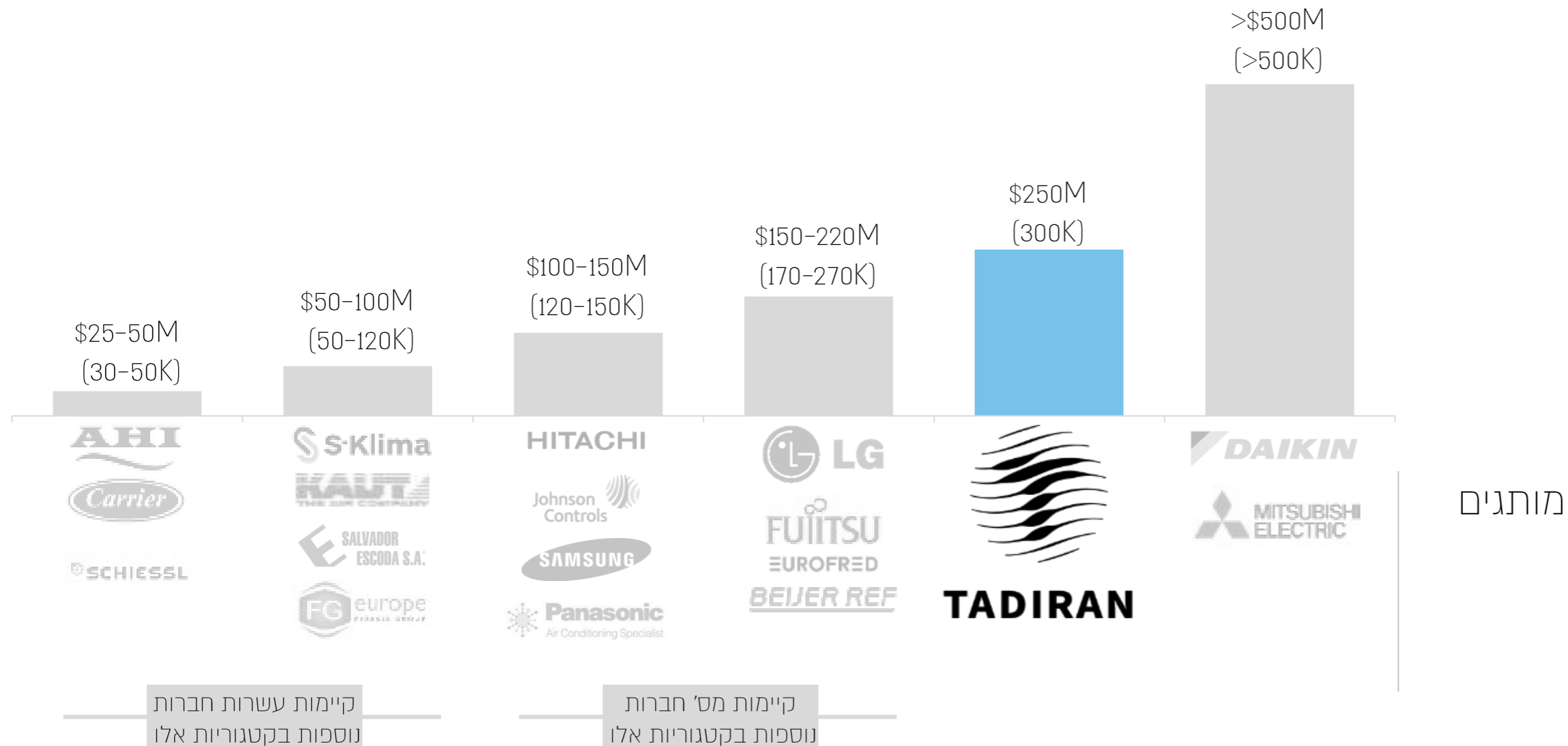
כבר כיום תדיראן ממוצבת כאחת המפיצות הגדולות באירופה

המפיצים הגדולים באירופה
מכירות במיליוני \$ (מספר יחידות)

2 החברות המובילות
בשוק

מפיצים מקומיים/אזוריים
(מותגים מקומיים וגלובליים)

מספר מפיצים רב-לאומיים
(מותגים גלובליים)

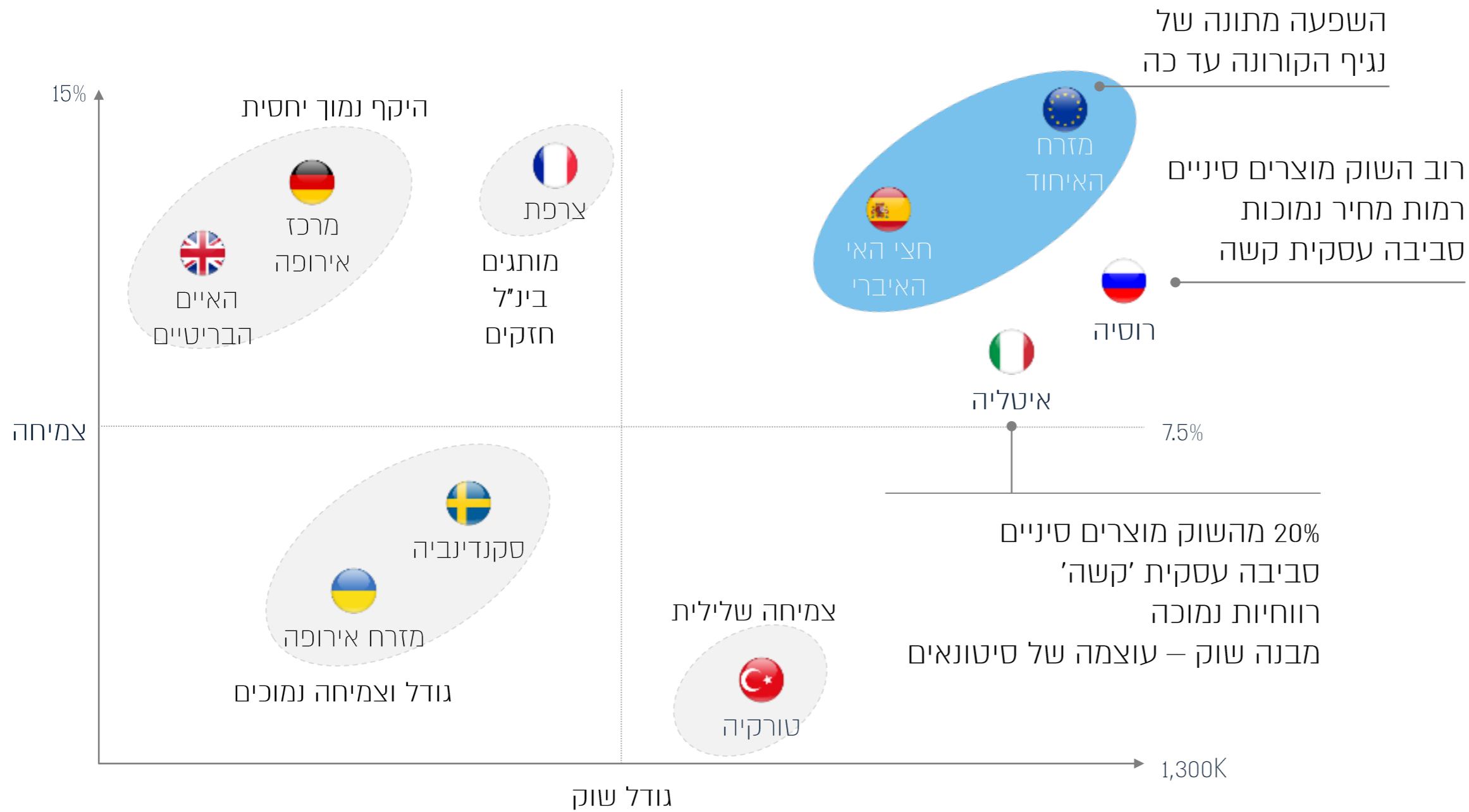


מותגים

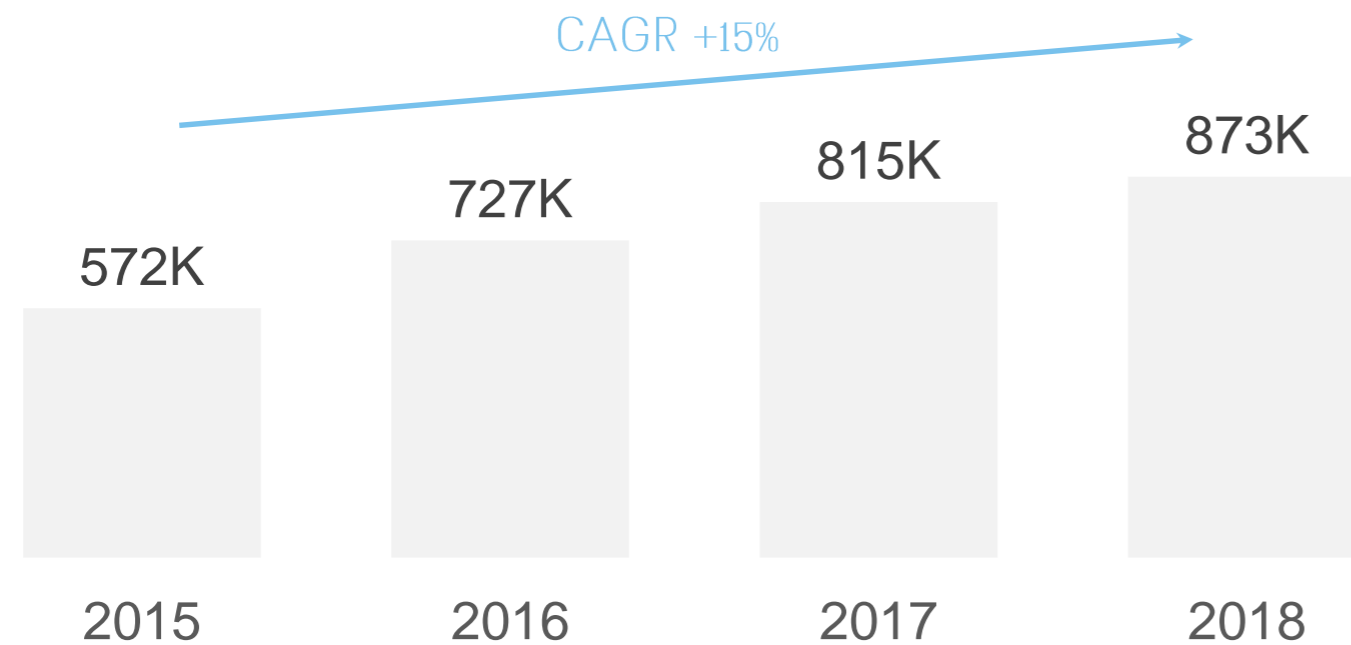
קיימות עשרות חברות
נוספות בקטגוריות אלו

קיימות מס' חברות
נוספות בקטגוריות אלו

מזרח האיחוד וחצי האי האיברי זהו כאזורים המועדפים לחדירה לאירופה



מכירות יחידות מזגנים 2015-2018

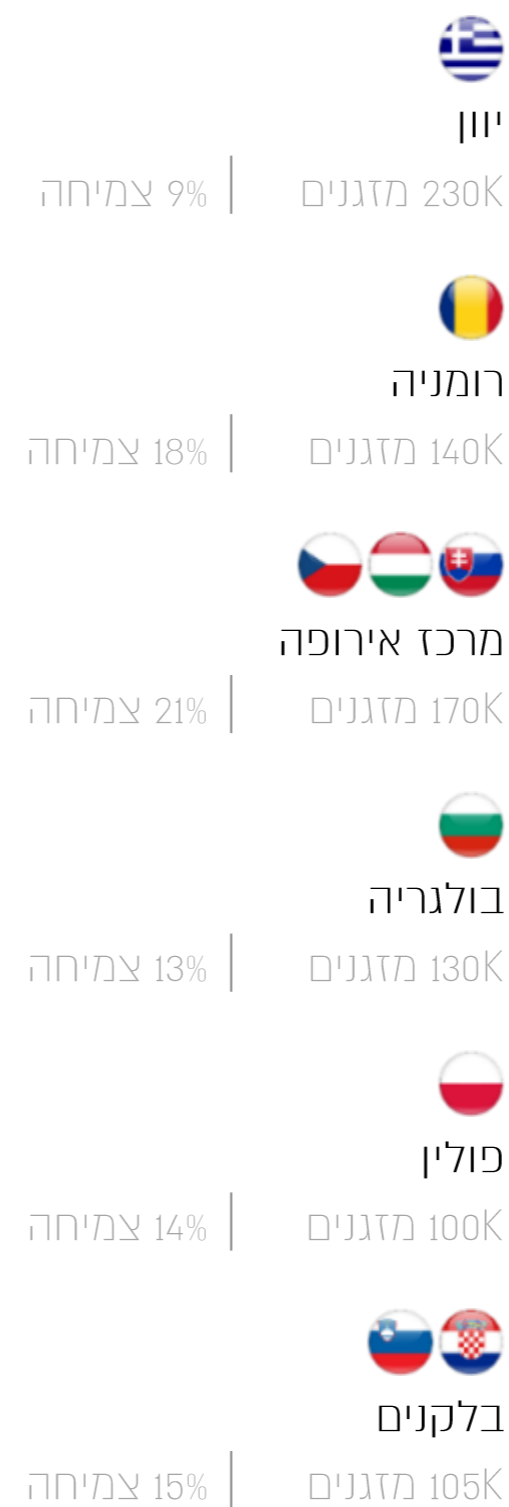


צמיחה מהירה ויציבה – מדינות מזרח האיחוד צמחו מהר, גם כשהמערב ירד

סביבה תחרותית נוחה – כ-45% מוצרים סיניים, מופצים ע"י שחקנים מקומיים

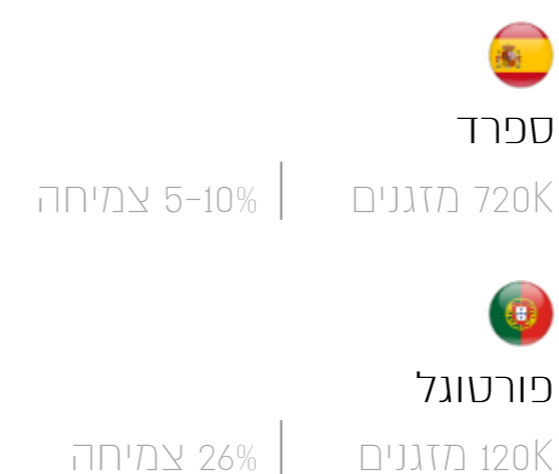
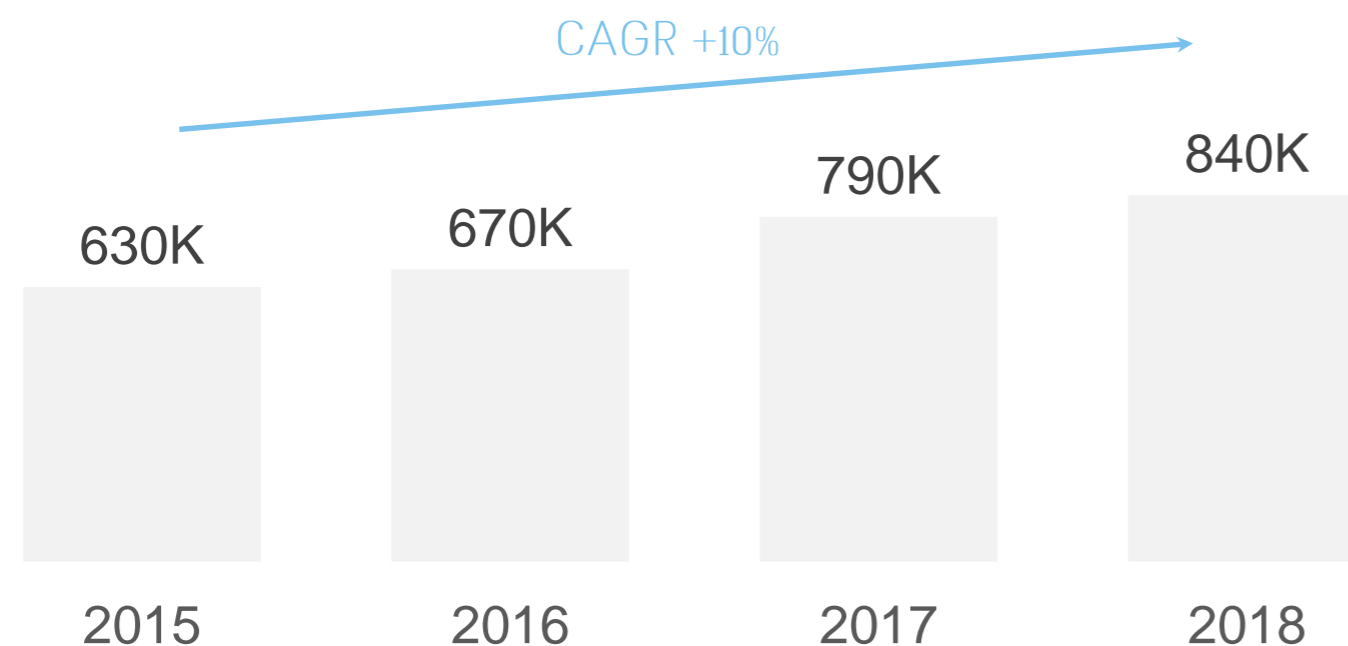
פרופיל מוצרים דומה – דמיון בסוג המוצר, רמות המחיר והסביבה הרגולטורית

שונות בערוצי הפצה – עצמת הערוצים (מפיצים, Retail, Online) משתנה בין המדינות



מזרח האיחוד:
שוק גדול וצומח
עם פוטנציאל
לבניית יתרון
תחרותי

מכירות יחידות מזגנים 2015-2018



חצי האי האיברי:
שוק אטרקטיבי
בצמיחה יציבה,
ובעל סביבה
עסקית נוחה

כשליש מהשוק מוצרים סינים וקוריאניים, השאר יפניים – השוק נשלט ע"י מוצרים יפניים (65%), אך נתח משמעותי גם לסיניים (30%)

סטנדרט שירות נמוך של שחקנים מקומיים המתבססים על יבוא 'סיני'

מפיצי משנה ערוץ ההפצה המרכזי – כ-50% מהשוק מפיצי משנה, Retail 30%

תרבות עסקית נוחה וכלכלות בעלייה – תמ"ג צומח, נוחות לעשיית עסקים, פתוחות מאוד ליצוא ויבוא

פרופיל מוצרים מגוון של Single ו-Multi – כ-80% המוצרים Single-Split, כ-20% מולטי/מיני מרכזי, מעבר של השוק ל-Inverter

כניסה לאירופה: עקרונות העבודה

- כניסה הדרגתית על בסיס רכישת חברות עם מכירות בסדר גודל של עשרות מיליוני דולר בודדים
- מינוף המותג המקומי והכנסה הדרגתית של מותג תדיראן
- הטמעת סטנדרט שירות ותפעול בהתאם לצרכי השוק תוך הטמעת יכולות תדיראן
- השקת מוצרים חדשים בהתאם לצרכי השוק תוך מינוף היכולות ההנדסיות של תדיראן
- מיצוי סינרגיות בפיתוח, בייצור וברכש (כולל הטבות ייצוא)



הרחבת הפעילות בתחום התייעלות אנרגטית, ניהול ומכירת אנרגיה

- גידול בדרישה לפתרונות התייעלות אנרגטית ומעבר לאנרגיות חלופיות ולייצור אנרגיה מבוזר

- תדיראן ממוצבת היטב לפעול בשוק זה:

- משקל גבוה של מערכות המיזוג בצריכת האנרגיה

- ידע, מוצרים ומומחיות

- ניסיון רלוונטי במסגרת 'שמים כחולים'

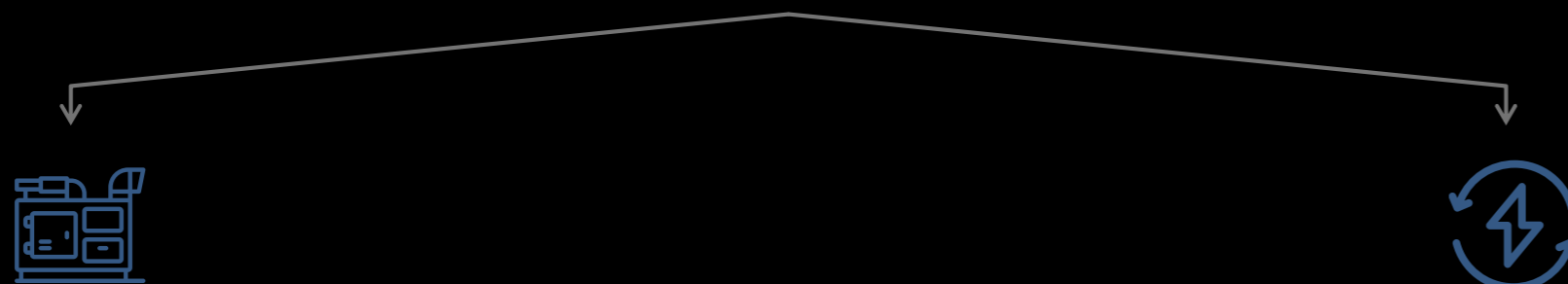
- אמינות גבוהה, מותג מוערך

- יכולות מימון



תדיראן מרחיבה את פעילות האנרגיה בשני שלבים

פעילות האנרגיה בתדיראן



שלב 1:

התייעלות בשימוש באנרגיה. הרחבת פעילות "שמיים כחולים" לסגמנטים נוספים

הפחתת הוצאות אנרגיה ע"י החלפת ציוד מיזוג, תאורה, והתקנת מערכות ניהול ובקרה

מינוף היכולות והידע שנצבר בשמיים כחולים

שלב 2:

ייצור אנרגיה מבוזר ואנרגיה חילופית

הפחתת עלויות ייצור והולכת אנרגיה ע"י ייצור עצמי ומקומי של אנרגיה ע"ב גז טבעי

שוק תחנות הכח הקטנות צפוי להגיע לכ-1.75 מיליארד ש"ח בחמש השנים הבאות (על בסיס הסדרת ייצור החשמל בגז טבעי של רשות החשמל)

סינרגיות בתחומי

ההקמה, השירות והתחזוקה, ערוצי מכירה, מוצרים (צ'ילר בספיגה וקו-גנרציה)



TADIRAN

א4 שימור המובילות בשוק המקומי: מיזוג ביתי

שימור המובילות בשוק מיזוג האוויר הביתי

רקע

שוק המיזוג הביתי בישראל מוערך בכ-2.2 מיליארד ₪ וצומח בקצב שנתי של כ-4.3%¹

שוק מיזוג האוויר המקומי צפוי לצמוח בשנים הקרובות

תדיראן עם נוכחות ומובילות בכלל הערוצים: מתקינים, סיטונאים, קמעונאים, שוק מוסדי

מיקוד האסטרטגיה

1 המשך חיזוק המותג

2 שימור הפער האיכותי במוצרים ובשירות

3 השקעה בבידול, טכנולוגיה וחדשנות

34 שימור המובילות בשוק המקומי: מיזוג מסחרי

הרחבה של הפעילות בשוק המסחרי-תעשייתי

רקע

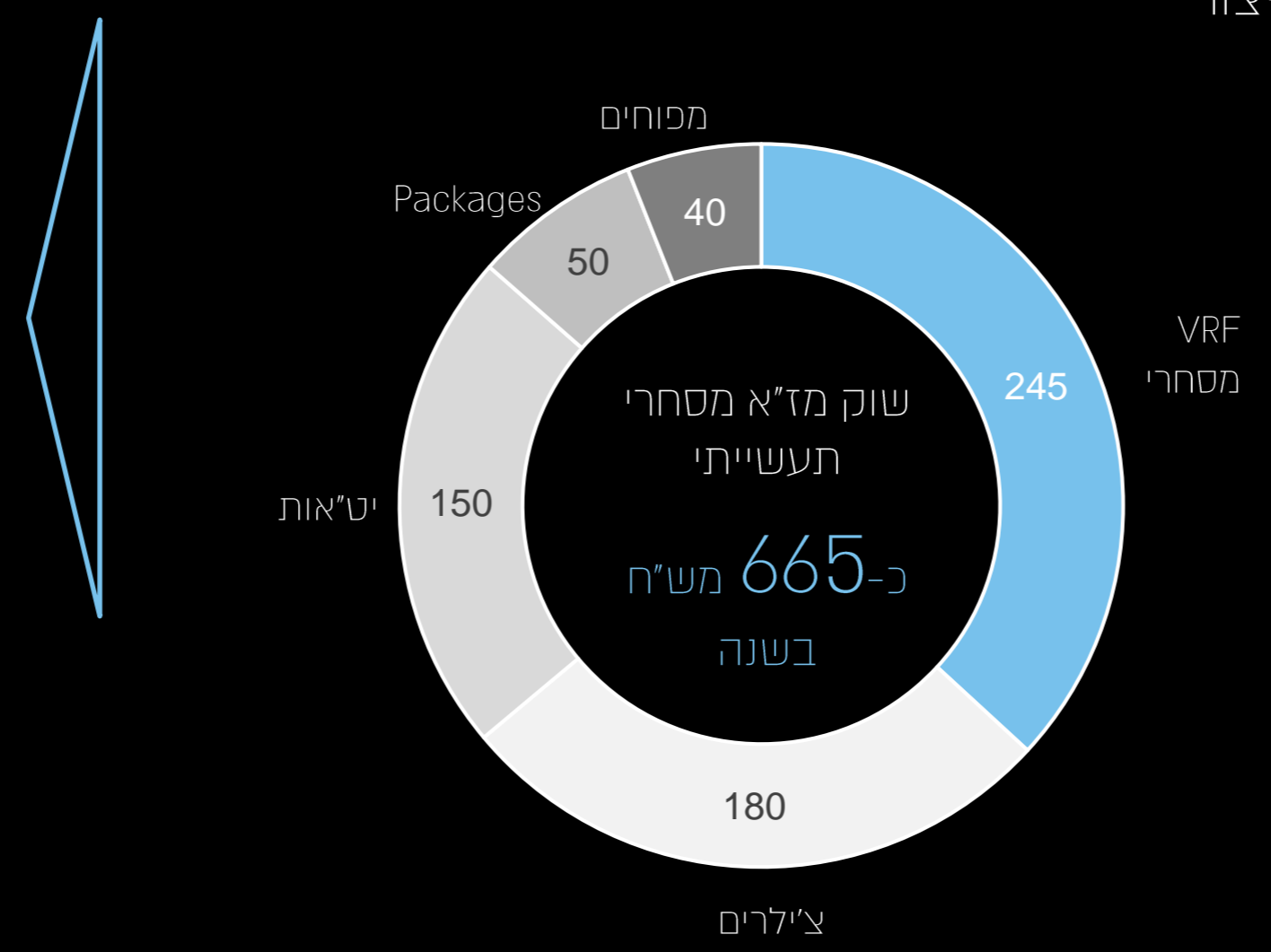
לתדיראן נתח שוק מצומצם יחסית מהשוק המסחרי-תעשייתי (כ-5% בעיקר על בסיס VRF וצ'ילרים)

תדיראן כיום לא נוכחת במספר סגמנטים / מוצרים שניתן להיכנס אליהם ולתפוס נתח שוק על בסיס פעילות יבוא וייצור

מיקוד האסטרטגיה

מינוף החוזקות של תדיראן להרחבת הצעת הערך ובניית סל מוצרים רחב:

- 1 מותג
- 2 רמת השירות ומערך שירות
- 3 יכולות הנדסיות
- 4 רשת קשרים עסקיים ושיתופי פעולה, יכולות יבוא וסחר



מקור: דוחות כספיים של חברות, ראיונות עם מתקינים, סיטונאים, יועצים, הערכת החברה

