

# VPP Solar Club

ניהול אנרגיה חכם ואיגוד נכסים מבוזרים (VPP)

להפוך כל גג למנוע רווח בבורסת האנרגיה: Own the Grid

ברק קינן - מייסד ומנכ"ל

ליאב וקנין - מנהל טכנולוגיה

SOLAR CLUB

# הבעיה: חוסר יעילות בשוק הסולארי המבוזר

1

## נכסים מפוזרים

אלפי מתקני סולאר פועלים בבידוד וללא סנכרון.

2

## אובדן רווחים

אובדן פוטנציאל מסחר של כ-50 מיליון ש"ח בשנה בישראל בלבד.

3

## חוסר איגוד (Aggregation)

ללא פלטפורמה מאחדת, המשתמשים מפספסים הזדמנויות למכירה בזמן שיא הביקוש.

4

## אתגר הרגולציה

המעבר לתעריף דינמי (תעויז) יוצר הזדמנות רווח אדירה, אך דורש טכנולוגיה מורכבת לניהול.

The Solution - The Brain of the New Grid

# הפתרון: אלגוריתם AI למסחר באנרגיה בזמן אמת

## מסלול סוללה פיזית (BESS):

- אגירה בשעות שפל ופריקה לרשת בשעות שיא (SMP).
- מקסום רווח מארביטראז' חשמלי אוטומטי.

## מסלול סוללה וירטואלית (VPP):

- הסטת עומסים חכמה (Load Shifting) ללא צורך בחומרה יקרה.
- תזמון מכשירים כבדים לשעות בהן מחיר החשמל בשפל.

# המספרים שמאחורי הרווח

המודל הכלכלי של VPP Solar Club, המאפשר מסחר חכם באנרגיה, טומן בחובו פוטנציאל רווחי משמעותי הן למשתמש הקצה והן לחברה, עם יכולת הרחבה אדירה.

20%

עמלת ביצוע

הכנסה של VPP Solar Club מהרווח הנוסף

₪300-₪500

רווח חודשי משוער

לבית בודד כתוצאה ממסחר בבורסת האנרגיה

₪800K

ההכנסה שלנו (MRR)

800,000 ש"ח בחודש עבור 10,000 בתים

₪4M

מחזור רווחים

4-מיליון ש"ח בחודש עבור 10,000 בתים

# Roadmap I-GTM

ציר זמן ואסטרטגיית חדירה

## Go-to-Market Strategy

- שת"פים עם מתקיני פאנלים
- שיווק ממוקד לשוכרים (Renters) שראינו באפליקציה

## Milestones

**Q1 2026**

סיום אינטגרציה מלאה ל-API של נגה (SMP, MCP, תחזית ביקוש)

**Q2 2026**

השקת פיילוט ממוקד עם 100 משתמשים ראשונים

**Q3 2026**

אופטימיזציה של אלגוריתם ה-AI על בסיס נתוני הפיילוט ותחילת שיווק ממוקד לשוכרים ומתקיני פאנלים

**Q4 2026**

הרחבת הפעילות וגיוס 1,000 לקוחות משלמים ראשונים

**2027**

פריסה ארצית והגעה לפורטפוליו של 100MW באמצעות שותפויות אסטרטגיות

# המודל הכלכלי - / The Business Model - The Profit Engine מנוע הרווח

## ✔ Performance Fee Model

Aligned Interests –  
ההצלחה היא משותפת,  
אנחנו מרוויחים רק  
כשהלקוח מרוויח.  
המערכת גובה עמלה  
מהרווח הנוסף והחיסכון  
שנוצר עבור הלקוח מעבר  
הרגיל (Baseline) לבייסליין  
שלו. מודל נטול סיכון  
שמייצר אימוץ מהיר בשוק

## ⓘ Revenue Streams

מנועי צמיחה מגוונים  
עמלות מסחר בזמן  
אמת: גזירת נתח  
מפעילויות ארביטראזי  
ומסחר דינמי בבורסת  
האנרגיה.  
אינטגרציות **API**:  
חיבור מערכות צד ג',  
יצרנים ומתקינים  
לפלטפורמה.  
שירותי ייעוץ אנרגיה:  
ערך מוסף מבוסס דאטה  
ואופטימיזציה מתקדמת.

## 📄 Scalability & Tech

מודל: **SaaS** \ **PaaS**  
כל לקוח חדש מוסיף  
רווח ישיר ללא עלויות  
תשתית או חומרה  
נוספות מצדנו. מנגנון  
הפצה דיגיטלי  
**Platform as a Service**  
המאפשר צמיחה  
אקספוננציאלית מהירה  
ב-**Mass Market** ושולי  
רווח גבוהים במיוחד.

## ✔ **B2B2C2G**: אסטרטגיית הנזילות וההפצה **WIN WIN**

הפלטפורמה שלנו מחברת ומאפשרת לחברות האנרגיה והמתקינים להגיע לצרכן  
הביתי \ מסחרי \ ציבורי לשנע למקסם יעילות אנרגטית וכלכלית תוך כדאי הפחת זיהום  
אוויר ושמירה על איכות הסביבה ומאגדת את הנכסים המבוזרים לכוח אנרגיה מנוהל  
שמייצרת ערך ויציבות ישירות מול מנהל המערכת הלאומי (**G** - נגה) ומפחיתה  
עומסים קריטיים על חברת החשמל.

# פיצוח ה-Mass Market: למה VPP Solar Club?

## קהל יעד:

VPP Solar Club: פונים ללצרן הביתי והבינוני (The Long Tail).  
מתחרים (nGrid / Ageera): מתמקדים בלקוחות מסחריים וחוות ענק.

1

## מודל טכנולוגי:

VPP Solar Club: API (Plug & Play) אוטומציה מלאה דרך.  
מתחרים: ציוד קצה תעשייתי ומורכב.

2

## גמישות:

VPP Solar Club: מאפשרים רוח גם דרך סוללה וירטואלית,  
ללא צורך בהשקעה בחומרה  
מתחרים: דורשים השקעה בחומרה.

3

## חווית משתמש:

VPP Solar Club: המערכת שלנו היא "חדר עסקאות בכיס"  
עם ממשק פינטק נגיש  
מתחרים: מערכות ניטור טכניות.

4

# המודל הכלכלי והדרך קדימה

מודל הכנסות:

**1**  
אנחנו מרוויחים רק כשהלקוח מרוויח (עמלה - **Performance Fee**)  
- מהרווח הנוסף שנוצר מעל הבייסליין)

יעד גיוס:

**2**  
אינטגרציות נוספות והגדלת **AI**-להאצת פיתוח ה **\$750K-\$1.5M**  
**MW** הפורטפוליו ל-**100**  
- יאפשרו לנו להגיע ל-**1,000** לקוחות משלמים וסיום פיתוח ה-**AI** תוך **12**  
חודשים

# הצוות שלנו



## ברק קינן – מייסד ומנכ"ל

יזם טכנולוגי בעל למעלה מ-20 שנות ניסיון בהקמה, אפיון והובלת מערכות מורכבות ותהליכים תפעוליים. מגיע בעולמות פיתוח התוכנה, בדיקות האיכות והאוטומציה. שותף עסקי ומנהל אופרציות מנוסה, מוביל יחד עם ליאב מיזמים משותפים משנת 2015. מופקד על החזון העסקי, האסטרטגיה ופיתוח המוצר ב-VPP Solar Club.



## ליאב זקנין – מנהל טכנולוגיה

מהנדס תוכנה וארכיטקט מערכות, בוגר הטכניון. בעל מומחיות בפיתוח תשתיות ענן, אינטגרציות API מתקדמות ואלגוריתמיקה בזמן אמת. יזם ושותף עסקי מנוסה, מנהל לצד ברק פעילויות טכנולוגיות ועסקיות משותפות מזה כעשור (כולל הקמת מרכז תרבות וסוכנות פרסום דיגיטלית). מוביל את פיתוח היימוח"י האלגוריתמי של הפלטפורמה.

# הופכים אנרגיה לכסף – VPP Solar Club הצטרפו למהפכת האנרגיה המבוזרת

דוא"ל: [BARAK@vppsolarclub.com](mailto:BARAK@vppsolarclub.com)

טלפון: +972-50-677-0772

אתר: [www.vppsolarclub.com](http://www.vppsolarclub.com)