



# INVESTOR PRESENTATION

August 2022



Highcon

מצגת זו של הייקון מערכות בע"מ ("החברה") נערכה כמצגת תמציתית בלבד, אינה כוללת את כל המידע אודות החברה ופעילותה ולא נועדה להחליף את הצורך לעיין בדיווחי החברה לציבור. אין לראות באמור במצגת זו משום מצג או התחייבות. לשם קבלת מידע מלא ומקיף על מצבה של החברה, עסקיה ותוצאותיה הכספיות ועל מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים עימם מתמודדת החברה, יש לעיין בדיווחים השוטפים והעיתיים של החברה. כמו כן, מצגת זו עשויה לכלול נתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים אשר פורסמו על-ידי צדדים שלישיים, ושהינם למיטב ידיעת החברה מידע פומבי. נתונים ופרסומים כאמור לא נבדקו על-ידי החברה באופן עצמאי.

במצגת זו, כללה החברה, בין היתר, תחזיות, תכניות, הערכות ומידע אחר המתייחסים לאירועים או לעניינים עתידיים, אשר מהווים מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע ונתונים כאמור מבוססים על הערכותיה הסובייקטיביות של החברה, ובכלל זה בקשר עם תכניות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, התפתחויות כלכליות, ענפיות ואחרות, וניתוח מידע כללי שעמד בפני החברה במועד פרסומה של מצגת זו.

**אין וודאות בדבר התממשותו של המידע הצופה פני עתיד האמור והוא עשוי להתממש, או שלא להתממש כלל, חלקו או כולו, באופן שונה, ואף מהותית, מכפי שנחזה. זאת, כתוצאה מגורמים אשר לא ניתן להעריכם מראש או אשר אינם בשליטתה של החברה, ולרבות כתוצאה משינויים בשוק הפעילות של החברה ומהסביבה הכלכלית והתחרותית בה היא פועלת; מהתפתחויות רגולטוריות, טכנולוגיות ואחרות העשויות להשפיע על החברה, פעילותה ותוצאותיה, ובכלל אלה, התפתחויות הנובעות ממגפת הקורונה והשלכותיה על החברה, לקוחותיה וספקיה, אשר עלולות לעכב או לפגוע ביכולת החברה ליישם את תכונותיה ותחזיותיה; מיישום כללי החשבונאות בקשר עם דוחותיה הכספיים של החברה באופן שונה (ואף מהותית) מכפי שהוערך על-ידי החברה, וכן מהתממשות כל או חלק מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה כפי המפורט על-ידיה בדיווחיה השוטפים והעיתיים. לפיכך מודגש ומובהר בזאת, כי התוצאות העתידיות של ביצועי החברה עשויות להיות שונות, ואף מהותית, מאלו שהוצגו במצגת זו.**

המידע הכלול במצגת וכל מידע אחר שיימסר במהלך הצגתה (ככל שתוצג) אינו מהווה בסיס לקבלת החלטת השקעה, ואינו מהווה המלצה או חוות דעת, וכן לא מהווה תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי. רכישת ניירות ערך של החברה מחייבת בדיקה מעמיקה של מסמכי ההצעה, ושל המידע המפורסם על-ידי החברה וכן ניתוח ההיבטים המשפטיים, החשבונאיים, הכלכליים והיבטי המס, בהתאם לנסיבותיו של כל משקיע. מצגת זו אינה מהווה הצעה או הזמנה לרכוש ניירות ערך של החברה.



# The Highcon's Digital Transformation

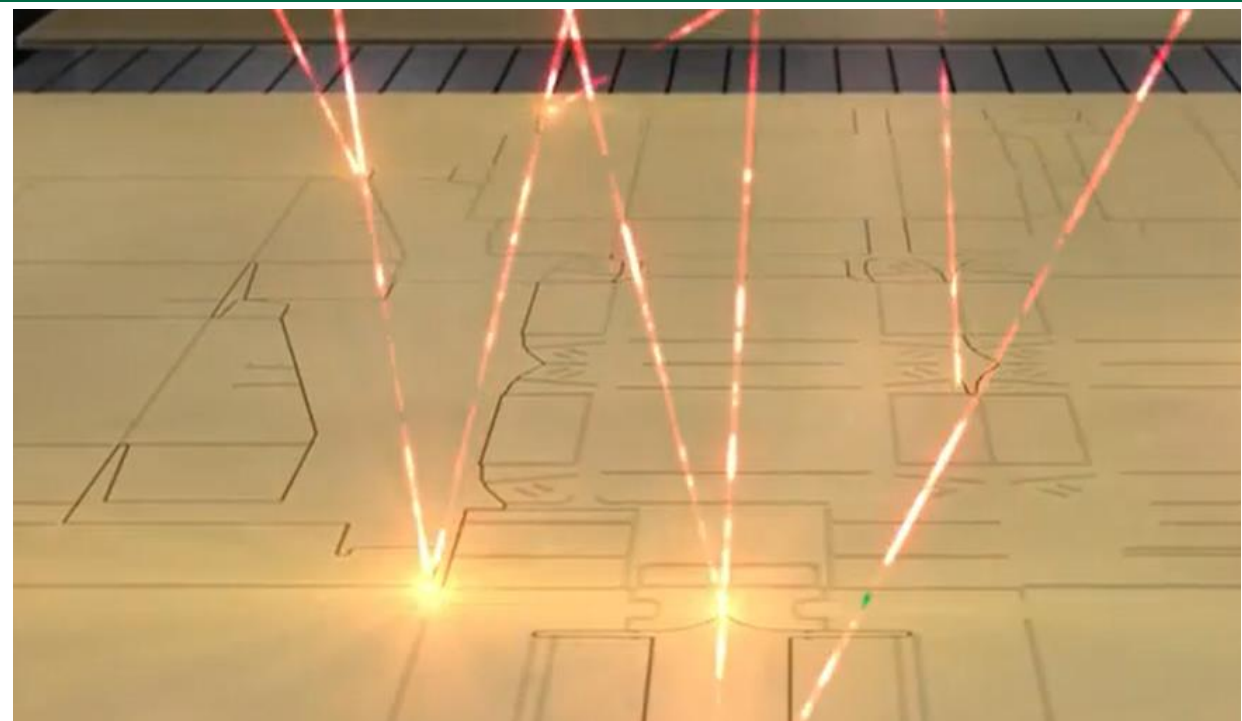


# The Highcon Vision

To serve the world by making paperboard packaging and display more **agile, sustainable and engaging**



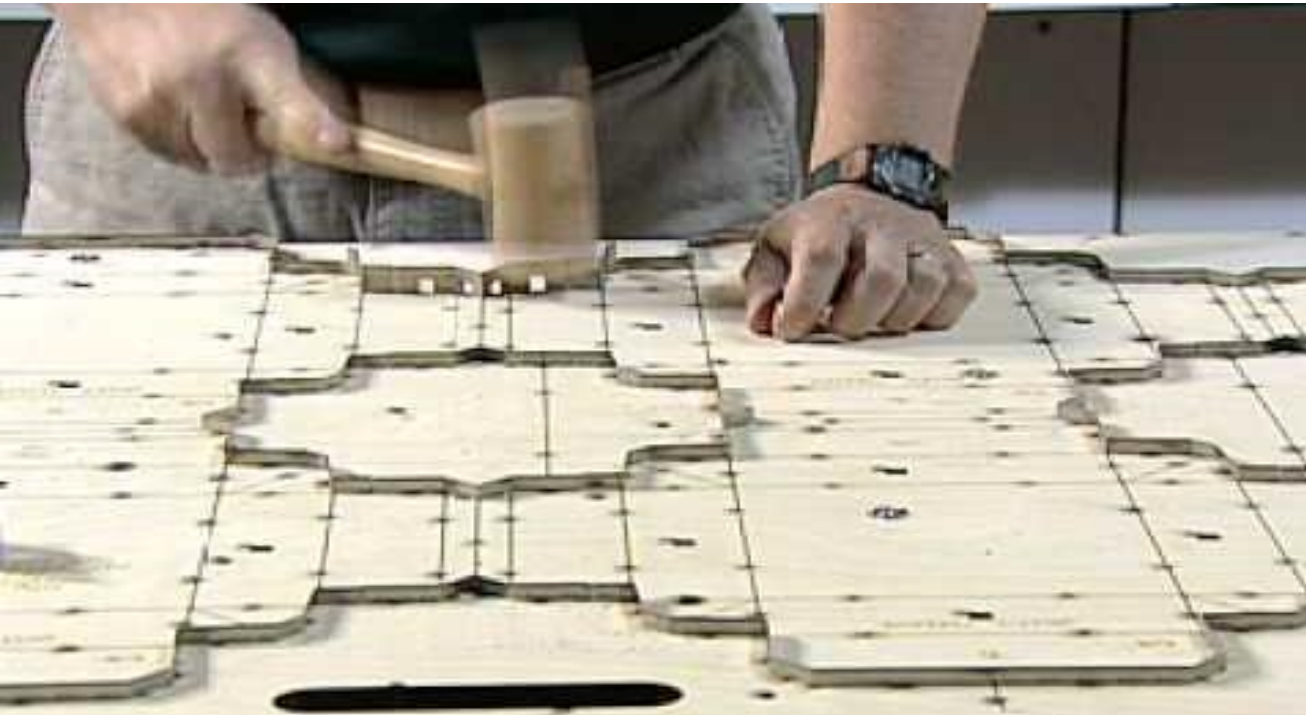
**Yesterday**



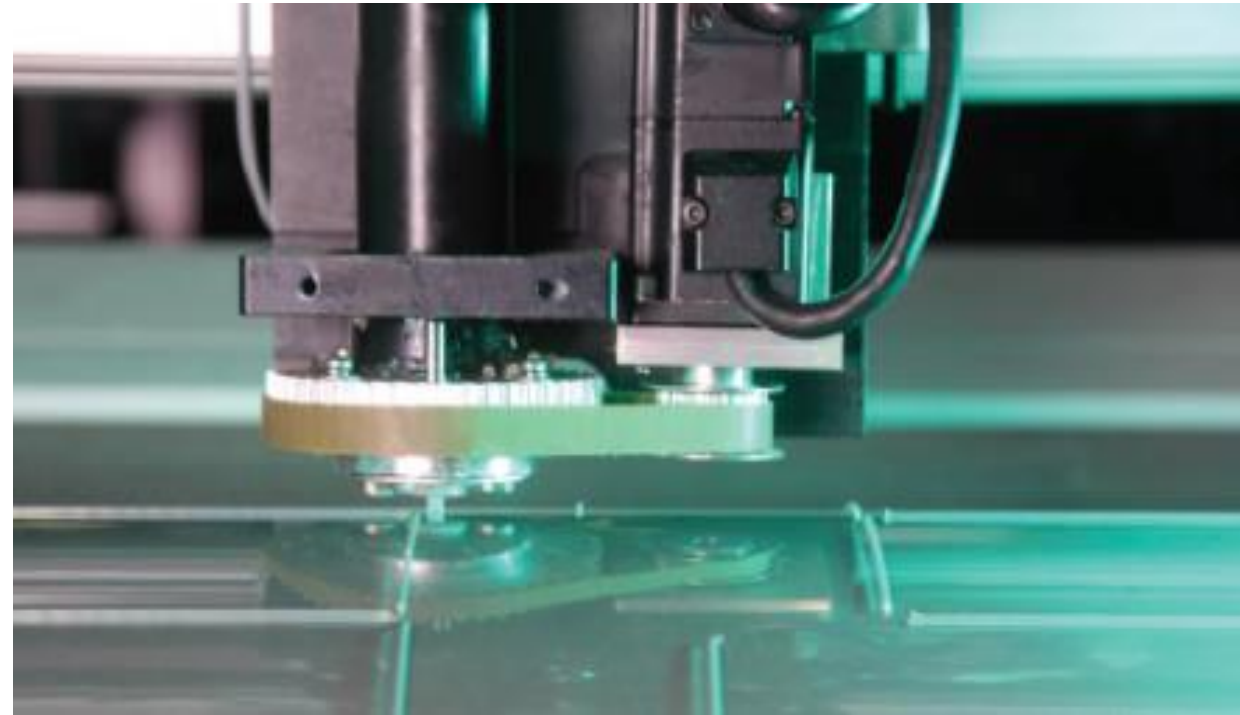
**Today**

# The Highcon Mission

To accelerate the adoption and usage of our digital finishing solutions to **empower efficiency and innovation, effectiveness and sustainability** for both converters and brands



**Yesterday**



**Today**



# The Gap in Packaging - Prepress & Print already digital

The cutting & creasing are **still analog** - Highcon is leading the **digital revolution**



Prepress  
100%  
Digital penetration

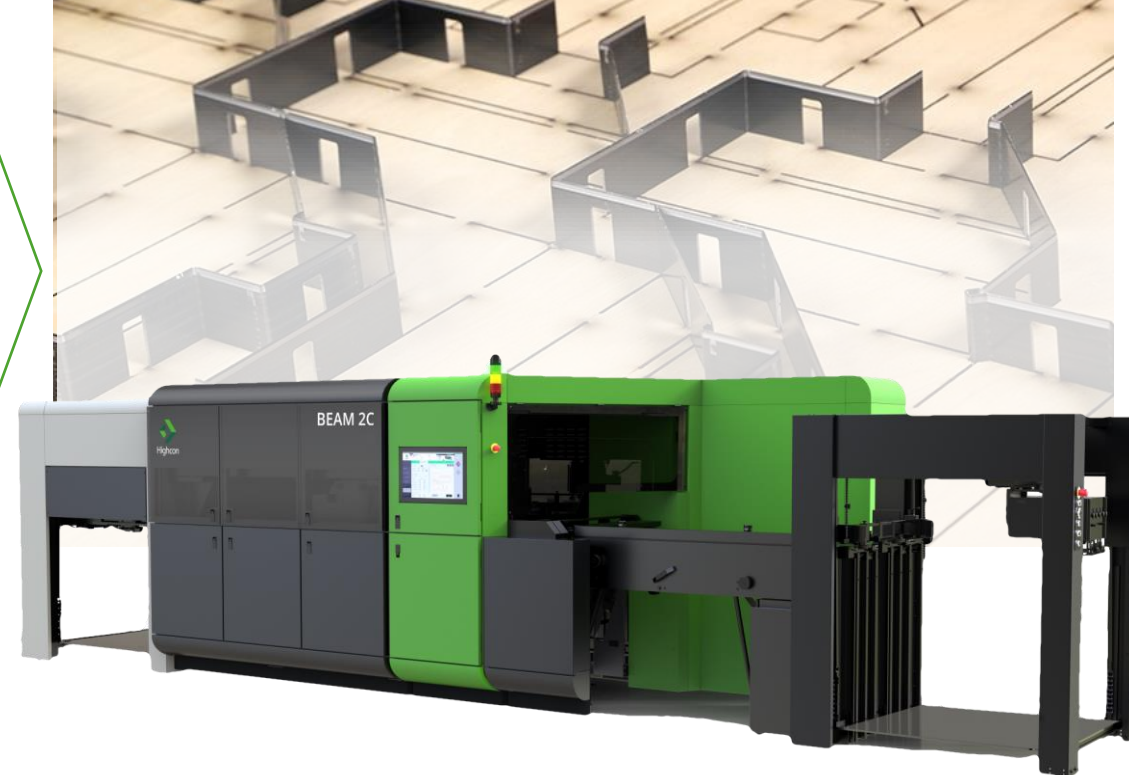


Print  
~14%  
Annual growth



Highcon

Going Digital NOW!





Highcon

## Table of Contents

H1 2022 Financial Results

Our Customers

Linney Case Study

Sustainability getting real traction

Our market visibility

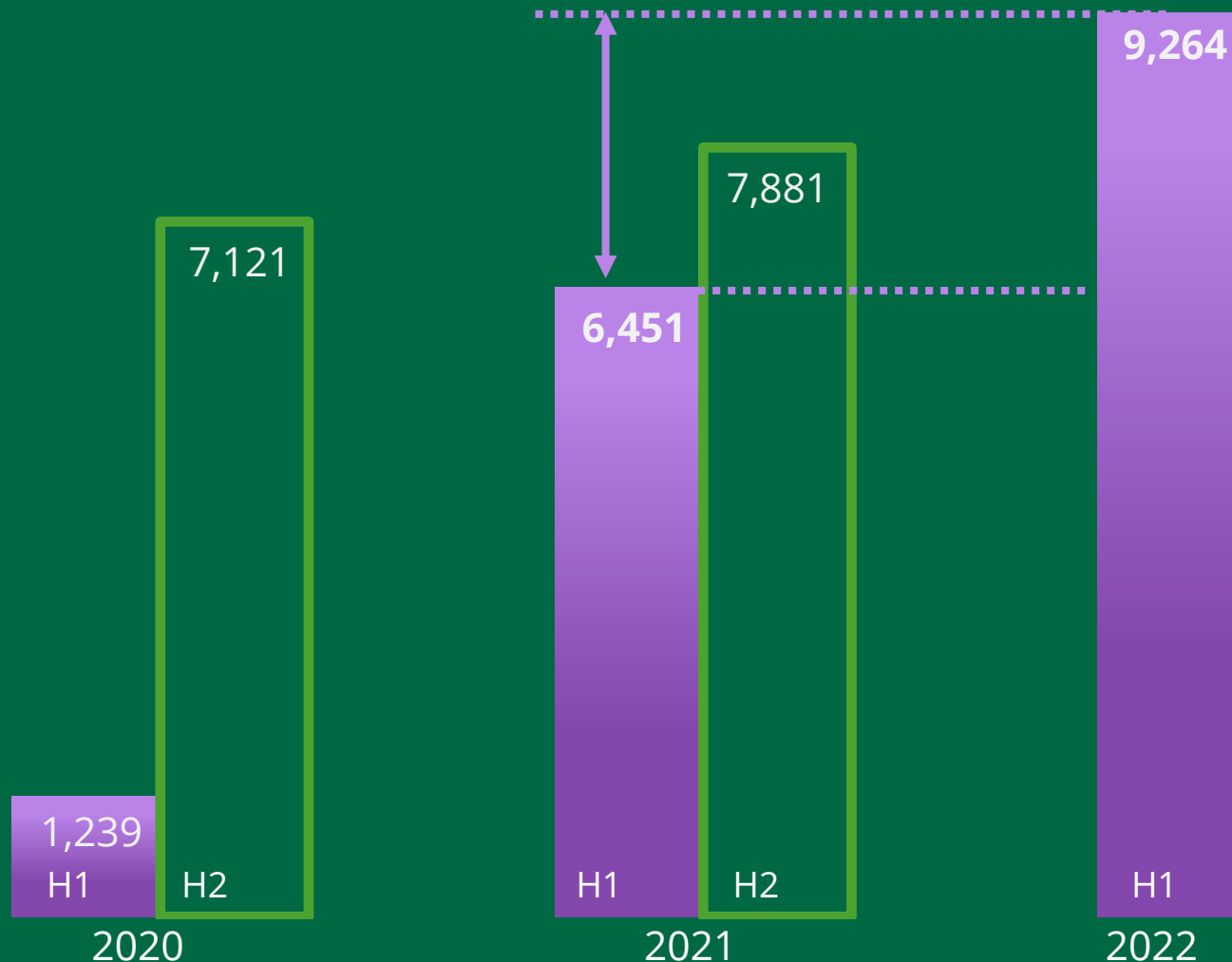
# Revenues H1 2022 Compared to Previous Years

Last 12 months Ended June 22 - \$17.1M



Revenues K USD

An increase of 44%  
From H1 2021 to H1 2022



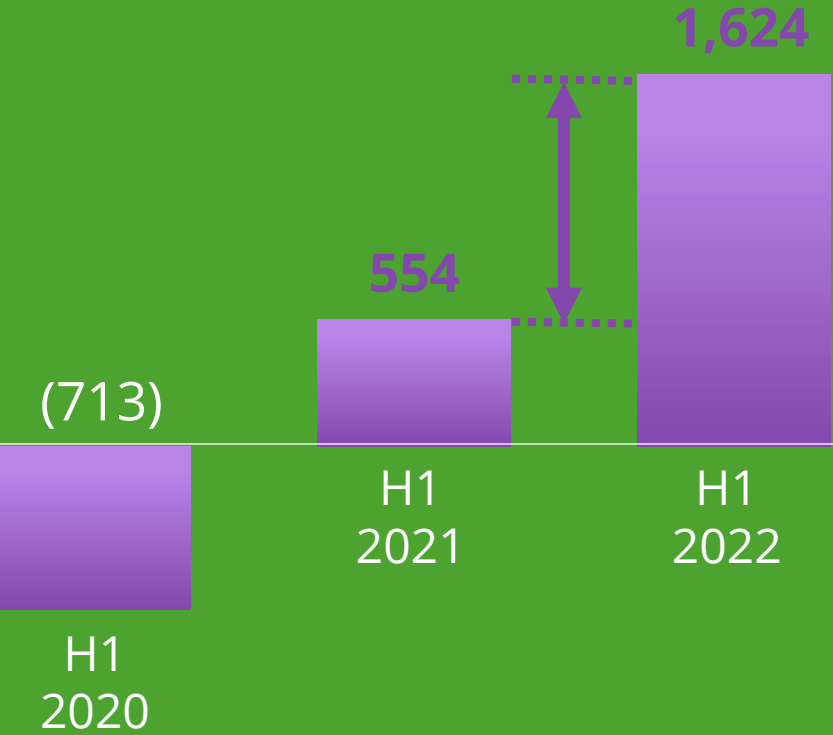
**Order Backlog for Systems - \$5M  
(out of which \$3M are conditional)**



# Gross Margin

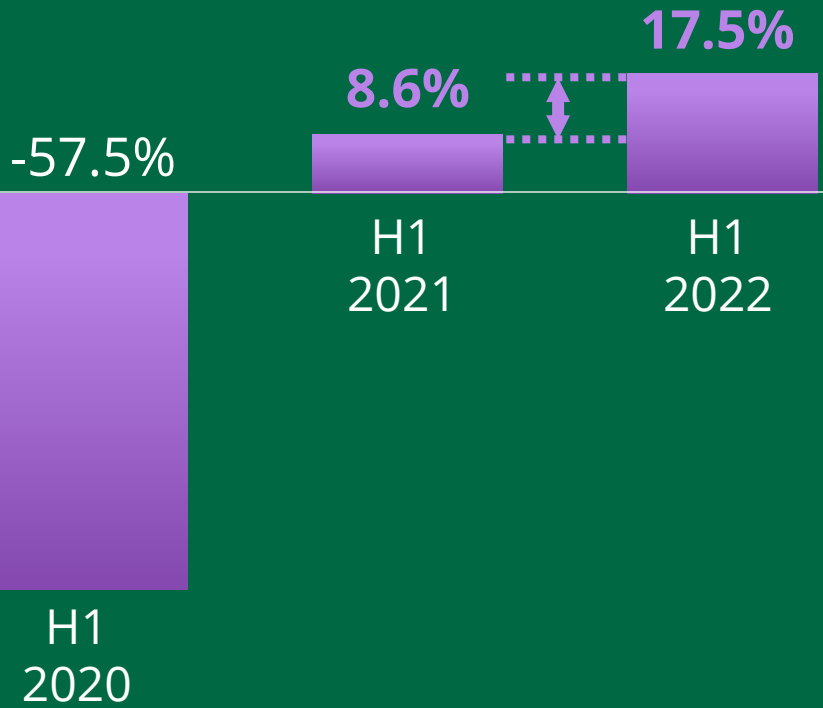
USD

Increase of 193%



Percentage of GM

Increase of  $\approx 9\%$  points



# Profit & Loss Statement - GAAP

	6 months ended June 2021	6 months ended June 2022
	USD' 000	
<b>Revenues</b>	6,451	9,264
Gross Profit	554	1,624
% Margin	<b>8.6%</b>	<b>17.5%</b>
R&D	5,427	6,961
Sales and Marketing	2,186	2,668
G&A	3,126	2,810
Operating Expenses:	10,739	12,439
<b>Operating Loss</b>	<b>10,185</b>	<b>10,815</b>
<b>Net Loss (*)</b>	<b>11,413</b>	<b>12,105</b>



(\*) Includes Amortization of Stock based compensation June 2022 - \$1.5M; June 2021- \$2.6M

# Balance Sheet - Highlights

## Cash & Short-term Deposits

- Dec 21: \$23.5M
- June 22: \$24M (\*)

## Current Liabilities

- Dec 21: \$12M
- June 22: \$ 12.3M

## Inventory

- Dec 21: \$6.2M
- June 22: \$10.7M

## Long-term Liabilities

- Dec 21: \$9.9M
- June 22: \$9.7M

(\*) Cash Balance \$24M + Credit facility \$17M (Long & short term)





# Our Industry is Healthy and Growing!

## Our Customers / Prospects



36%

Revenue growth of 36% to €6,385 million, EBITDA growth of 50% to €1,174 million

INTERNATIONAL



13%

Revenue growth of 13% to \$5,389M.

Net earnings up by 18.3% to %511M.



14%

Revenue growth of 14.6% to \$5.5B, Net income of \$378M up by 51%, Record Consolidated Adjusted EBITDA of \$1.006 billion increased 24.0% year-over-year (Fiscal Q3 – Qtr to 30 June)



The word for fine paper

30%

Revenue growth of 30.5% to \$1,818 million, EBITDA before special items \$371M, up by 156% (Fiscal Q3 – Qtr to 30 June)



72%

Revenue growth of 72% to €2,281M, EBITDA growth of 142% to €376M, Capex up by 64% to €174M (Half to 30 June)



36%

Revenue growth of 36% to \$2,358M, though “net organic sales only grew 4%”. Adjusted EBITDA was up 60% to \$396M



21%

Revenue growth 21% to £7,241M. Adjusted profit up 23% to £616M. (Full year to 30.4.22.



37%

Revenue growth of 37.2% to €4,505, underlying EBITDA from continuing operations €942, up 66% YoY

# Our Industry is Healthy and Growing!

Industry leading vendors



## HEIDELBERG

**Revenue growth of 20%** to €530M,  
EBDITA increased by 133% to €35M.  
(Fiscal Q1 – Qtr to 30 June)

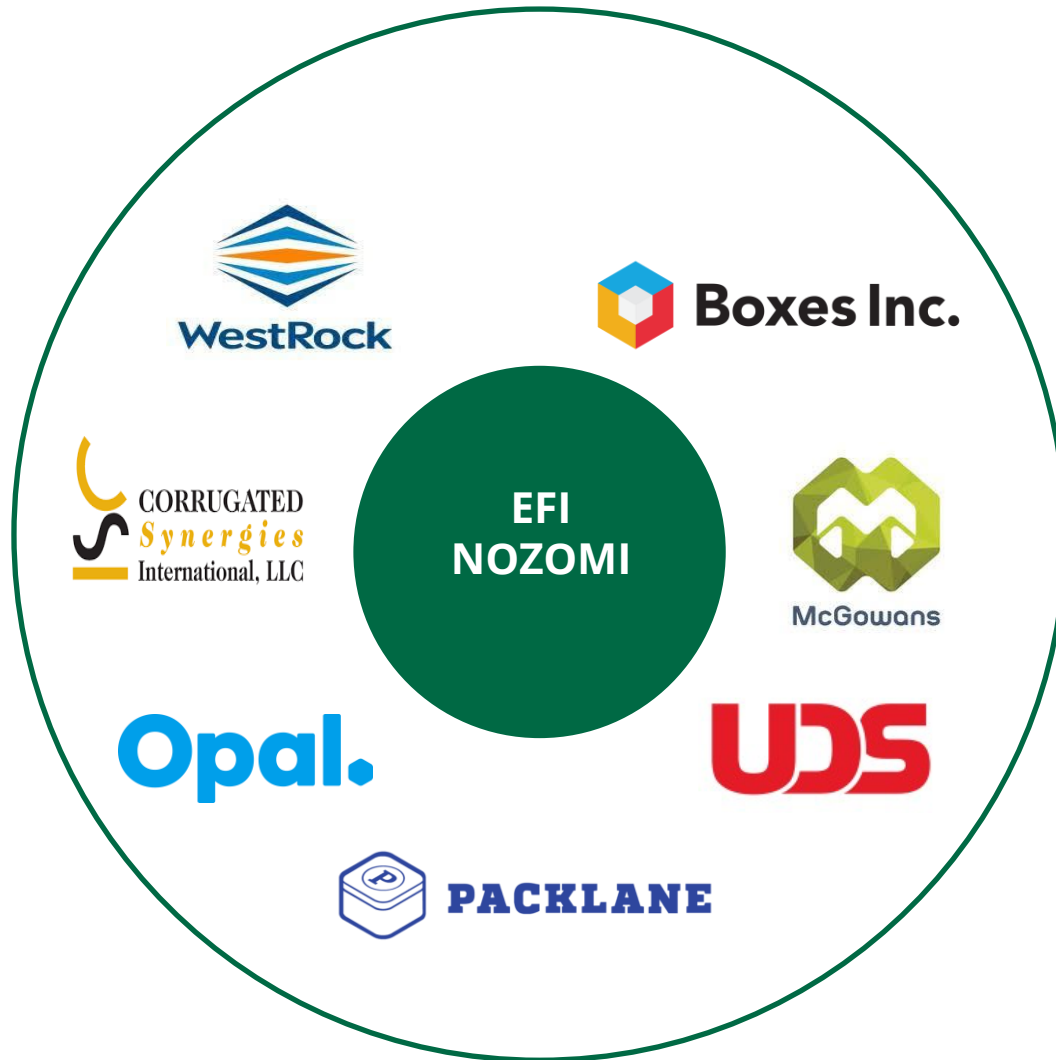
## BOBST

**Revenue growth of 15.7%** to 772.5M CHF. Operating  
result (EBIT) increased by 96% to 28.6M CHF. Net  
result improved from 5.1M to 21.6M. (Half to 30 June)



# Highcon's Customer Base – Selected Customer

Strong digital print attachment / leading converters



(\*) In advanced discussions with major players



# Repeat Business

## Validation of Highcon's Go-to-Market Strategy



### **The BoxMaker - In less than 18 months - 3 units**

*"Had we known how well it would all come together and how quickly, I think we would have made this decision at least a year ago. So, the main learning is I wish we had made the decision a year earlier,"*

*Richard Brown, CEO – The BoxMaker*



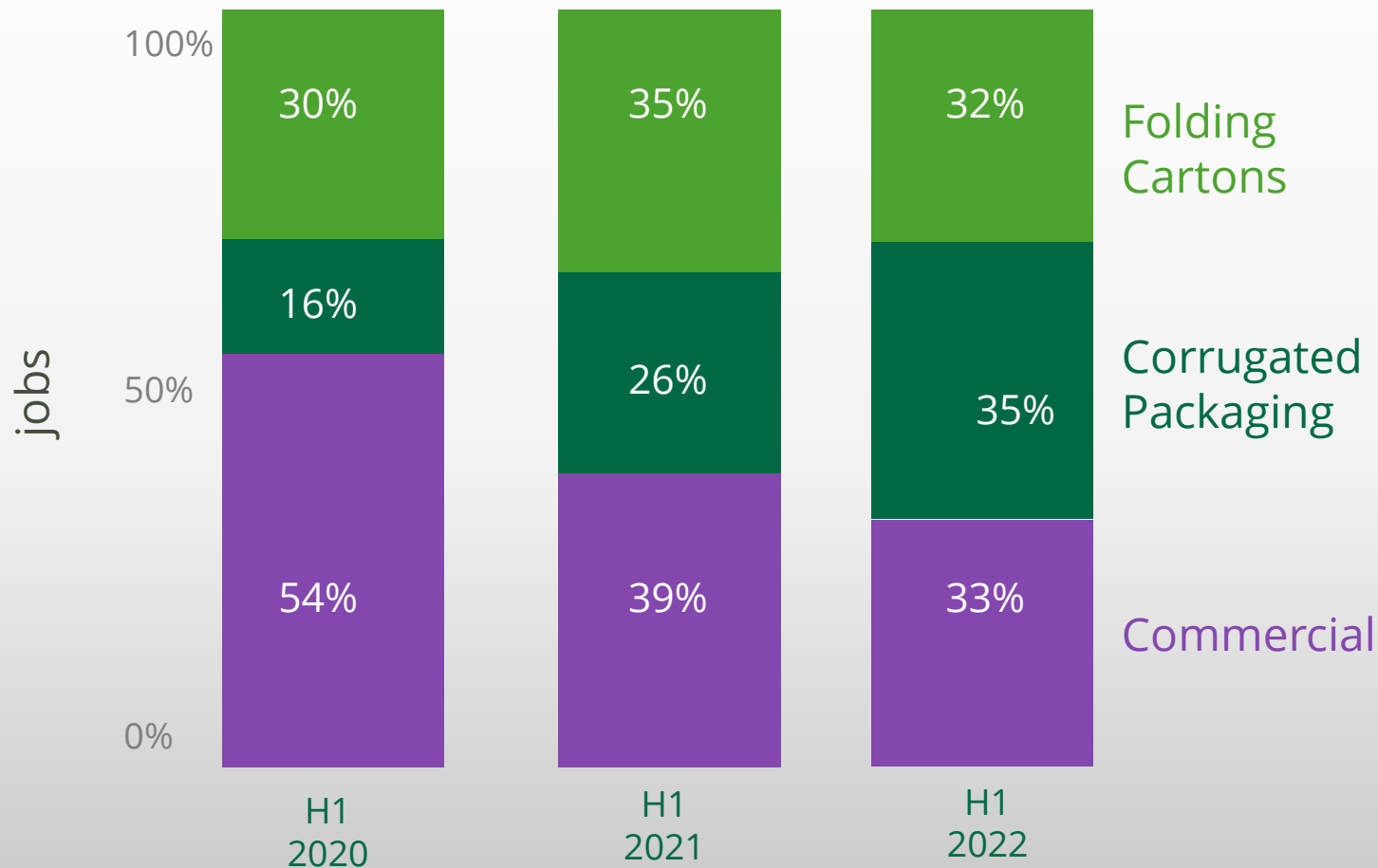
### **Digital Room - In less than 24 months - 4 units**

# Highcon's Pivot to Packaging Continues

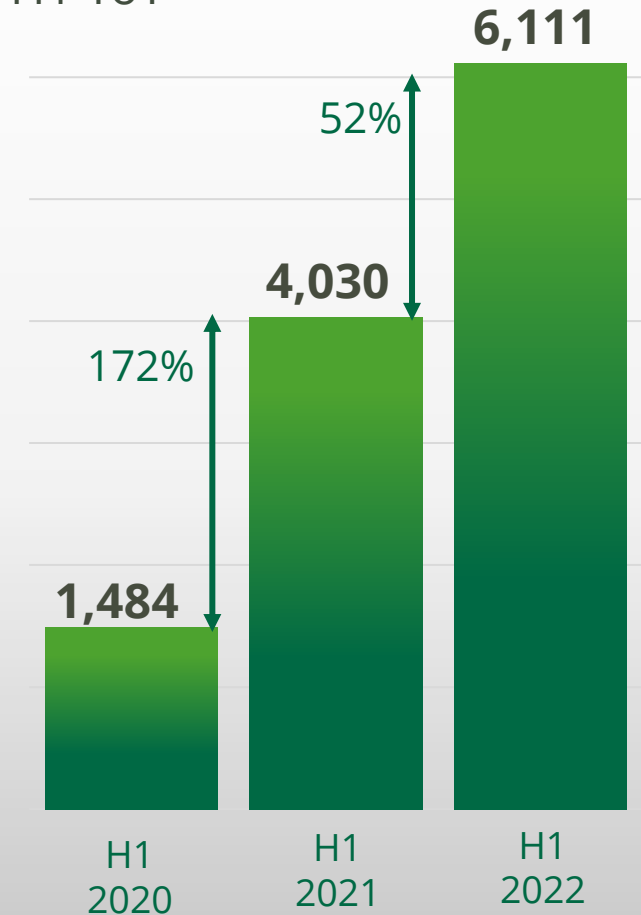
Corrugated is now the company's biggest segment



Double digit job growth in H1(\*)



Corrugated Jobs Growth H1 YoY



(\*) Growth slower than planned primarily due to customers delaying installations of new units (units already delivered and revenue recognized)

# Leading Brands Already Using Highcon Technology

Our customers' customers – Highcon is serving main-stream customers



**Tefal**



Mercedes-Benz



**Audi**



PORSCHE

L'ORÉAL



*Coca-Cola*

**Nestlé**

*Kellogg's*

**Lepetto**  
PARIS



**FORTNUM  
& MASON**  
EST 1707

  
SEPHORA

**Colgate**

**FAUCHON**  
PARIS

**Mondelēz**  
International





# Linney Case Study: Business Impact

Highcon installed the Highcon Beam 2 at Linney in 2020



Highcon

## Highcon VIP Event at Linney

15th June, 2022, Mansfield, UK

*"What our investment in Highcon has allowed us to do is probably knock 12 hours out of a campaign, and you know 12 hours out of a 3-4 day campaign is quite substantial isn't it? What this has allowed us to do was to not have a reliance on die-making. We've bought all that in-house and not have to wait 12 hours for someone to come up with something, but actually 20 mins, or thereabouts, which is a huge difference,"*

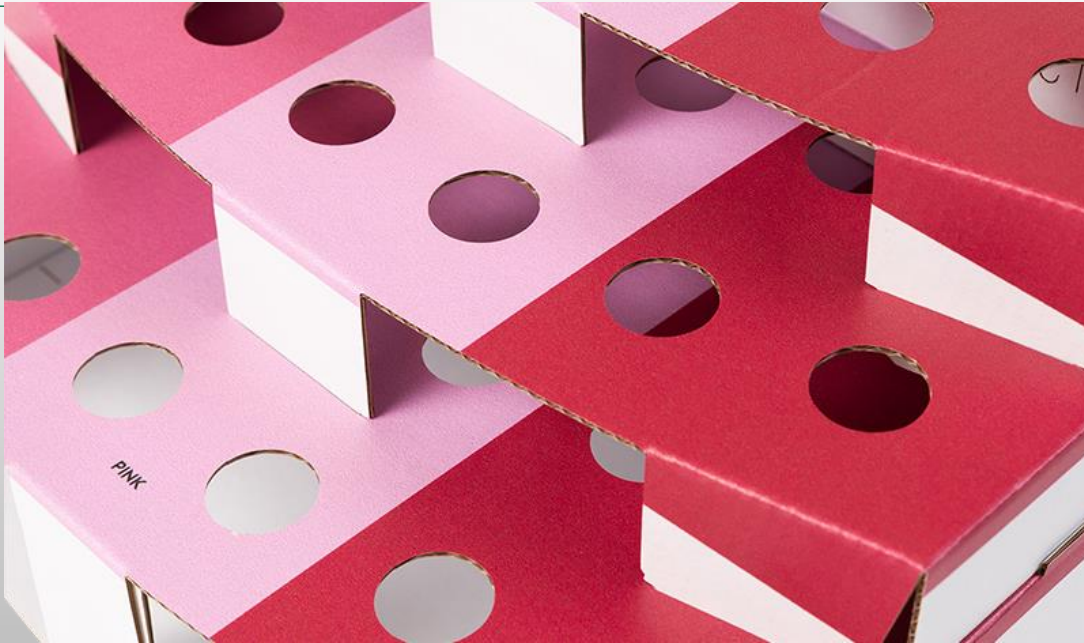
Charles Linney,  
Executive Director, Linney.



# Linney Case Study: Addressing Real Pain!

## Production Challenges Before Highcon

- Cutting tables too slow for more than 50 units
- Production pressures during die ordering and manufacturing
- Very large and heavy dies hard to store
- Problems disposing of mixed substrate forms



## Highcon eliminates time-consuming steps

- Much faster production speed (sheets per hour)
- Minimal setup times (no dies setup or storage)
- Greater creativity and detail achieved
- Workflow adapted to smaller sheet size, taking advantage of both Digital and Litho printing
- Improved productivity by ganging different jobs together

# Linney Case Study: Sustainability Impact

93 tons of materials saved by Linney in ~18 months

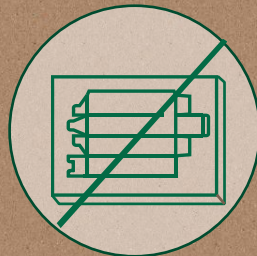


By using Highcon's digital cutting and creasing solution, Linney has saved:

- **4,624 fewer cutting dies**, which equates to 92 tones of wood, metal and rubber
- **72 tones** of carbon emissions by eliminating the need to manufacture and dispose of dies

## Environmental equivalent of:

- **35 flights** from London to New York
- **Two and half football pitches** in the rainforest



**NO DIES**



**LIGHT-WEIGHTING:**  
Non-Crush Technology



**MONO MATERIAL**  
Insert Replacement



# Peer-Reviewed Scientific Publication:

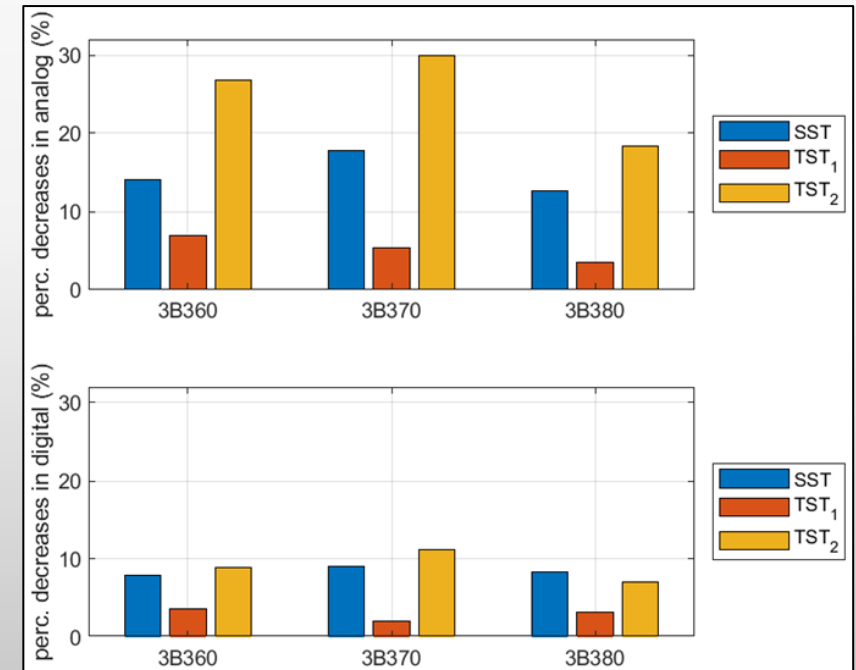
Confirms Highcon's improved box strength & light weighting opportunity

**Highcon has long asserted that its non-crush creasing technology makes boxes stronger**

Academics at the Poznan University of Technology and Poznan University of Life Sciences proved this:

- **Highcon better preserves** the inherent mechanical properties of the board **than analog die cutting**
- **Boxes cut-and-creased on Highcon are stronger** than the same boxes finished on conventional sheetfed die cutters
- These properties allow use of **lighter-weight board on Highcon** systems thus **“saving more trees that are our common good”**

<https://www.mdpi.com/1424-8220/22/13/4800>



# H1 2022 - Increasing our visibility!

CCE International  
Munich



FEFCO Summit  
Amsterdam



15-17  
Mar

6 - 8  
Apr

18-20  
May

29-30  
Jun



AICC Spring Meeting  
California



FuturePrint Leaders Summit  
Geneva



# Summary

1. Healthy revenue growth.
2. Selling to prominent customers with a potential for repeat business.
3. Demonstrating already repeat business from existing customers.
4. Operating in a very healthy industry with strong growth and profitability.
5. Happy customers.
6. Improving gross margin.
7. Investing in the future:
  - Field support scale up
  - R&D to expand product offering
8. Solidify our cash position.







# Thank You