



Investing in Highcon

November 2023

מידע משפטי

מצגת זו של הייקון מערכות בע"מ ("החברה"), נערכה לשם תמצית ונוחות בלבד, ואינה מיועדת להחליף את הצורך בדיווחים שפרסמה החברה לציבור.

במצגת זו החברה כללה "מידע צופה פני עתיד", כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. המידע כאמור כולל בין היתר, כוונות, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים ומידע אחר, לרבות בדרך של גרפים וטבלאות, המתייחסים או נוגעים לחברה או לגורמים אחרים או לאירועים ועניינים עתידיים, המסתמכים בין היתר על הערכות הנהלת החברה, ניסיון העבר, נתונים בנוגע למצבה הנוכחי של החברה, עסקיה, תחומי פעילותה ועובדות ונתונים מאקרו כלכליים ואחרים הידועים לחברה נכון למועד הכנת מצגת זו, לרבות נתונים ופרסומים אשר נמסרו או פורסמו על ידי גופים וישויות שונות, והחברה אינה אחראית לנכונותם, דיוקם או שלמותם של המידע והנתונים האמורים, ומידת התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטתה של החברה.

בנוסף יצוין כי, מידע צופה פני עתיד זה, מטבעו, הינו בלתי וודאי וכפוף לסיכוני אי-התממשות, בין היתר עקב גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות הקבוצה כמפורט בדיווחי החברה, וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ומגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה. לפרטים נוספים ראו האמור בגורמי הסיכון בדוח התקופתי של החברה לשנת 2022.

לפיכך, מובהר ומודגש, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה וכן אופן מימוש יעדיה של החברה בעתיד עשויים להיות שונים מהותית מהמידע צופה פני עתיד המובא במצגת זו. בהתאם לאמור, תוכניות החברה המתוארות במצגת זו עלולות שלא להתממש כלל או שלא להתממש באופן בו מעריכה החברה, והחברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות נתונים, תחזיות או הערכות שנכללו בה, על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר פרסום מצגת זו.

המצגת אינה מהווה הזמנה לרכישה של ניירות ערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות לרכישה כאמור, והמידע הכלול במצגת מוצג למטרות נוחות בלבד, אינו מהווה בסיס לקבלת החלטות השקעה, יעוץ, המלצה, חוות דעת או הצעה באשר לכדאיות השקעה או פעולה כלשהי בניירות הערך של החברה, ואינו מחליף את שיקול הדעת, בדיקה עצמאית ויעוץ אישי. החברה לא תישא באחריות לנזקים והפסדים כלשהם העלולים להיגרם כתוצאה מהשימוש במידע במצגת זו.

Why Highcon is a good investment proposition

Support Highcon in scaling to cross the chasm



- **Proven** business model, **undervalued** company, seeking **scale**

→ *Upside opportunity (*)*

- **Growth Opportunity 1: Folding Carton**

- Timing: **drupa 2024** – unique industry milestone and inflection point in 4-yearly innovation and buying cycle
- 2023 wins momentum

(At the last drupa, Highcon took >\$40M in orders and LOIs)

→ *Revenue growth upside*

- **Growth Opportunity 2: Corrugated**

Recently announced **BHS Corrugated** partnership – with world-leading supplier of essential corrugating equipment

→ *Revenue growth upside*



(*) June 2023 Financial reports included "Going Concern"



Highcon

The world's
pioneer in
*digital finishing
solutions*,
transforming
the packaging
and display
industries

2009

Founded

\$>100M

Invested
in R&D

80

Employees

2020

TASE IPO

79

IP Patents
(issued & pending)

80(*)

Installed Systems
Worldwide

Global

Israel HQ, US, Europe

\$16B+

Addressable Market

~\$100M

Cumulative
Revenues



L'ORÉAL

SEPHORA

Tefal



FORTNUM & MASON
EST 1707



A sample of brand owners with packages or displays made on Highcon

(*) 20 units are multi-units at 8 customers

How Highcon makes a difference

Highcon's digital die cutting supports brands with mega-trends



Business Agility

React quickly to opportunities and changes



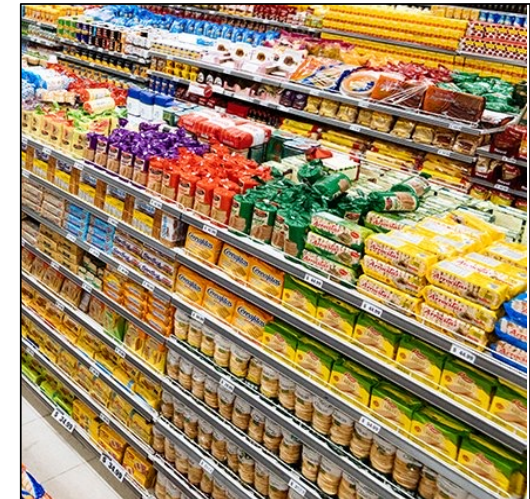
Sustainability

Die elimination, corrugated lightweighting



Zero Inventories

Improve cash, eliminate obsolescence



SKU Proliferation

More products, smaller batches

Industry Transformation

Highcon's disruptive solutions are part of Packaging Transformation



- Transforming enormous, traditional industries is a huge opportunity , not without challenges
- All the more so, when the industry is capital-intensive with long depreciation cycles, e.g.

Smurfit Kappa LON:SKG

Revenue: £10.93B
Gross M&E : £7.251B
Net M&E: £2.983B
Net M&E/Revenue £0.27

Graphic Packaging NYSE: GPK

Revenue: \$9.44B
Net M&E: \$7.332B
Net M&E/Revenue \$0.78

DS Smith LON:SMDS

Revenue: £8.22B
Gross M&E: £5.194B
Net M&E: £3.634B
Net M&E/Revenue £0.44

WestRock NYSE:WRK

Revenue: \$20.31B
Net M&E: \$16.59B
Net M&E/Revenue \$0.82

M&E = Machinery & Equipment
Net M&E = Depreciated value

Data sources: Most recent corporate annual reports

Why transformation matters

It's not transformation for transformation's sake!



- Transformation isn't simply a change in process but is a ***release from constraints*** leading to ***new opportunities***



Timeline – digital revolution enables faster delivery of new jobs, including elimination of die lead time



Cost – elimination of mechanical die removes significant cost for new jobs



MOQ – can be reduced/eliminated due to the removal of the die cost



Design – the inherent analog die cutting limitations inhibit design freedom

The Highcon Opportunity

Enormous market, expected to keep growing in years ahead



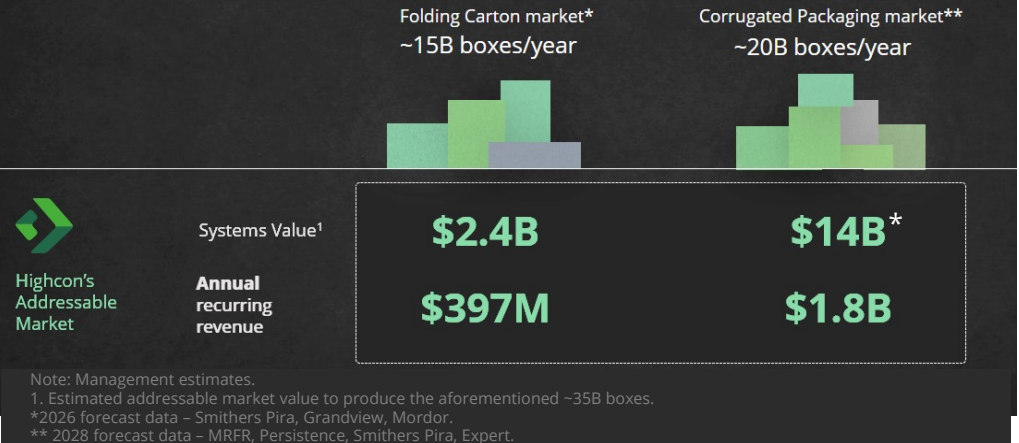
Folding Carton



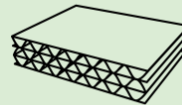
Market Size ~\$170B

Highcon Potential Penetration (10 years)
– Up to 10% of market by volume*

Number of Systems ~200



Corrugated (interim)



Market Size ~\$260B

Highcon Potential Penetration (5 years – B1 only)
– <1% of market by volume*

Number of Systems <50

Corrugated

Market Size ~\$260B

Highcon Potential Penetration (10 years – NextGen**) – Up to 10% of market by volume*

Number of NextGen Systems ~300

* Highcon management estimates

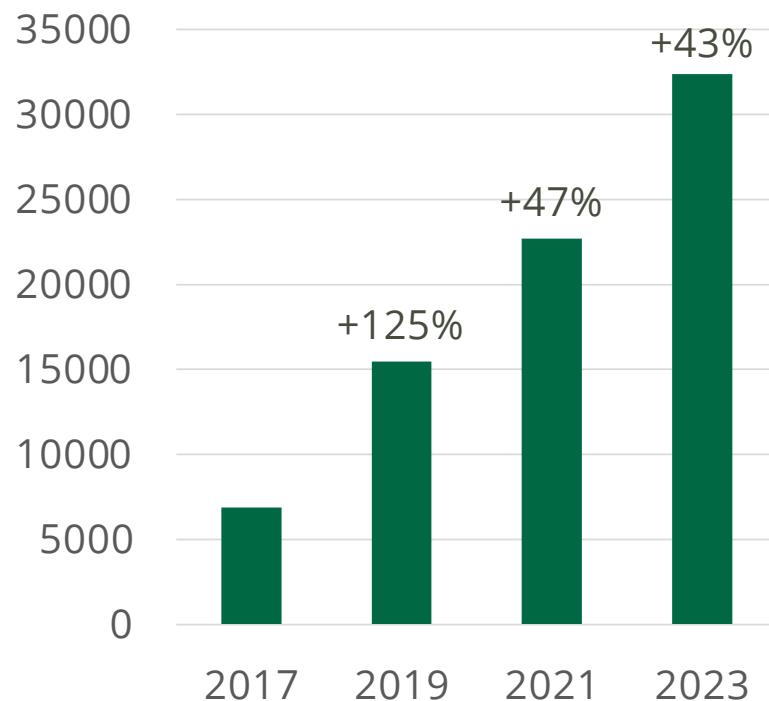
** The delay in NextGen means that the timeline for this opportunity is beyond 2036

Proven business model: Recurring revenue

High margin, driven by growing # of Jobs (Price Per Job)



Customer Jobs - Q1-Q3



Source: Highcon BI system

- "It was very much reacting quickly to our customers' needs. It was absolutely the right decision to make for us and it's a key machine now in our offering."*

JP Wheeler - Linney



- "We buy a machine to create revenue. We've been quite successful in creating a new, a new Folding Carton business within our business. We couldn't go for the type of market we're going for without the flexibility of Highcon."*

Mal McGowan – McGowans



McGowans

Proven business model: Repeat Customers

20 units (25% of IB) total are installed at 8 customers



3 systems in less than 18 months

"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



4 systems in less than 24 months

"With the constant increase in e-commerce, customers want to be able to decide the shape, size, color and quantity of the items they need... That is how we started using the Highcon Euclid IIIC machine for corrugated. As our business grew, we realized the potential of extending the digital finishing revolution would allow us to expand the range of products for other categories we are able to offer our customers." --Chase Cairncross, COO – Digital Room

Pratt Industries

2 systems in less than 24 months

Dec 2022 – Sold a second 'Highcon Beam 2C' system within 12 months >\$4M to Pratt Industries, one of the largest Corrugators in North America which operates multiple sites... Potential for multiple additional systems.



3 systems in less than 24 months

March 2023 – Sold a third system - 'Highcon Beam 2' - which marks the first system into Europe. Potential for multiple additional systems across geographies.

Recent Events (October 2023)



- Partnership announcement with BHS Corrugated (>\$1B company / world leader)
- Investment commitment from shareholders and strategic partners of \$2.5M
- Bank restructuring of debt – total \$3.3M
- POs for 2xBeam 2C (\$4M) including \$2.2M downpayment already received
- Next Gen project on temporary holdup
- Deep cut in cost base deliver \$6-7 million annual burn rate reduction

Outcome of the above is:

- Total 12-month cash saving of: \$16-17M
- Reaching cash breakeven in 2024 become highly probable!

\$2.5M committed participation in round

From key investors, strategic partner and strategic supplier



- Long-term investors



- Strategic Partner



- Strategic supplier



Why Highcon is a good investment proposition

Support Highcon in scaling to cross the chasm



- **Proven** business model, **undervalued** company, seeking **scale**

→ *Upside opportunity (*)*

- **Growth Opportunity 1: Folding Carton**

- Timing: **drupa 2024** – unique industry milestone and inflection point in 4-yearly innovation and buying cycle
- 2023 wins momentum

(At the last drupa, Highcon took >\$40M in orders and LOIs)

→ *Revenue growth upside*

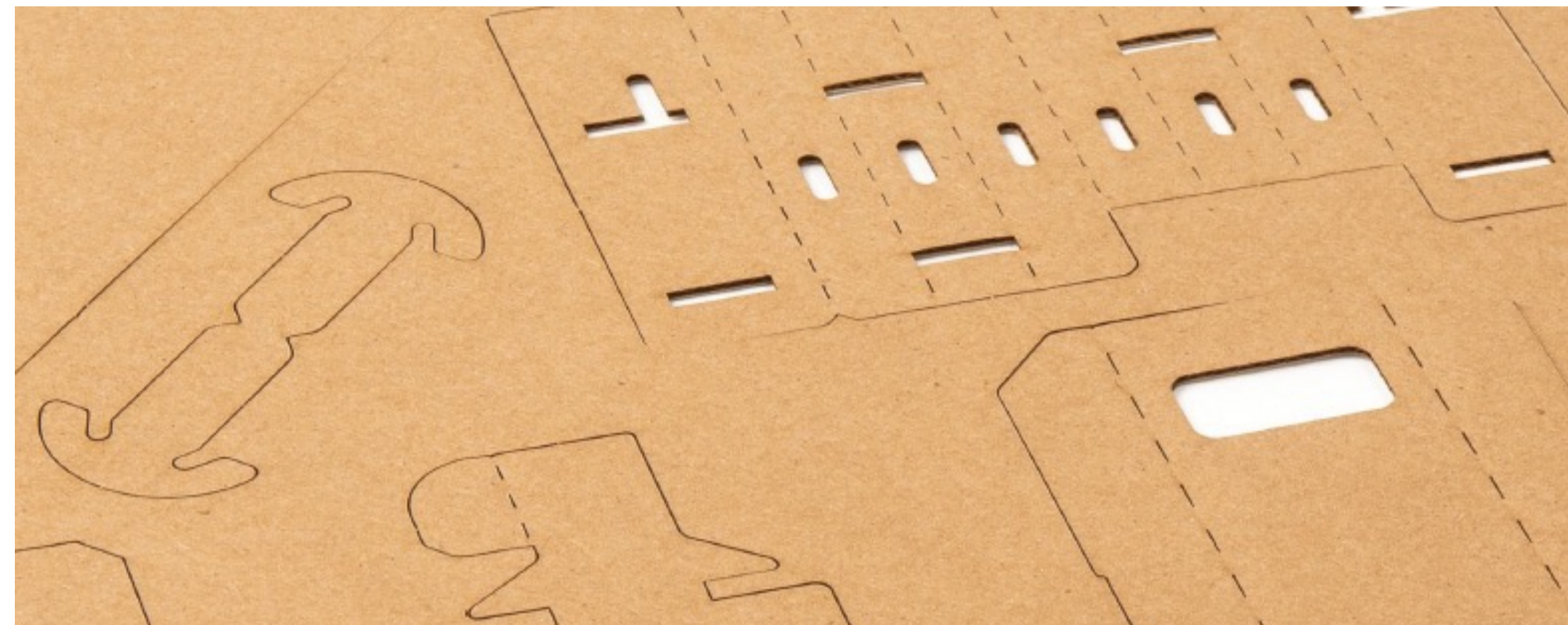
- **Growth Opportunity 2: Corrugated**

Recently announced **BHS Corrugated** partnership – with world-leading supplier of essential corrugating equipment

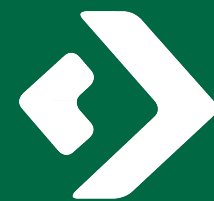
→ *Revenue growth upside*



(*) June 2023 Financial reports included "Going Concern"



Thank You



Highcon