



# 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 helps brands with mega-trends



## Business Agility

React quickly to opportunities and changes



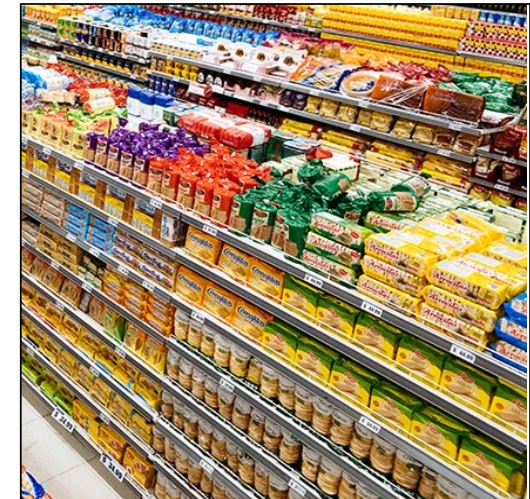
## Sustainability

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



Highcon's  
Addressable  
Market

Systems Value<sup>1</sup>

Annual  
recurring  
revenue

Folding Carton market\*  
~15B boxes/year



**\$2.4B**

**\$397M**

Corrugated Packaging market\*\*  
~20B boxes/year



**\$14B\***

**\$1.8B**

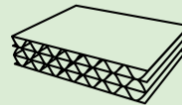
Note: Management estimates.

1. Estimated addressable market value to produce the aforementioned ~35B boxes.

\*2026 forecast data – Smithers Pira, Grandview, Mordor.

\*\* 2028 forecast data – MRFR, Persistence, Smithers Pira, Expert.

## 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

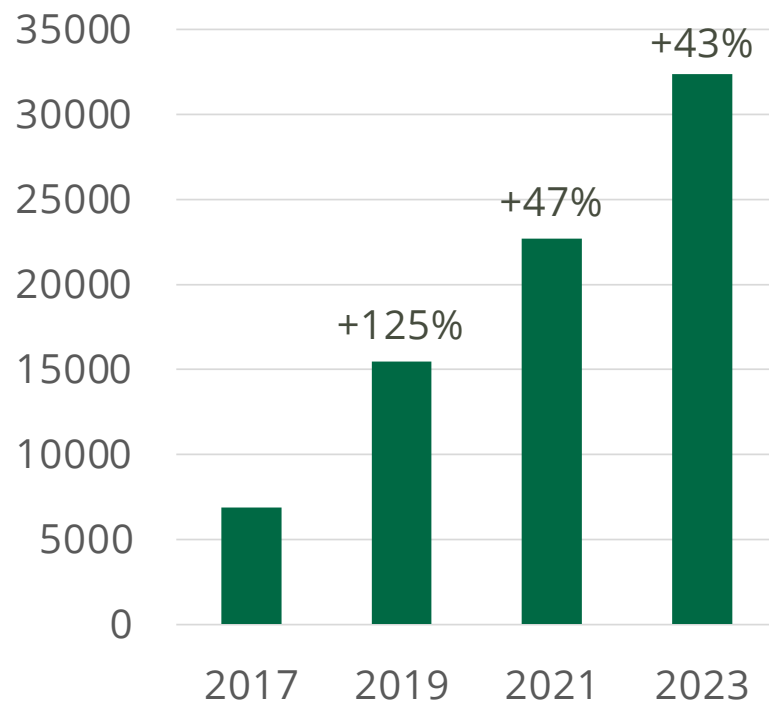


# Proven business model: Recurring revenue

## 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)



- Investment commitment from shareholders and strategic partners of \$2.5M
- Partnership announcement with BHS Corrugated (>\$1B company / world leader)
- Bank restructuring of debt – total \$3.3M
- POs for 2xBeam 2C (\$4M) including \$2.2M downpayment already received
- Next Gen project freeze
- Deep cut in cost base (50% headcount reduction from start of 2023 and frozen activities) deliver \$>10M 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!

# 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*

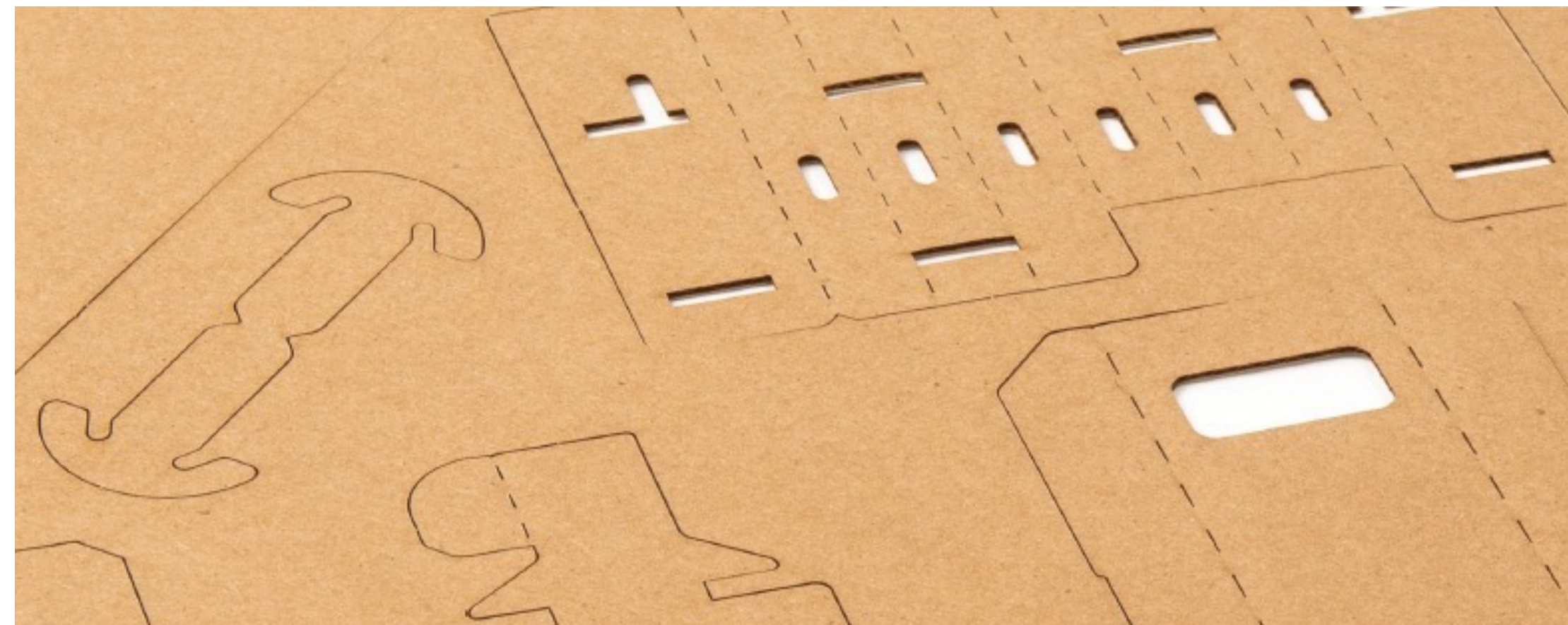
- **Growth Opportunity 2: Corrugated**

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

