

סיכום ראשוני שנת 2021
מבט לשנת 2022

ינואר 2022



Highcon

מצגת זו של היקון 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 תכניותיה 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.

כמו כן, במצגת זו, כללה החברה, בין היתר, נתונים מקדמיים לרכיבי תוצאות כספיות של החברה לשנת 2021. מידע כאמור אינו סקור או מבוקר, הינו על בסיס מידע ונתונים המצויים בידי החברה נכון למועד פרסומה של מצגת זו והינם למיטב הבנת החברה את יישומם של כללי החשבונאות כפי העתידים לחול בקשר עם דוחותיה הכספיים של החברה, וזאת טרם השלמת עריכתם של הדוחות הכספיים של החברה לתקופות האמורות ו/או השלמת הליך ביקורת רואה החשבון המבקר בקשר אליהם. לא ניתן לקבוע בשלב מוקדם זה מה יהיה סך ההכנסות בפועל של החברה, או מה יהיו הרווח או ההפסד התפעולי והנקי בפועל של החברה לשנת 2021, שכן במועד דוח זה, לא קיים בידי החברה אומדן הוצאות לשנת 2021. תוצאותיה הכספיות הסופיות והמלאות של החברה (לאחר השלמת הליך ביקורת הדוחות הכספיים) יובאו במסגרת דוחותיה הכספיים של החברה כפי שיפורסמו על-ידיה במסגרת המועדים הקבועים בדיון והן עשויות להיות שונות מכפי שנחזה. 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.

תוכן



אודות הייקון



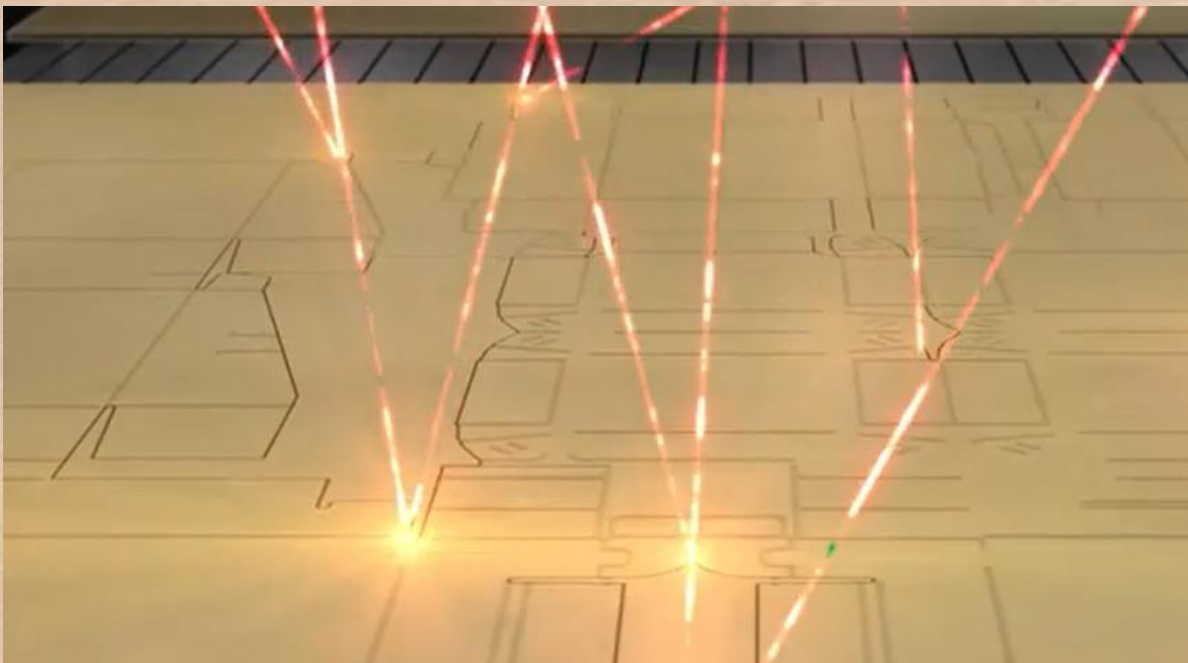
הישגים עיקריים לשנת 2021



מבט לשנת 2022



לחולל מהפכה בעולם ייצור אריזות מקרטון אשר יקדם התייעלות משמעותית, קיימות וחדשנות עסקית



הטכנולוגיה המהפכנית של הייקון



כך מייצרים אריזות כבר למעלה מ-150 שנה

הפער הקיים בשוק ייצור האריזות – קדם דפוס ודפוס כבר דיגיטליים

שלב החיתוך וקיפול האריזות נשאר אנלוגי – הייקון מובילה את המהפכה הדיגיטלית



Highcon

Going Digital NOW!



דפוס

~14%

קצב גידול שנתי



קדם דפוס

100%

חדירה דיגיטלית



הכנסות מצטברות \$75 מיליון

2019 – \$9.7 מיליון
 2020 – \$8.4 מיליון
 2021 – \$14.3* מיליון
 2022 – תכנית** – \$25 - \$30 מיליון

\$25-\$30M**

(*) תחזית – לא סקור ולא מבוקר

(**) נתון זה הינו אופה פני עתיד כמתואר בעמוד 2

\$9.7M

\$8.4M

\$14.3M*

2019

2020

2021

2022



נוסדה ב-2009

כ-125 עובדים

הנפקה ציבורית בת"א 2020

IPO – TASE

יתרות מזומנים לסוף 2021 – \$23.7 מיליון* - חוסן פיננסי
 (לאחר תשלום של \$9.3 מיליון תשלומים חד פעמיים)

(*) תחזית – לא סקור ולא מבוקר



טכנולוגיה ייחודית שפותחה בהשקעות בהיקף של כ-

\$120 מיליון

כ-17 משפחות פטנטים עם כ-70 פטנטים הרשומים
 ברחבי העולם



למעלה מ-70 התקנות ברחבי העולם

לקוחות משמעותיים (WestRock, Opal, Thimm...)

התקנות חוזרות

גדולי המותגים בעולם כבר רוכשים "הייקון"



הישגים עיקריים ב-2021



2021 הישגים עיקריים – גידול משמעותי בהכנסות מעל 70%

גידול משמעותי במכירות מתכלים ושירותים מעל 70%



ב-2021 הנחנו את היסודות לצמיחה משמעותית

הרחבת מערך המוצרים:

- מכירה ראשונה של 2 מערכות Beam2C Nonstop - כ-\$5 מיליון (שולמו מקדמות)
- התחייבויות מותנות ראשונות למוצר העתידי של החברה בשווי של כ-\$10 מיליון

גידול משמעותי בפעילות:

- סה"כ הכנסות פי 1.7 לעומת 2020
- סה"כ הכנסות ממתכלים ושירותים פי 1.7 לעומת 2020
- לקוחותינו הגדילו את פעילותם ב-51% - לקוחות מרוצים = פוטנציאל מכירות חוזרות והכנסות ממתכלים ושירותים
- מכירות ללקוחות אסטרטגיים נוספים עם פוטנציאל משמעותי למכירות חוזרות

הגדלת כ"א:

- 50% גידול (פונקציות פונות לקוחות – שירות ומכירות, מו"פ)

הנהלה:

- הנהלה עם ניסיון מוכח
- מועצת מנהלים בעלת שם עולמי

התרחבות גיאוגרפית:

- מכירות שיא באמריקה - למעלה מ-\$10 מיליון
- תגבור משמעותי של מערך המכירות באירופה
- כניסה לדרום אמריקה – מינוי מפיץ משמעותי

79% גידול בהזמנות למערכות ב-2021

313% גידול בהזמנות למערכות ביחס ל-2019

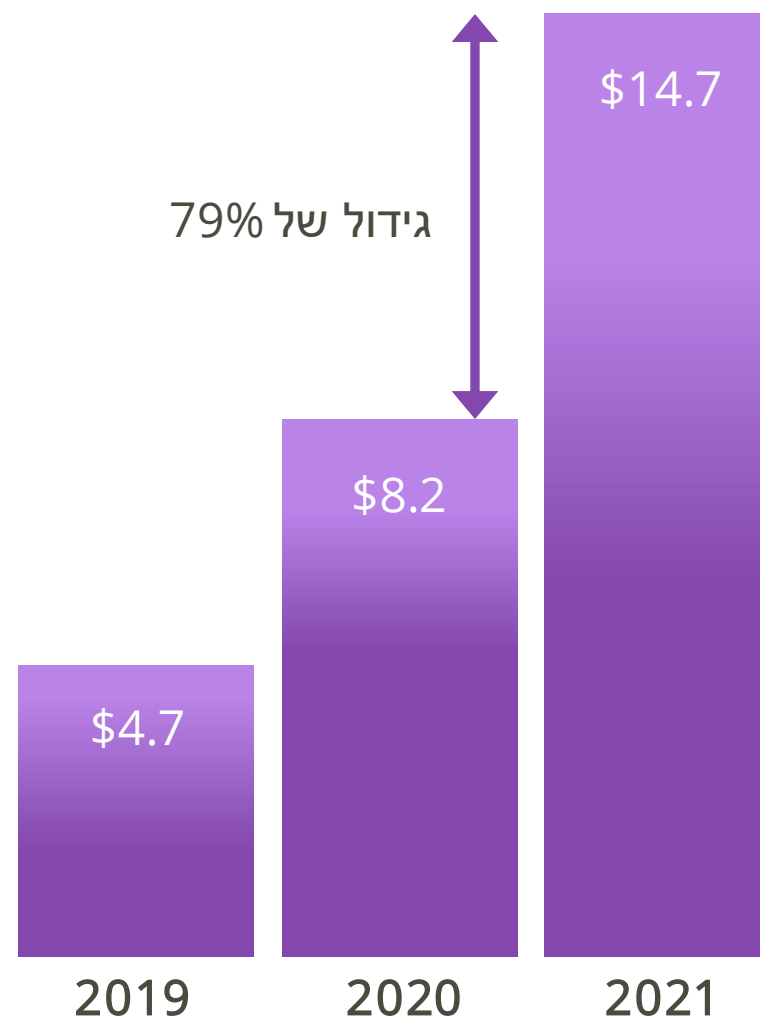
\$5 מיליון צבר הזמנות לאספקה במחצית הראשונה של 2022

כ-\$10 מיליון דולר התחייבויות מותנות לרכישת מערכות רחבות פורמט שתסופק בסוף 2024 תחילת 2025 (4 לקוחות משמעותיים עם פוטנציאל למספר מערכות)

מחיר המערכת רחבת הפורמט \$3 - \$4 מיליון (תלוי בתצורה) וכל מערכת צפויה לייצר \$2 - \$3 מיליון הכנסות ממתכלים ושירותים בתקופה של כ-7 שנים



הזמנות למערכות – מיליוני \$



גידול משמעותי של למעלה מ-70% במכירות חוזרות של מתכלים ושירותים

מוצרים מתכלים ברווח גולמי גבוה

מכירות חוזרות – מיליוני \$

(*) תחזית – לא סקור ולא מבוקר

גידול של 70%

\$3.1*

\$1.82

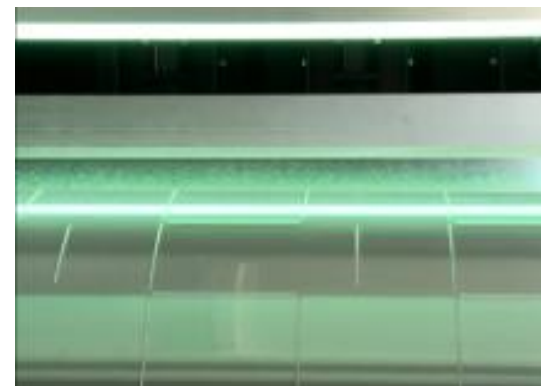
\$1.4

2019

2020

2021

Foils & Rules



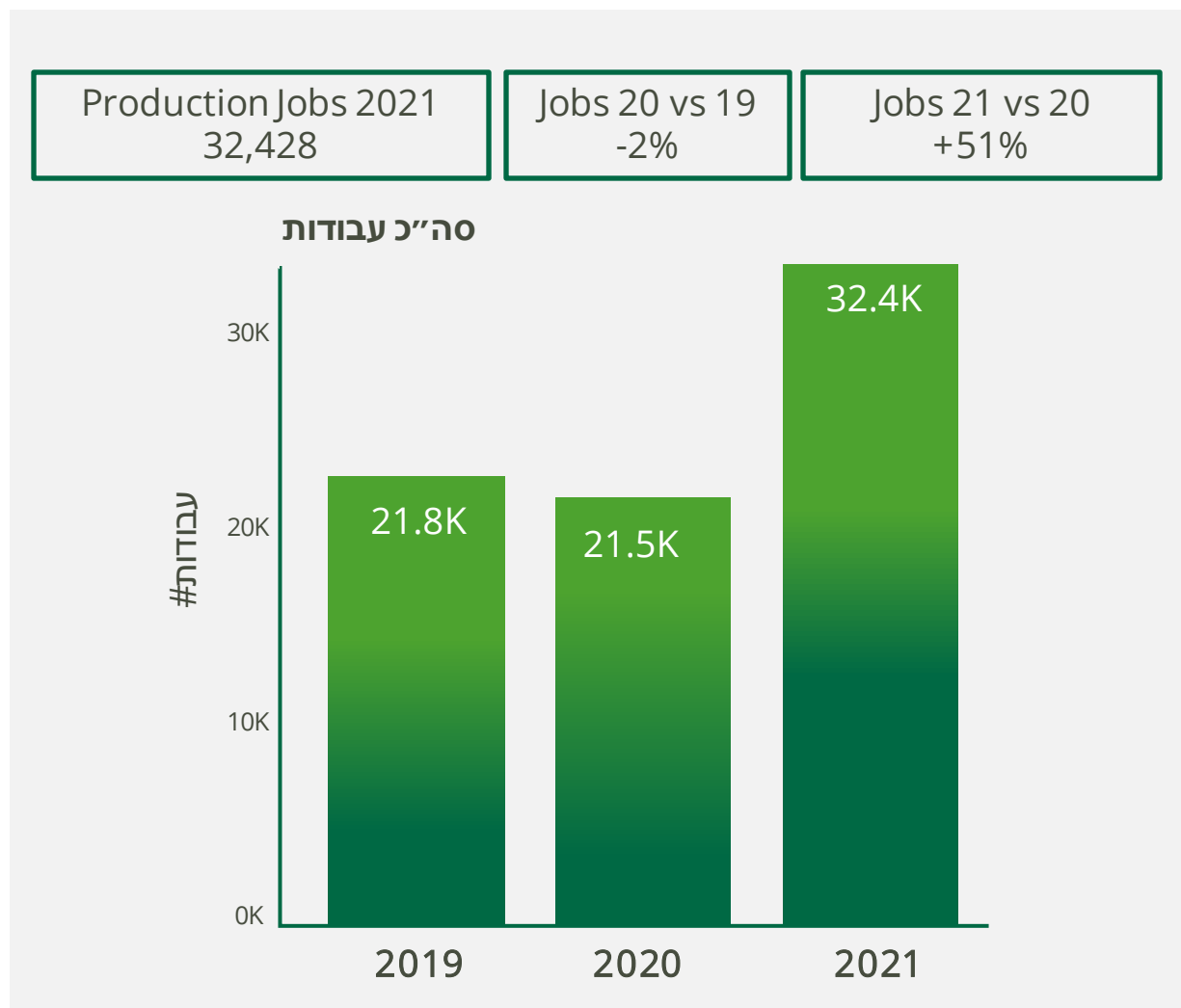
Canisters



מה עושים לקוחותינו – 2019/2020/2021

ב-2019 ו-2020 היקף פעילות ללא שינוי / ב-2021 גידול של 51%

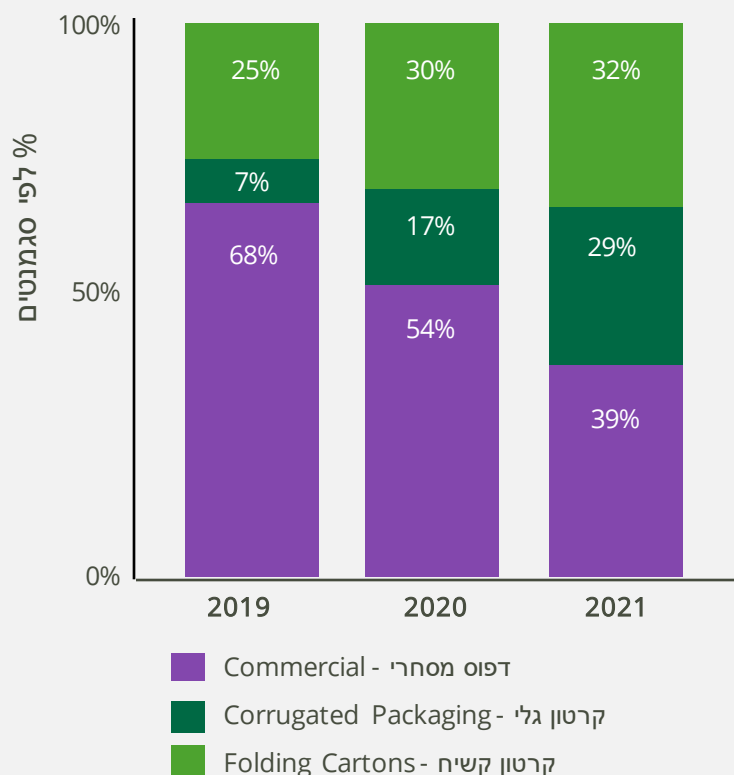
- גידול של 51% מעיד על מודל עסקי חזרתי
- מבטיח הכנסות חוזרות ממכירת מתכלים
- למוצרים מתכלים רווח גולמי גבוה
- מגדיל את הסיכויים למכירת מערכות חוזרות



מעבר למיקוד בלקוחות הרוכשים יותר מכונות ויותר מתכלים

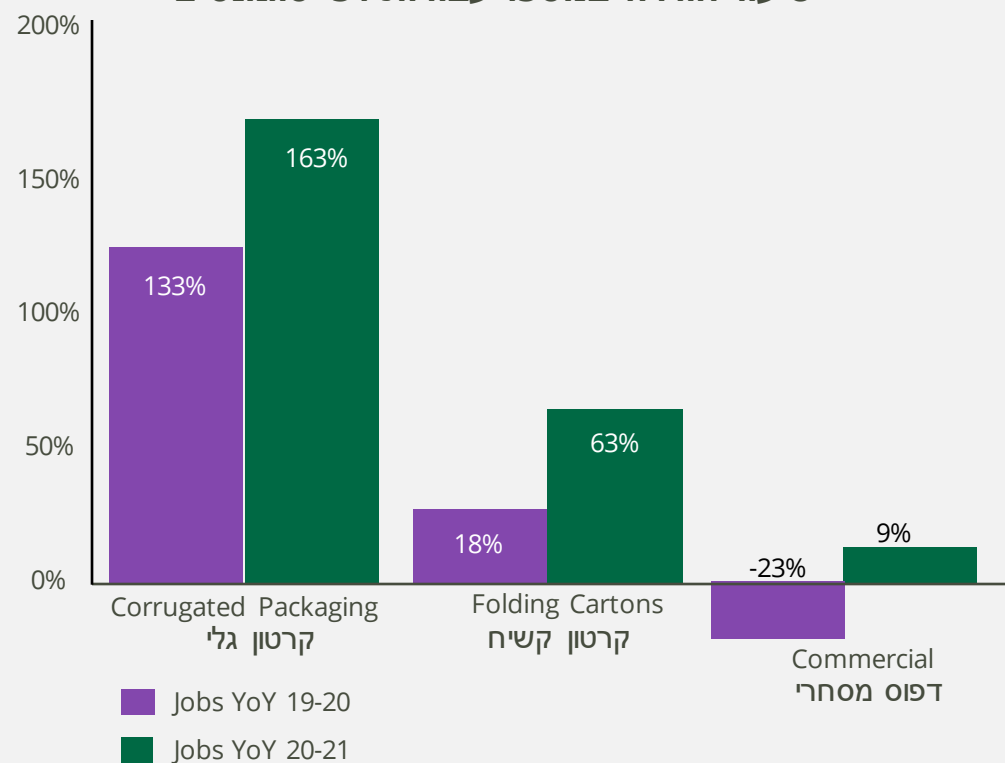
לקוחות עם מספר מפעלים-מכירות חוזרות / פוטנציאל למכירת מתכלים משמעותית ברווח גולמי גבוה

סה"כ עבודות



מעבר ללקוחות בינוניים וגדולים בעלי מספר מפעלים-פוטנציאל למכירות חוזרות / פוטנציאל למכירת מתכלים משמעותית – מ-32% ב-2019 ל-61% ב-2021 (קרטון גלי וקרטון קשיח)

שיעור הגידול במספר עבודות לפי סגמנטים



במהלך 2021:

- גידול של פי 2.6 בפעילות של לקוחותינו משוק הקרטון הגלי
- גידול של פי 1.6 בפעילות של לקוחותינו משוק הקרטון הקשיח
- לקוחותינו בשוק הדפוס המסחרי היו ללא שינוי

לקוח לדוגמא – The Boxmaker - רכש 3 מערכות ב-\$4 מיליון בפחות משנה

כ- \$3 - \$2 מיליון הכנסות צפויות ממתכלים למשך חיי המכונות



The BoxMaker Installs 3rd Highcon Digital Cutting & Creasing System to Expand Corrugated Business

Press Release: January 18th , 2022



"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



"We are pretty loyal actually. So if you have a look here, it's a big Heidelberg house. It's a big HP house. You know hopefully it'll be a big Highcon house."

Charles Linney, W&J Linney, Owner & CEO



"The post-sale service & support we've had from Highcon is phenomenal. I don't think we've ever experienced that anywhere else with any other investment"

Ian Conetta, Delga Group, Owner

"4-5 months in, Highcon is definitely a game changer. We're even running a larger average order size than we originally anticipated."

Richard Brown, CEO - The BoxMaker

"It allows us to deliver on time, on quality and on cost"

Charles Linney, W&J Linney, Owner & CEO

"First & foremost the Highcon offers a reduction in waste, removes the need for mass production allowing customers to have shorter stock to hold... any machine that gives flexibility, versatility in a manufacturing environment has to have an impact on sustainability. Sustainability isn't just a trend any more"

Ian Conetta & Rob Austin, Delga Group, Owner



הנהלת החברה - מיקוד בהמשך האצת קצב המכירות



צוות בעל יכולת לבנייה והובלת חברה למעלה מ-100 \$ מיליון הכנסות



Alon Bar-Shany

Chairman

former General Manager
of HP Indigo



Shlomo Nimrodi

CEO

Many years leading multiple
global companies including as
CFO & COO of Indigo



Michal Levi

CFO

Orbotech, NaanDanJain,
Negevtech, PWC



Simon Lewis

VP Marketing

HP Indigo, many years in analog to
digital transformations



Dvir Harmelech

CTO, Head of R&D

Indigo, Applied Materials,
NegevTEch, Landa



Jürgen Freier

General Manager & VP Sales Highcon Europe

Bertelsmann, Heidelberg, Polar
and HP Indigo



Michael Ciaramella

VP Sales & GM Americas

27 years in the print industry –
Microsoft, HP, Scitex, Kodak,
Agfa



Dan Abraham

VP Operations

Operations management at
Stratasys, Kodak, Nano Dimension,
Nanox Vision



Shirley Shmuel

VP Human Resources

HR roles at Highcon, Lvision,
Lsports, Intel, Orbotech



Sela Chen

Director of Global Customer Support

Customer Support & Service at Applied
Materials, Nano Dimension

מיקוד מחדש - Industry 4.0 - מגימור דיגיטלי לייצור דיגיטלי

יעילות כל התהליך מקצה לקצה - ממצב את הייקון באופן ייחודי מעל המתחרים

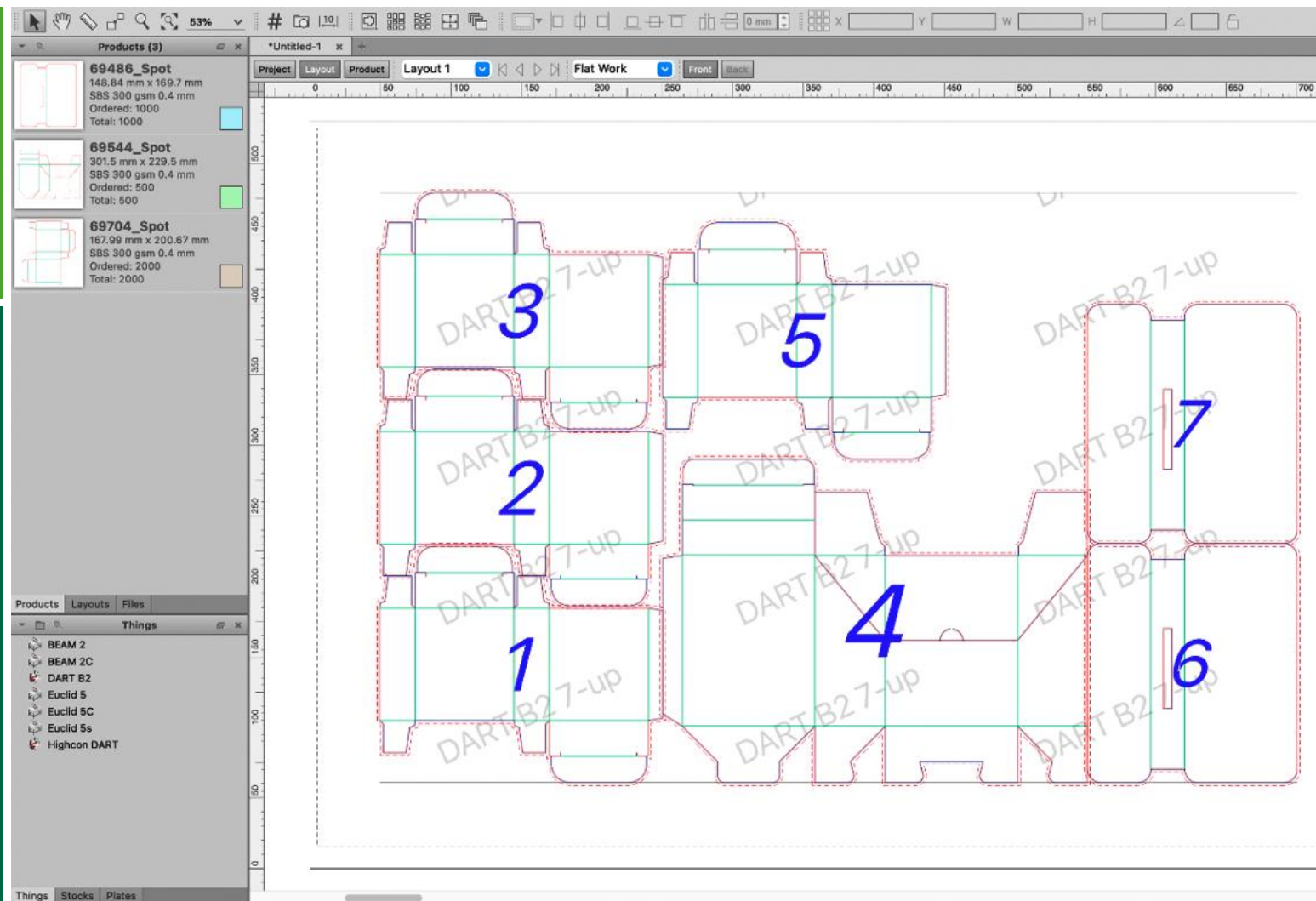
מיצוב מספר עבודות על גיליון דיגיטלי אחד
בהייקון - לעומת שטח מעץ לכל עבודה
בנפרד בייצור אנלוגי

מיקוד על סך תפוקת קו הייצור לעומת תפוקת
הגימור:

- מיקוד על מספר רב של עבודות בעלי זמן אספקה קצר
- התאמת הכלי המתאים לסוג העבודות - The right tool for the right job

איגוד מספר עבודות תוך שימוש בבינה מלאכותית:

- יתרון לדפוס דיגיטלי
- כל סוגי הדפוס אפשריים (כולל אנלוגי)



הפתרונות של הייקון תומכים - ESG



מערכת אנלוגית מייצרת, לכל עבודה, פי 8.5 טביעת רגל פחמנית לעומת הייקון



PAPERBOARD:
SUSTAINABLE &
RECYCLABLE



Recycling:

Europe:
Corrugated: 94% of
fiber from paper
recycling
Carton: 35% fiber
from paper recycling

USA:
Corrugated box
fibers recycled 7-10
times



ללא שטנצים



שימוש בקרטון
דק יותר



מונו חומרים

Managed forestry:

Europe 2005-20:
forest growth of
1,500 football
pitches daily

USA 199-2020:
growth of ~605,000
acres per year

היתרון הכמותי של מערכות הייקון בתרומה לקיימות - ESG



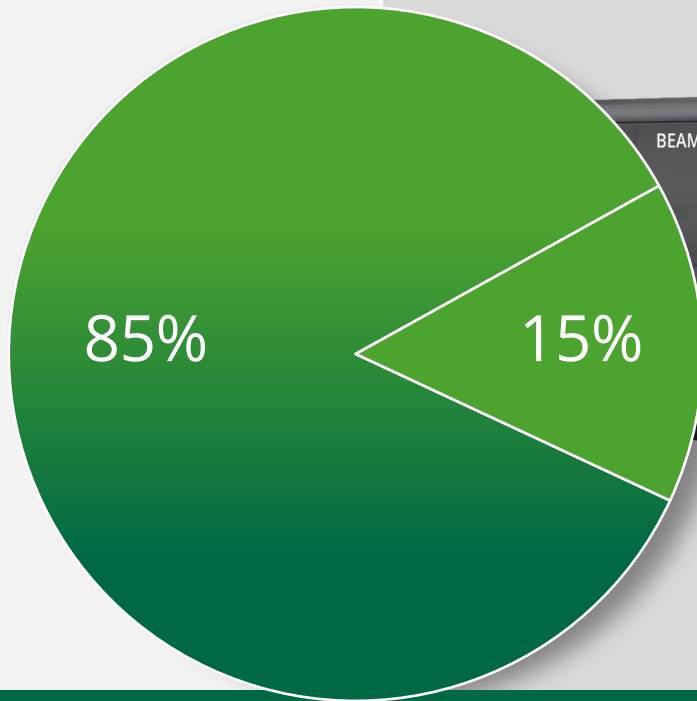
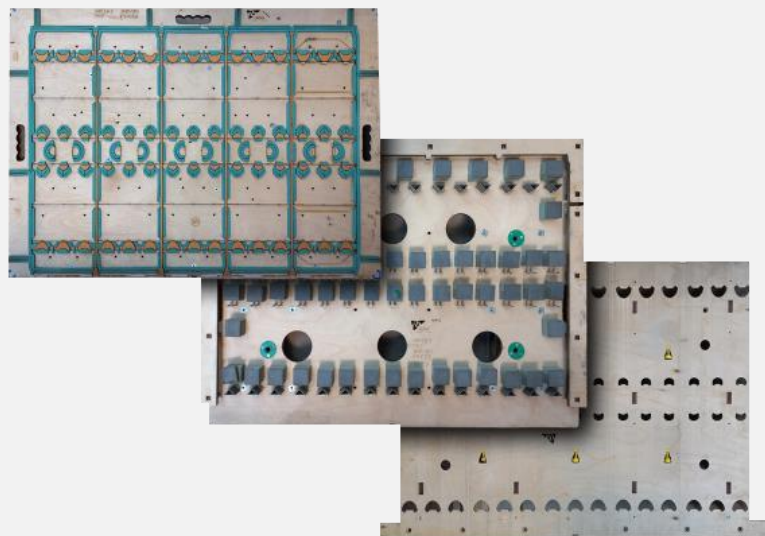
תבנית עץ אחת לג'וב אחד

40.2kg of CO₂

X8.5

תבנית דיגיטלית אחת לג'וב אחד

4.7kg of CO₂



פי 49 יותר פסולת



מבט לשנת 2022

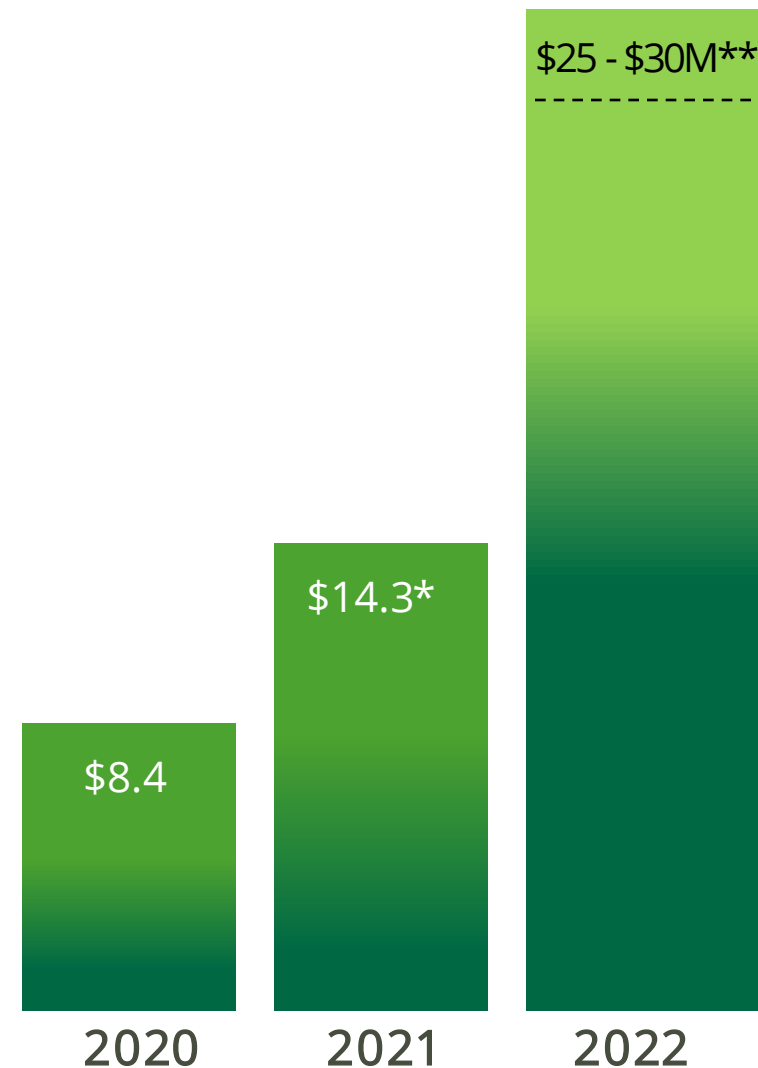


החברה צופה המשך גידול משמעותי בהיקף פעילות המכירות ב-2022

גידול צפוי של כפי 2 לעומת 2021 (מספרים במיליוני דולרים)

מאחורי המשך הצמיחה הצפויה:

- \$5 מיליון צבר הזמנות לאספקה במחצית הראשונה של 2022
- מנהל מכירות חדש באירופה שהוביל את HP – Indigo למכירות שיא
- לקוחות חדשים עם פוטנציאל למכירות חוזרות
- הגדלת ארגון המכירות ב-20%
- מינוי מפיצים / סוכנים חזקים: מקסיקו, קולומביה, איטליה ושוק הקרטון הגלי בארה"ב
- פעילות של הזמנות פוטנציאליות בשלבי מכירה שונים בהיקף העולה על \$100 מיליון



המותגים הגדולים בעולם כבר משתמשים בהייקון – "תעודת כשרות"



L'ORÉAL



Nestlé



Kellogg's

Tefal®



Repetto
PARIS

SEPHORA

FORTNUM & MASON
EST 1707

כמה מלקוחותינו מהשנתיים האחרונות – פוטנציאל משמעותי למכירות חוזרות



נוכחות משמעותית בשוק צפויה ב-2022

שיתוף פעולה עם לקוחות באירועים משמעותיים



CCE International
Munich



FEFCO Summit
Amsterdam



AICC/TAPPI Corrugated Week
Texas



Pack Expo
Chicago



Jan

15-17
Mar

6 - 8
Apr

18-20
May

29-30
Jun

19-22
Sep

27-29
Sep

23-26
Oct

Dec



AICC Spring Meeting
California



FuturePrint Leaders Summit
Geneva



FachPack
Nuremberg

Future Proof Packaging Summit
In partnership with Thimm
TBD
Co-Speaker



תגבור מאמצי
הפיתוח של המוצר
העתידי רחב הפורמט
לקראת הדגמת
המוצר ללקוחות
בראשית 2023



קבלת התחייבויות נוספות
למוצר רחב הפורמט
העתידי של החברה



שדרוג כל מערכות ה-Beam
בשדה שתאפשר הגדלה
משמעותית בהכנסות ממתכלים



חדירה ללקוחות
אסטרטגיים – פוטנציאל
משמעותי למכירות חוזרות



אספקה ראשונה של שתי
מערכות Beam 2C Nonstop
ללקוחות אסטרטגיים



המשך הרחבת ארגון המכירות
באירופה ובארה"ב



ביסוס הפעילות בשוק
הקרטון הגלי



תודה רבה



Highcon