



WYNIKI FINANSOWE 3Q 2021

PREZENTACJA INWESTORSKA

LISTOPAD 2021

Niniejsza prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki Dekpol SA ("Spółka"), w szczególności nie zawiera informacji o papierach wartościowych oraz warunkach ich nabywania. Jak również nie stanowi zaproszenia do sprzedaży papierów wartościowych, składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Niniejsza prezentacja ani żadna jej część jak też fakt jej dystrybucji nie będą stanowić podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania. Nie stanowi ona też źródła informacji, które mogłyby być podstawą decyzji o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Nie należy dla jakichkolwiek potrzeb polegać na informacjach zawartych w niniejszej prezentacji, ani też zakładać, że informacje te są kompletne, ściśle lub rzetelne. Wszelkie takie założenia czynione są wyłącznie na własne ryzyko. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzieliły żadnych wyraźnych ani dorozumianych gwarancji ani zapewnień co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii zawartych w niniejszej prezentacji. Oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji, które nie stanowią faktów historycznych są „oświadczeniami dotyczącymi przyszłości”. Oświadczenia dotyczące przyszłości, w szczególności takich jak przewidywania co do przychodów z określonych rynków czy rozważania dotyczące rozwoju Spółki jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych („Grupa Kapitałowa”), nie należy traktować jako wiążących prognoz. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby nie udzielają zapewnienia, że przewidywania dotyczące przyszłości zostaną spełnione, w szczególności nie gwarantują zgodności przyszłych wyników lub wydarzeń z tymi oświadczeniami jak również tego, że przyszłe wyniki Grupy Kapitałowej nie będą się istotnie różnić od przewidywanych. Informacje zamieszczone w niniejszej prezentacji mogą ulegać istotnym zmianom. Ani Spółka ani żadna inna osoba nie ma obowiązku aktualizowania lub dbania o aktualność informacji zawartych w niniejszej prezentacji ani też poprawiania jakichkolwiek ewentualnych nieścisłości; wszelkie wyrażone w niniejszej prezentacji opinie mogą ulec zmianie bez uprzedzenia. Ani Spółka, ani jakikolwiek członek jej organów, pracownik wyższego lub niższego szczebla, ani też jakakolwiek inna osoba nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód wynikających z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści. Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie kopii niniejszego dokumentu, zobowiązują się Państwo do przestrzegania wspomnianych wyżej ograniczeń i warunków.

● AGENDA

1. Wyniki finansowe 3Q 2021
2. BUDOWNICTWO
3. DEWELOPER
4. STEEL
5. Podsumowanie

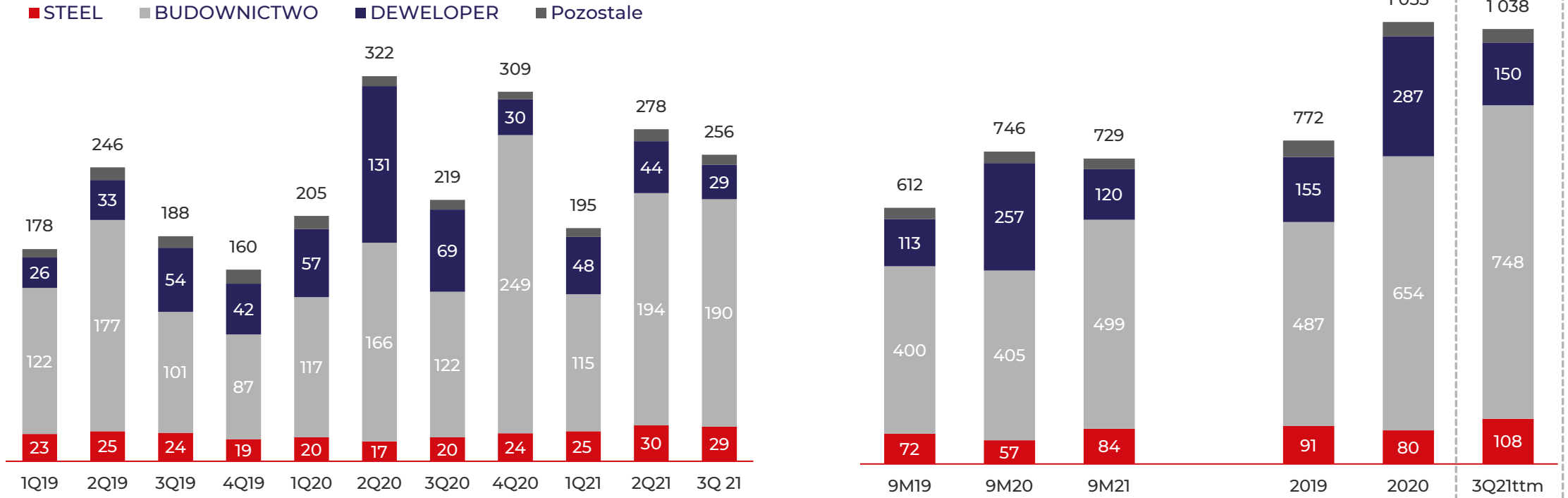




WYNIKI FINANSOWE GRUPY DEKPOL

PRZYCHODY - TRZY SEGMENTY

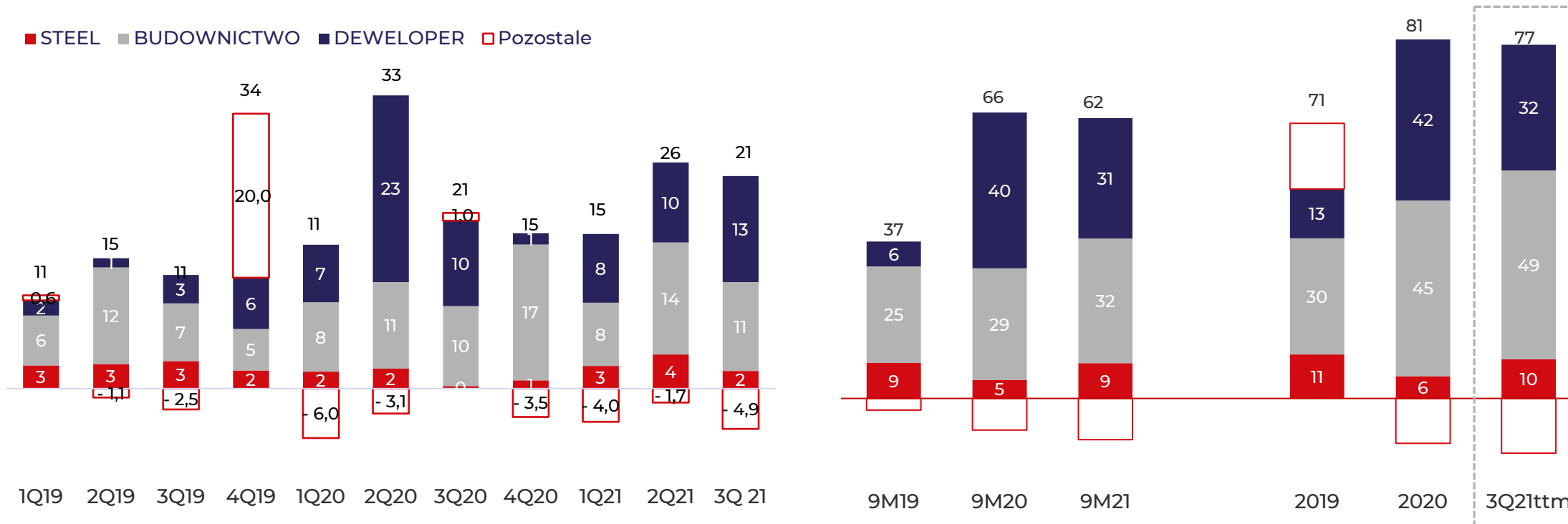
Przychody (mln PLN)



- przychody 1-3Q 2021 729,2 mln PLN – (vs. 746 mln PLN 2020 -2% r/r) – efekt bazy w 1-3Q - 2Q 2020 z rekordowym wynikiem Dewelopera (m.in. efekt rozpoznania Grano Residence)
- 3Q 2021 – 256,4 mln PLN (+17% r/r)

WYNIKI OPERACYJNE - TRZY SEGMENTY

EBIT (mln PLN)

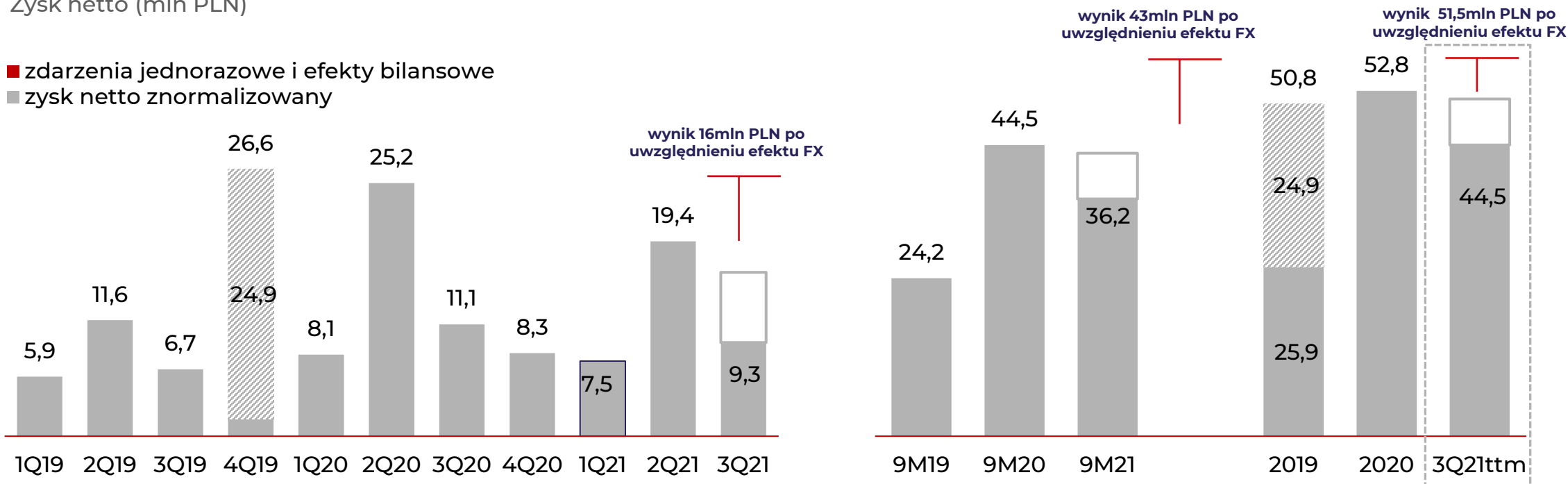


- w 1-3Q 2021 61,8 mln PLN EBIT -6% r/r przy porównaniu z okresem referencyjnym z rekordowym wynikiem Dewelopera (m.in. efekt rozpoznania Grano Residence)
- 3Q 2021 – 21,2 mln PLN -> -2% r/r – zbliżony kwartał do poprzedniego roku

SKONSOLIDOWANY WYNIK NETTO

Zysk netto (mln PLN)

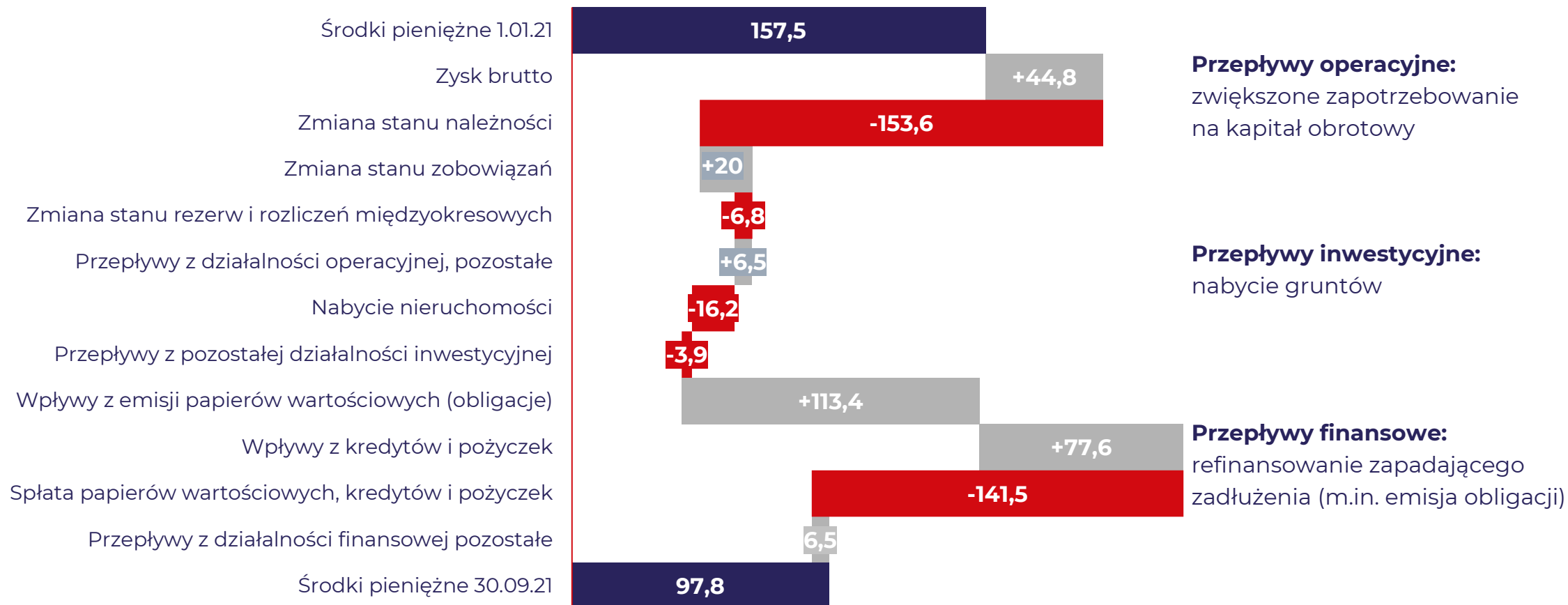
■ zdarzenia jednorazowe i efekty bilansowe
■ zysk netto znormalizowany



- wynik netto 3Q 9,3 mln PLN -23%r/r - negatywny wpływ wyceny instrumentów finansowych na poziomie około 7 mln PLN (po oczyszczeniu efektów jednorazowych 16 mln PLN, +46% r/r)
- wynik netto w 1-3Q 2021 36,2 mln PLN -19% r/r z powodu efektu bazy - okres referencyjny 2Q 2020 z rekordowym wynikiem Dewelopera (m.in. efekt rozpoznania Grano Residence) oraz wpływu efektu FX w 3Q 2021 (po oczyszczeniu o zdarzenia jednorazowe 43 mln PLN -2,8% r/r)

PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

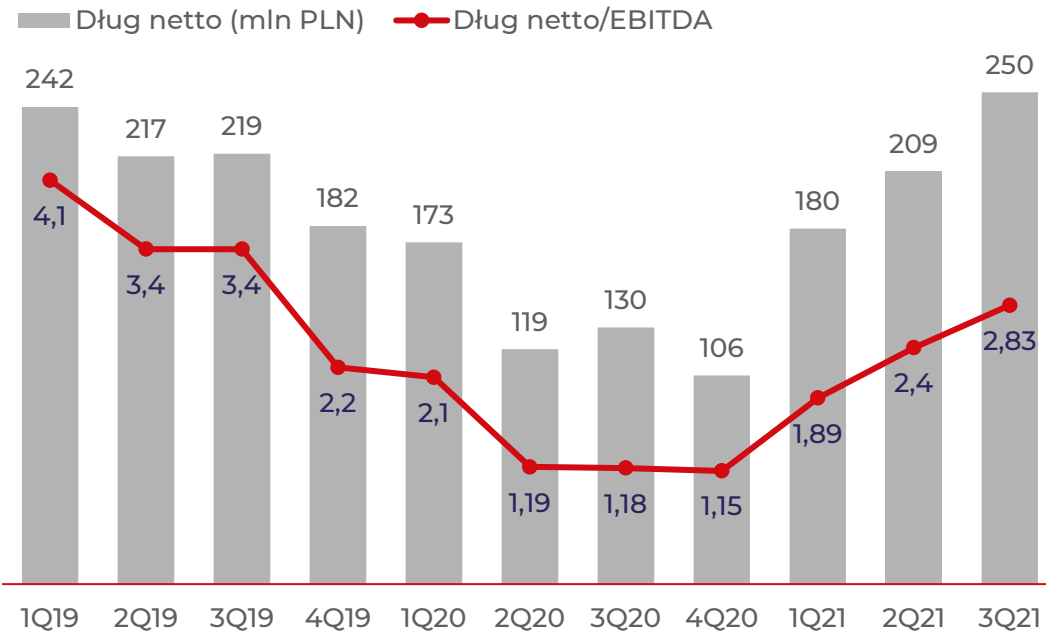
Rachunek Przepływów Pieniężnych 1-3Q21 – wybrane pozycje
(mln PLN)





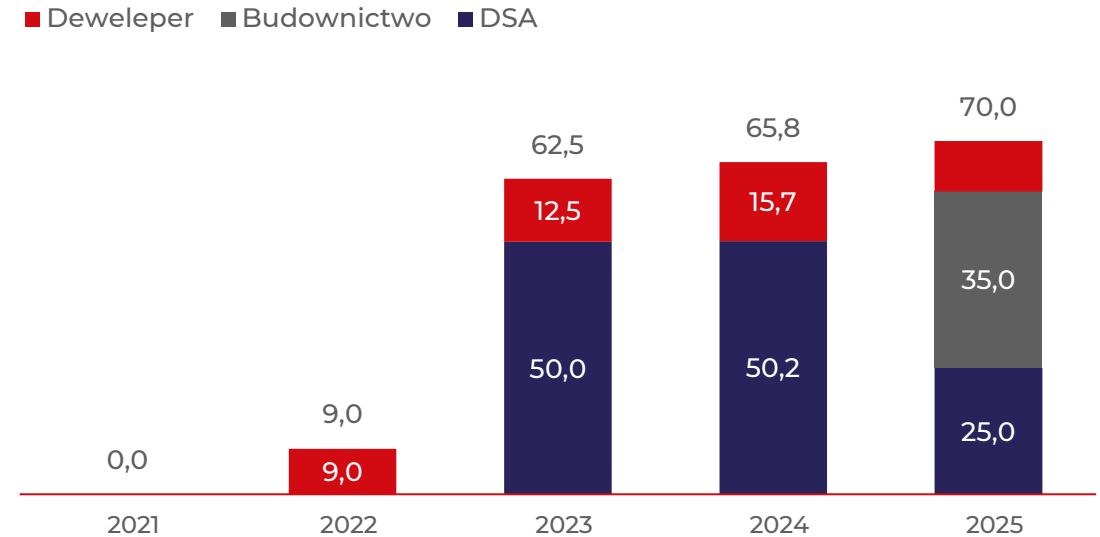
STABILNA SYTUACJA BILANSOWA

Dług netto (mln PLN) / EBITDA ttm



- 249,64 mln PLN długu netto - okresowo wyższy poziom zadłużenia
- zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy
- bezpieczne wskaźniki (kovenanty do 4x EBITDA)

Obligacje – struktura terminowa (mln PLN) (stan na 30.09.2021)



I-IX - refinansowanie obligacji zapadających w 1H

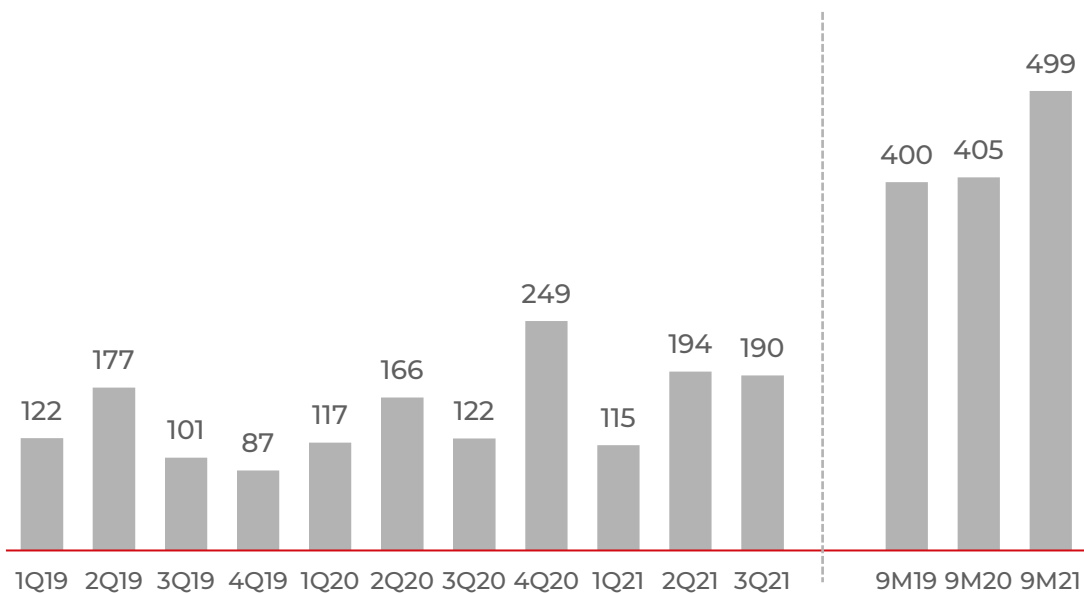
- emisja 39,15 mln PLN (obligacje serii K i L – asymilacja)
- s. B 10,0 mln PLN i s. C 15,7 mln PLN (Deweloper)
- wykup 62,7 mln PLN obligacji G i H
- wykup 35,0 mln PLN obligacji DA i DB
- emisja 35,0 mln PLN obligacji serii A i B (Budownictwo)
- emisja 25,0 mln PLN obligacji serii P2021A



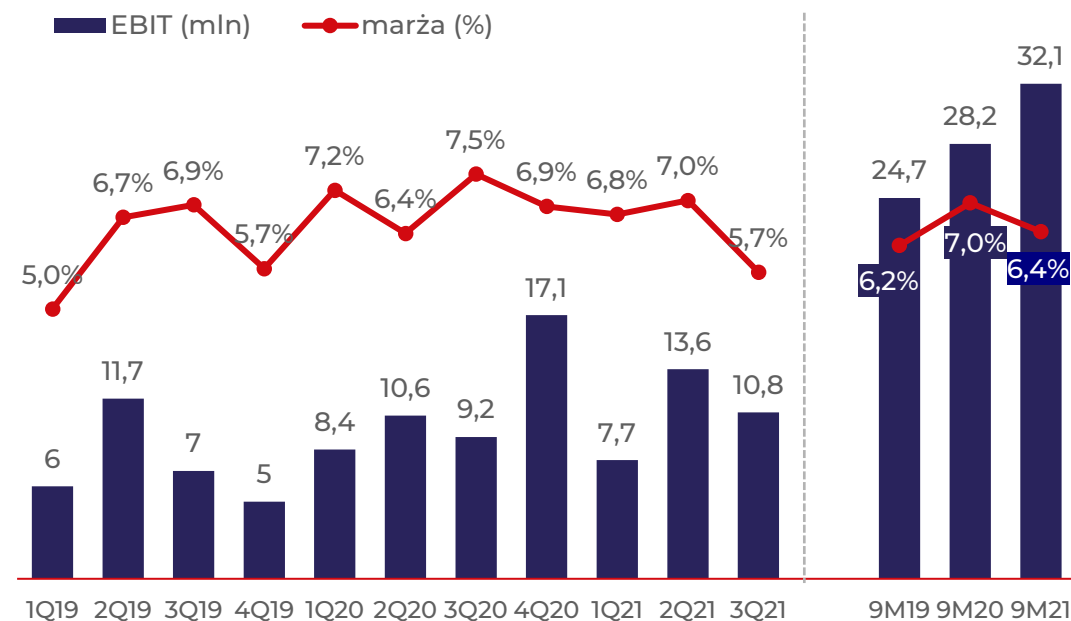
dekpol®

BUDOWNICTWO

Przychody* (mln PLN)



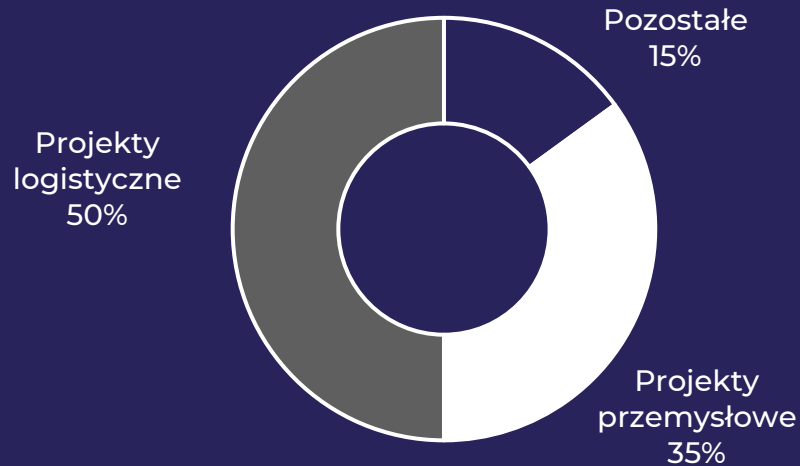
Wynik operacyjny



- w 1-3Q 2021 przychody: 499 mln PLN +23% r/r; wynik operacyjny: 32,1 mln PLN +14% r/r
- w 3Q 2021 przychody: 190 mln PLN +56% r/r; wynik operacyjny: 10,8 mln PLN +11% r/r
- Obniżenie marży w ujęciu procentowym dla projektów obciążonych wzrostem cen offsetowane przez wyższy przychód

MOCNY PORTFEL ZAMÓWIEŃ

Struktura projektów GW
(stan na 30.09.2021)



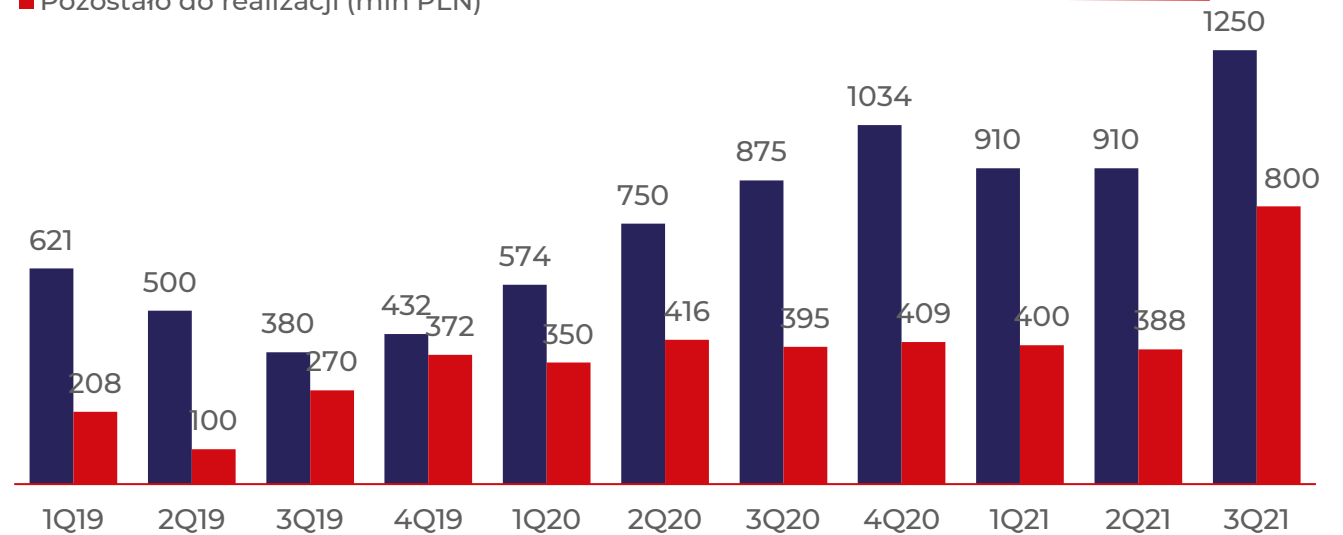
WARTOŚĆ UMÓW netto na 30.09.2021:

- 1.250 mln PLN (800 mln PLN pozostało do realizacji)
- dla Dewelopera 214 mln PLN, (133 mln PLN pozostało do realizacji)

Kontraktacja (mln PLN)

- Wartość kontraktów netto (mln PLN)
- Pozostało do realizacji (mln PLN)

przyspieszenie kontraktacji w 3Q po ostrożnościowym podejściu do nowych ofert podczas największych wzrostów cen 2Q



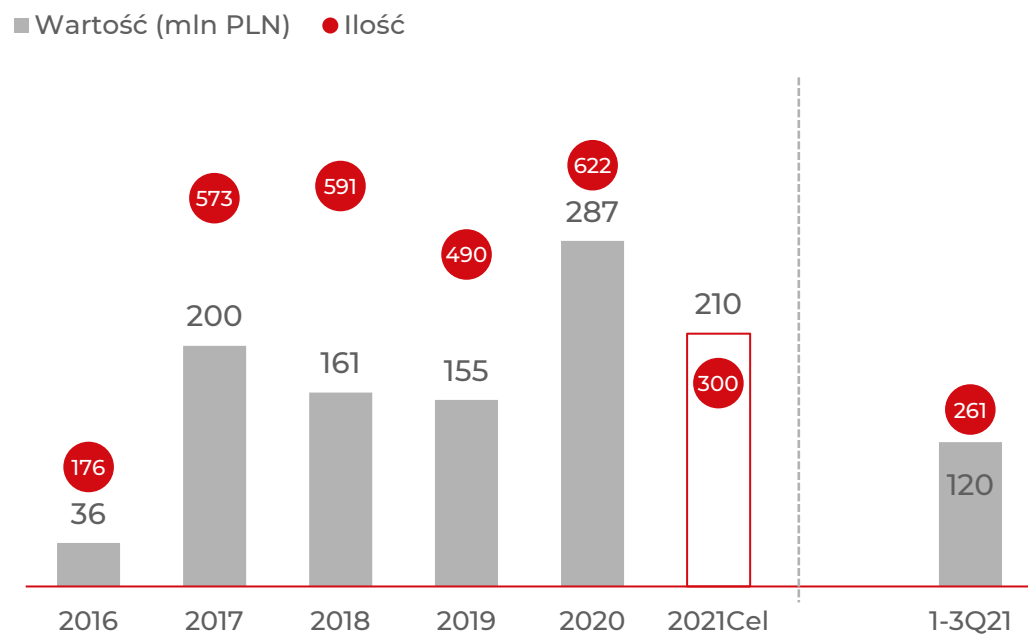
- wybrane aktualne projekty: Panattoni (Grodzisk Mazowiecki, Ujżanów, Skawina, Gdańsk, Pruszcz Gdański), 7R (Szczecin, Warszawa, Kowale), CH Karuzela (Kołobrzeg), LEROYMERLIN (Kołobrzeg)
- w 3Q powrót do dynamicznej kontraktacji nowych projektów m.in. Press Glass (ok. 80 mln PLN, Litwa), Panattoni (Pruszcz Gdański, ok. 90 mln PLN; Błonie ok. 50 mln PLN z opcją na dodatkowe 90 mln PLN; Kolbudy 150 mln PLN; Radomsko 85 mln PLN; Zaczernie na ok. 70 mln PLN / pozyskany w 4Q)
- oczekiwane utrzymanie bezpiecznej marżowości kontraktów realizowanych w kolejnych okresach w efekcie postępującej stabilizacji rynku



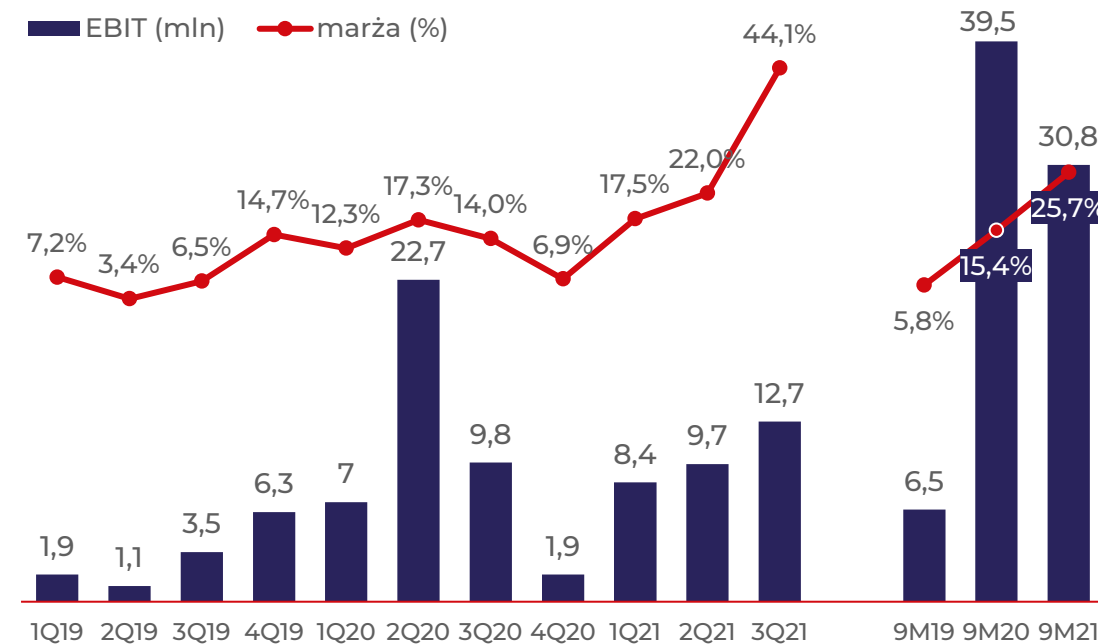
dekpól®

DEVELOPER

Przychody, rozpoznanie wyniku



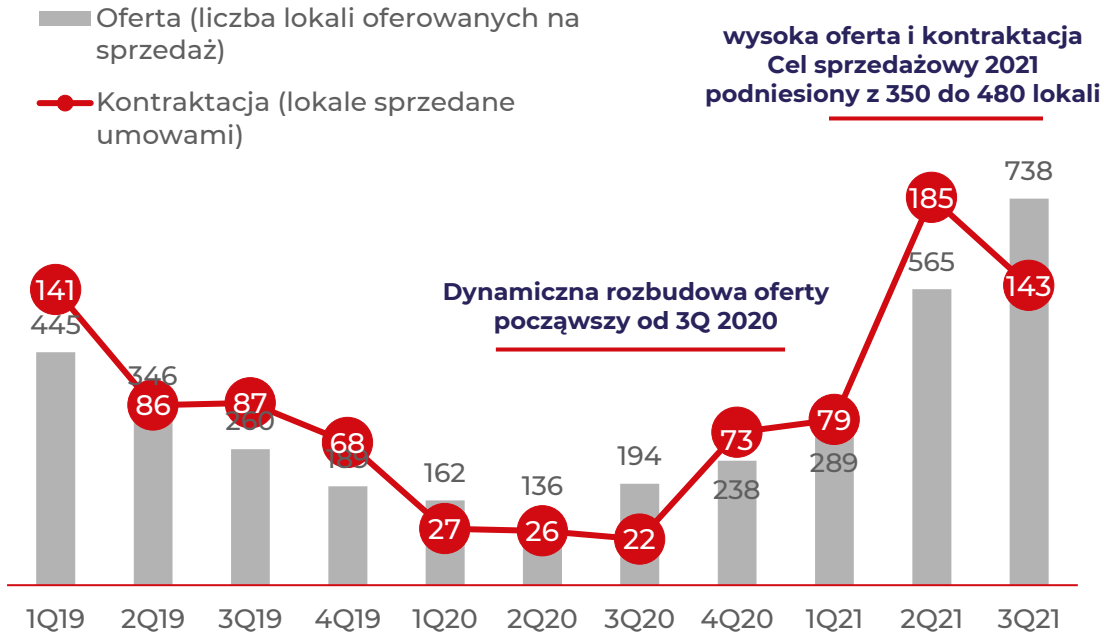
Wynik operacyjny



- przychody realizowane w 1-3Q 2021 120 mln PLN w związku z rozpoznanem sprzedaży 261 lokali (vs. 571 lokali w 1-3Q20)
- w 1-3Q 2021 oddane do użytkowania: Osiedle Pastelowe etap I (180 lokali) oraz I etap Sol Mariny (92 lokale)
- w 4Q 2021 planowane rozpoznanie m.in. pozostałych lokali w inwestycjach: Osiedle Zielone, Foresta, Osiedle Pastelowe, Nowe Rokitki, Sol Marina 1a, Villa Neptun, Lazur Park, Grano Residence (lokale usługowe)
- w 4Q planowane rozpoczęcie budowy przy ul. Braniborskiej we Wrocławiu – projekt w modelu PRS - pierwsza płatność planowana w 4Q

NOWE INWESTYCJE W SPRZEDAŻY

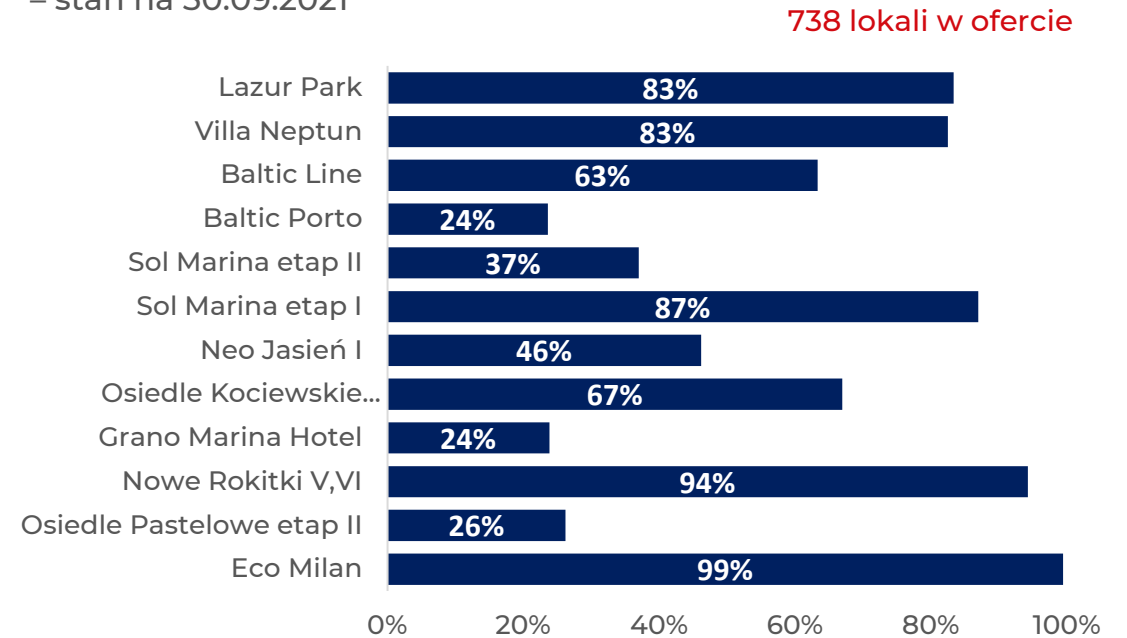
Kontraktacja i oferta



W 2021:

- rozpoczęcie budowy: Neo Jasień I, Osiedle Pastelowe II (350 lok), Sol Marina II, Grano Marina Hotel, Baltic Porto i Baltic Line, Trimare I
- zakończenie budowy inwestycji: Osiedle Pastelowe I, Osiedle Kociewskie I, Sol Marina I, Villa Neptun, Lazur Park

% sprzedaży lokali z oferty – stan na 30.09.2021



W 3Q zwiększenie oferty do 738 lokali, główne inwestycje:

- Trimare (Sztutowo) – rozpoczęcie sprzedaży I etapu (189 lokali)
- Sol Marina etap II – (127 lokali), Wyspa Sobieszewska (Lazur Park, Villa Neptun, Baltic Line, Baltic Porto)
- Osiedle Pastelowe etap II (225 lokali)
- Osiedle Kociewskie etap I (121 lokali)

UNIKALNY BANK ZIEMI PERSPEKTYWA 2025+



Unikalny, atrakcyjny bank ziemi

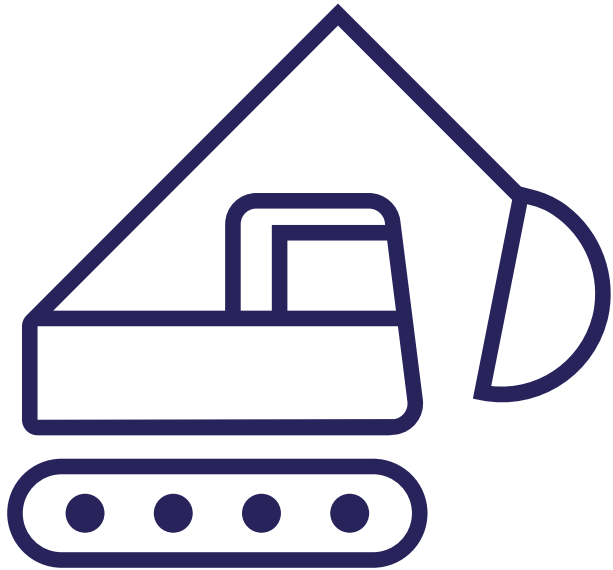
zróżnicowane lokalizacje, rozwój lokalizacji nadmorskich w 3Q:

- Trimare (Sztutowo) – rozpoczęcie sprzedaży w 3Q (ok. 189 lokali w I etapie)
- Puck – zakup ziemi pod inwestycję

PIPELINE INWESTYCJI 2021-2025

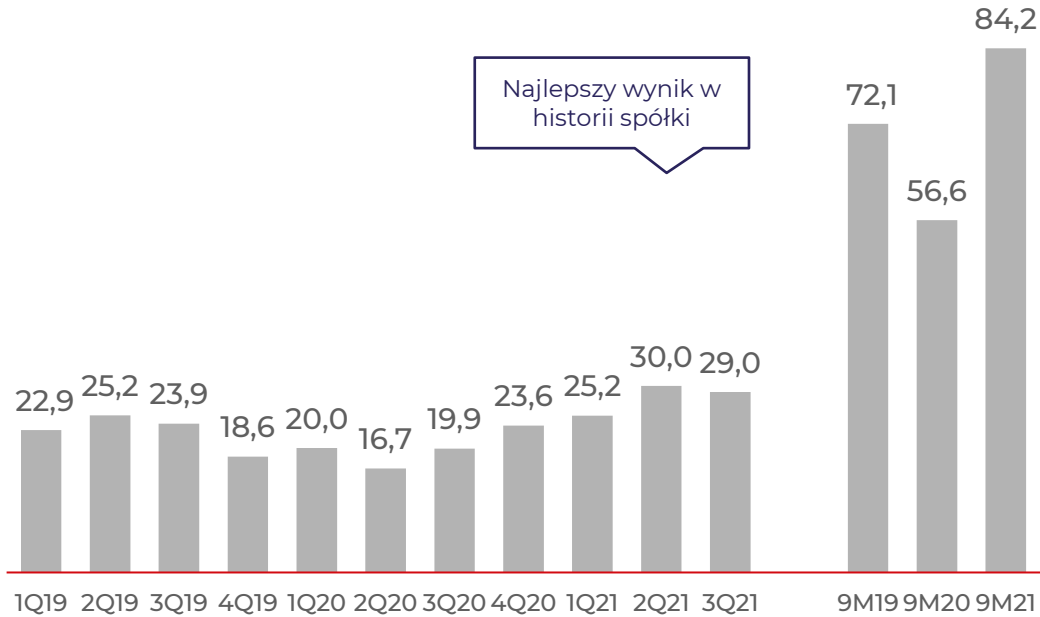
korzystne rozłożenie w czasie zaplanowanych realizacji

| Wybrane planowane inwestycje 2021/25 | Rozpoczęcie budowy | Zakończenie budowy | PUM/PUU (m2) | liczba lokali |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|---------------|
| Sol Marina (II,III) | 4Q2021 | 2Q2024 | 12 527 | 267 |
| Braniborska (Wrocław) | 4Q2021 | 3Q2023 | 18 000 | b/d |
| Pastelowa (IIb, III) | 4Q2021 | 4Q2025 | 18 346 | 395 |
| Neo Jasień II | 2Q2022 | 4Q2023 | 4 355 | 98 |
| Osiedle Kociewskie II, III, IV | 4Q2021 | 1Q2025 | 15 994 | 364 |
| Grano Resort apartamenty (I, II) | 1Q2022 | 3Q2025 | 17 755 | 444 |
| Trimare II | 1Q2023 | 2Q2024 | 5 710 | 128 |
| Puck – Nowy Świat I | 2Q2023 | 2Q2025 | 8 000 | 180 |
| Baltic Fun Park | 4Q2022 | 4Q2024 | 8 934 | 189 |

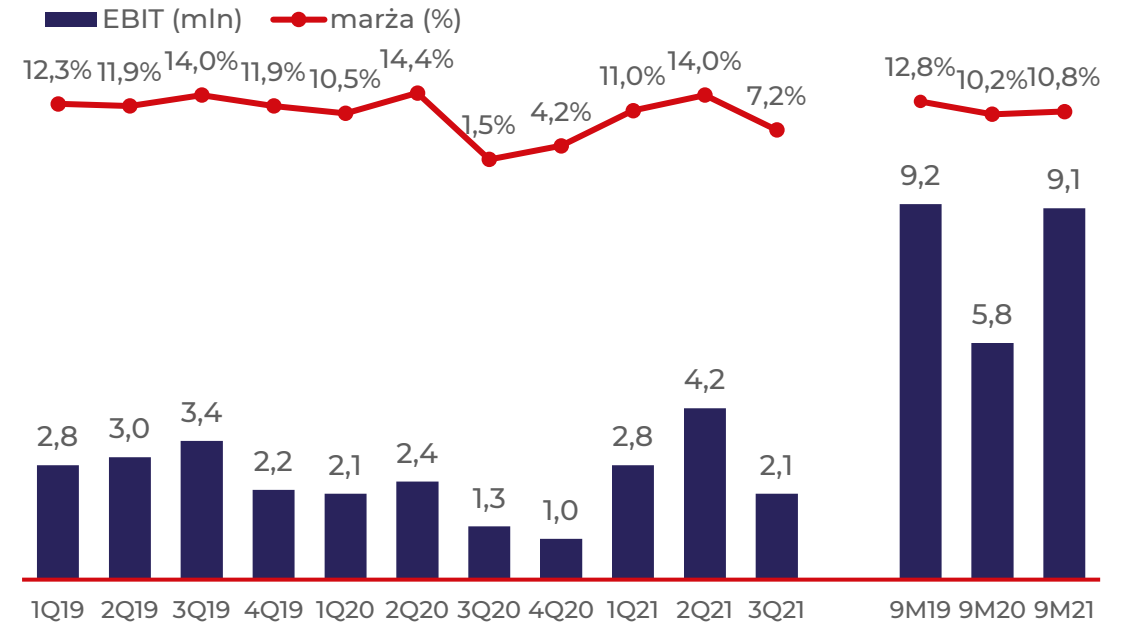


WYNIKI FINANSOWE

Przychody*
(mln PLN)



Wynik operacyjny
(mln PLN)



- w 1-3Q 2021 rekordowa sprzedaż w historii spółki 84 mln PLN dzięki wysokiemu poziomowi zamówień
- wynik operacyjny 1-3Q 2021 9,1 mln PLN (+60% r/r) – więcej niż cały wynik roku 2020
- wzrost cen i ograniczona dostępność surowców - celem zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami w kolejnych okresach, przeprowadzono negocjacje z klientami odnośnie do wzrostu cen (nowy cennik od marca, a u części klientów OEM od kwietnia)

PIPELINE

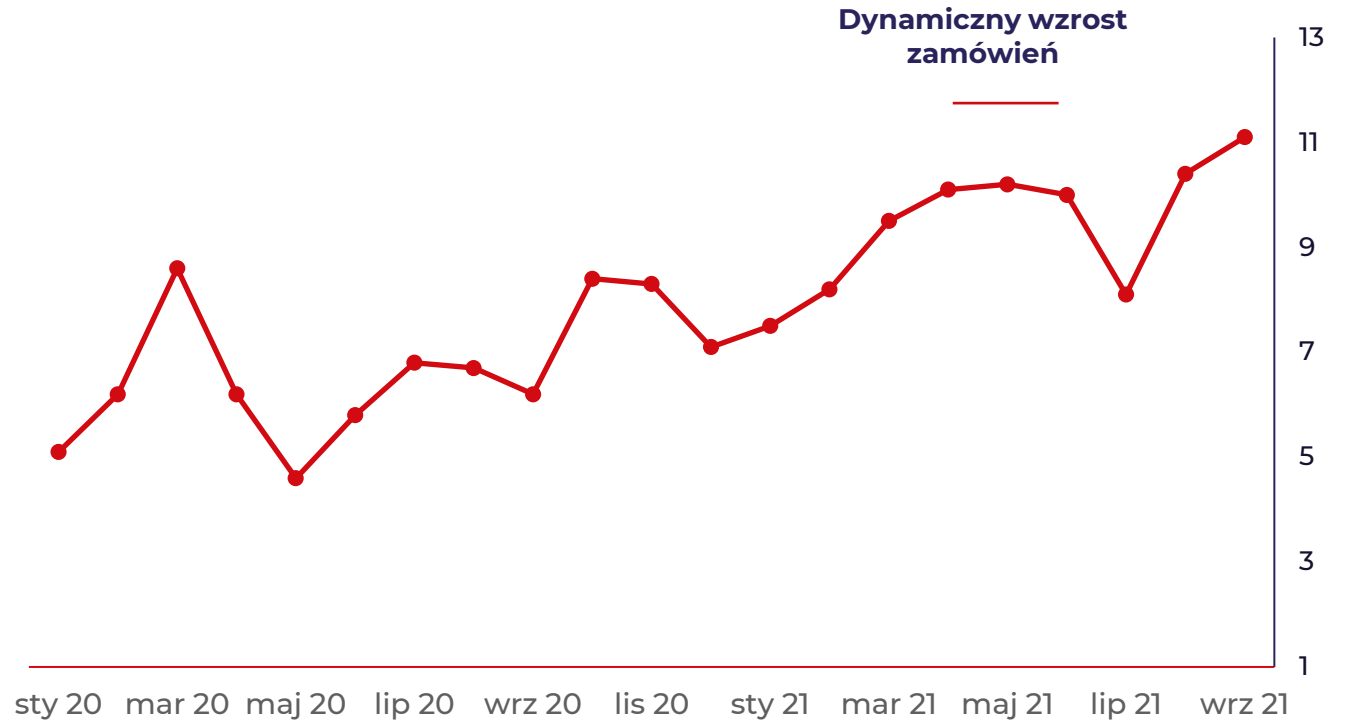
Wybrani klienci OEM



Hitachi Construction Machinery (UK)



Trend realizacji zamówień (mln PLN)



Istotny wzrost zamówień od 3Q 2020:

- pozyskanie nowych klientów (Hitachi, CNH, Steelwirst)
- rozwój współpracy z nowymi (np.: CASE) jak i istniejącymi partnerami (np.: Caterpillar)

PERSPEKTYWY 2021+

2020 – rozwój wydajności produkcji i mocy (park maszynowy, automatyzacja)

2021 - mitygowanie efektów wzrostu cen stali, koncentracja na wysokomarżowych produktach

listopad 2021 - przejęcie Intek – potencjał na podwojenie mocy produkcyjnych

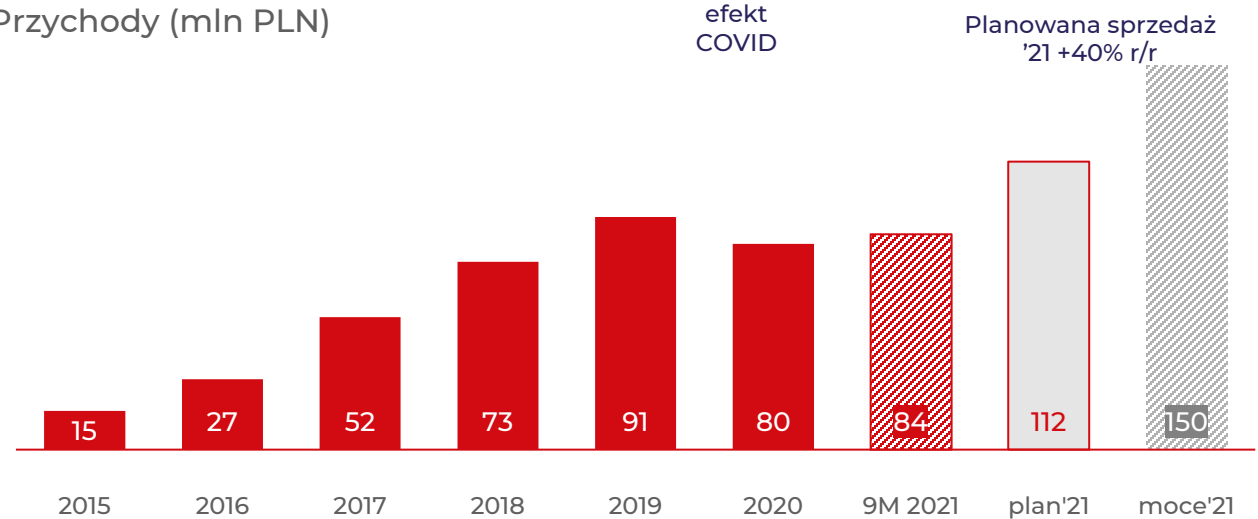
MOŻLIWE PRZESKALOWANIE

w 2021 plan 112 mln PLN sprzedaży (+40% r/r)
wdrażane projekty dedykowane Caterpillar,

150 mln PLN - pełne moce zakładu (bez rozbudowy zakładu, przy liczniejszej załodze)

300 mln PLN - przejęcie Intek w listopadzie 2021 umożliwi podwojenie mocy produkcyjnych

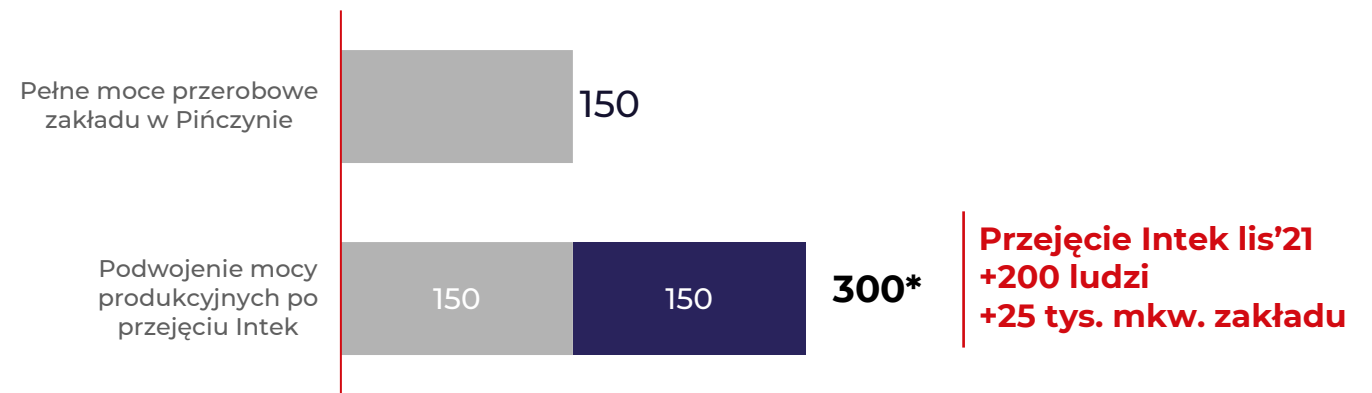
Przychody (mln PLN)



efekt COVID

Planowana sprzedaż '21 +40% r/r

Plan zwiększenia mocy produkcyjnych
Przychody (mln PLN)



* powyższe jest celem długoterminowym na 3 lata, uwarunkowanym wieloma czynnikami o charakterze wewnętrznym oraz zewnętrznym - rynkowym



PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWY 2021+

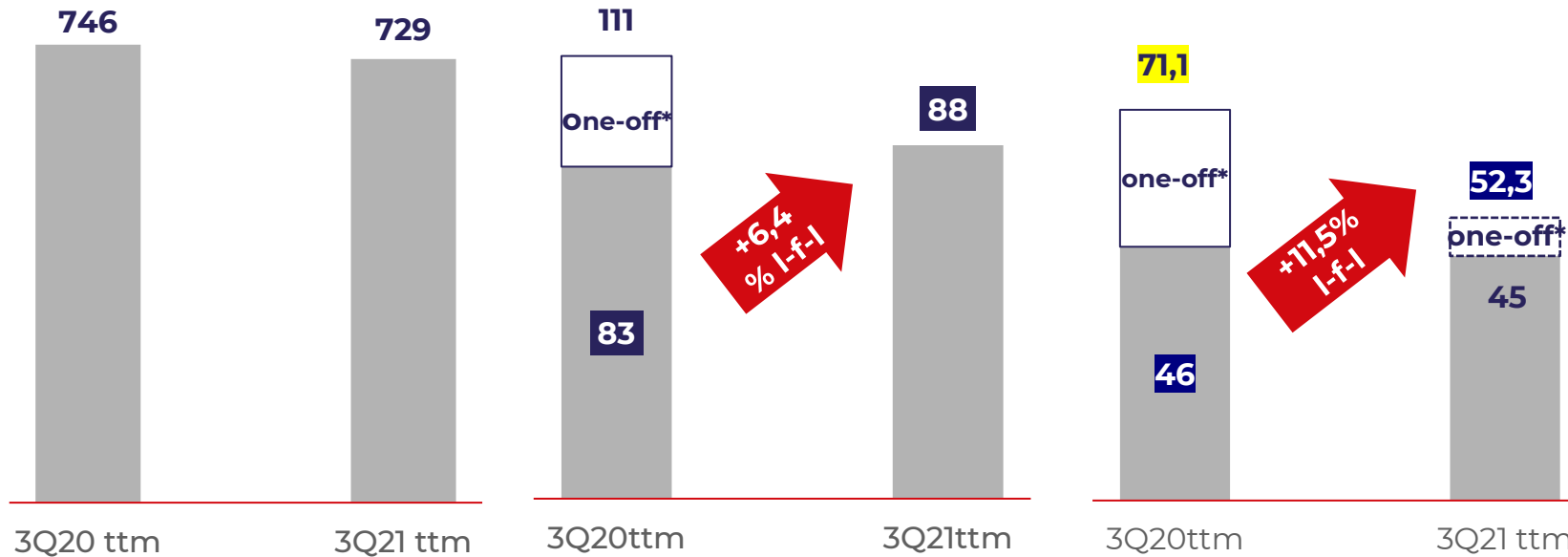
POPRAWA WYNIKÓW Z PODSTAWOWEJ DZIAŁALNOŚCI

Przychody ttm
(mIn PLN)

EBITDA ttm
(mIn PLN)

Zysk netto ttm
(mIn PLN)

Wycena rynkowa
(24.09.2021)



| | |
|---------------|----------|
| Cena akcji | 31,4 PLN |
| Liczba akcji | 8,4 mln |
| Kapitalizacja | 259 mln |
| Dług netto | 253 mln |
| C/Z | 5,9 |
| EV/EBITDA | 5,9 |

- wyniki raportowane na niższym r/r – jednak w ujęciu like-for-like - trend wzrostowy +11,5% r/r zysk netto - +6,4% r/r EBITDA (po skorygowaniu zysku netto o niegotówkowe zdarzenia jednorazowe; dane znormalizowane, porównywalne)
- one-off* - zdarzenia jednorazowe i księgowe: w 4Q 2019 – dodatni wpływ - 27 mln PLN (przeszacowania wartości aktywów), w 1-3Q 2021 negatywny wpływ 7 mln PLN wyceny instrumentów finansowych
- poprawa struktury terminowej zadłużenia, bezpieczny poziom długu netto i wskaźników finansowych

KLUCZOWE TRENDY 2021

TRENDY PRZYCHODOWE:

- popyt na budownictwo przemysłowe
- dynamiczny wzrost pipeline w Q3 (1,25 mld PLN, ok. 800 mln PLN do realizacji), niższa kontrakcja w trakcie gwałtownych wzrostów cen



- wzrost cen nieruchomości
- wysoki popyt na lokale mieszkalne
- nowe inwestycje nadmorskie



- rosnący poziom zamówień
- nowi klienci: Hitachi, SMP, Steelwirst



Wyższe koszty materiałów i pracy mitygowane przez:



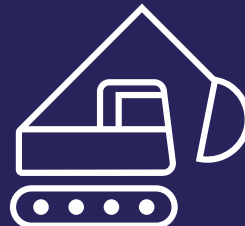
BUDOWNICTWO

- ostrożne ofertowanie, krótki termin oferty (14 dni)
- krótki cykl życia projektów (6-8 m-cy)
- własne zasoby (ekipy budowlane oraz sprzęt)
- prefabrykaty z Grupy kapitałowej
- efektywność działu zakupów



DEWELOPER

- działki rozliczanych projektów nabyte po korzystnych cenach
- realizacja inwestycji przez spółki z Grupy kapitałowej
- wzrost cen sprzedawanych lokali



STEEL

- automatyzacja i robotyzacja procesu spawania
- ceny stali w 1H 2021 częściowo zabezpieczone
- koncentracja na wysokomarżowych i autorskich produktach

GRUPA KAPITAŁOWA



zrefinansowanie
zadłużenia w 1H
2021



utrzymanie opłacalności
działalności w trudnym
otoczeniu



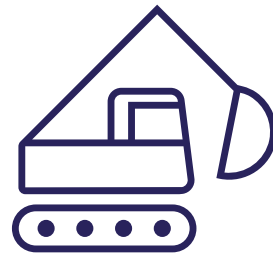
Dekpol BUDOWNICTWO

- silny popyt ze strony budownictwa magazynowego i przemysłowego
- pipeline 3Q 1,25 mld PLN (800 mln PLN do realizacji)
- powrót do dynamicznej kontraktacji od 3Q 2021



Dekpol DEWELOPER

- wzrost oferty do ponad 700 lokali – przekroczenie celu kontraktacji 2021 (350 lokali, nowy cel: 480 lokali)
- zrównoważony plan inwestycyjny 2021-2025
- cel 2021 – rozpoznanie 210 mln PLN przychodów



Dekpol STEEL

- nowi klienci i wyższe zamówienia – rekordowe wyniki w trudnym otoczeniu
- plan 2021: wzrost sprzedaży +40% r/r (112 mln PLN)
- **Przejęcie zakładu Intek w listopadzie 2021 - plan podwojenia mocy produkcyjnych do 2024**



dekpol®

Dziękujemy za uwagę.

RELACJE INWESTORSKIE:

Agata.Dzieciolowska@ccgroup.pl

KOMUNIKACJA FINANSOWA:

Katarzyna.Sadowska@ccgroup.pl