



WYNIKI FINANSOWE 1Q 2022

PREZENTACJA INWESTORSKA

CZERWIEC 2022

Niniejsza prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki Dekpol S.A. ("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.



Mariusz Tuchlin
Prezes Zarządu, Dekpol S.A.
główny akcjonariusz



Katarzyna Szymczak-Dampc
Wiceprezes Zarządu, Dekpol S.A.
Dyrektor Finansowy



Michał Skowron,
Prezes Zarządu



- specjalizacja w budowie obiektów logistycznych, przemysłowych i kubaturowych
- kontrakty krótko- i średnioterminowe (czas realizacji 6 - 9 miesięcy)
- elastyczność zapewniona przez unikalne zasoby: park maszyn, własne prefabrykaty, ekipy budowlane



Sebastian Barandziak,
Prezes Zarządu



- rozbudowana i zdywersyfikowane portfolio (osiedla popularne i premium, mieszkaniowe i usługowe, hotelowe)
- bank ziemi w unikalnych lokalizacjach turystycznych (Wyspa Sobieszewska)
- zabezpieczony bank ziemi do 2025+, atrakcyjne lokalizacje, PUM ok.200 tys. m2



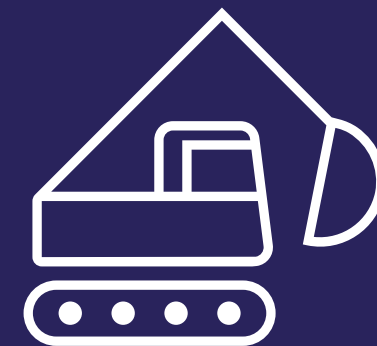
Andrzej Kuchtyk,
Prezes Zarządu



- wiodący producent osprzętów (łyżek) do maszyn budowlanych
- wysoki popyt na produkty ze strony międzynarodowych partnerów, dynamiczny rozwój eksportu
- skokowy wzrost – planowane podwojenie mocy produkcyjnych w 3 lata dzięki przejęciu zakładu Intek w Lubawie

● AGENDA

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



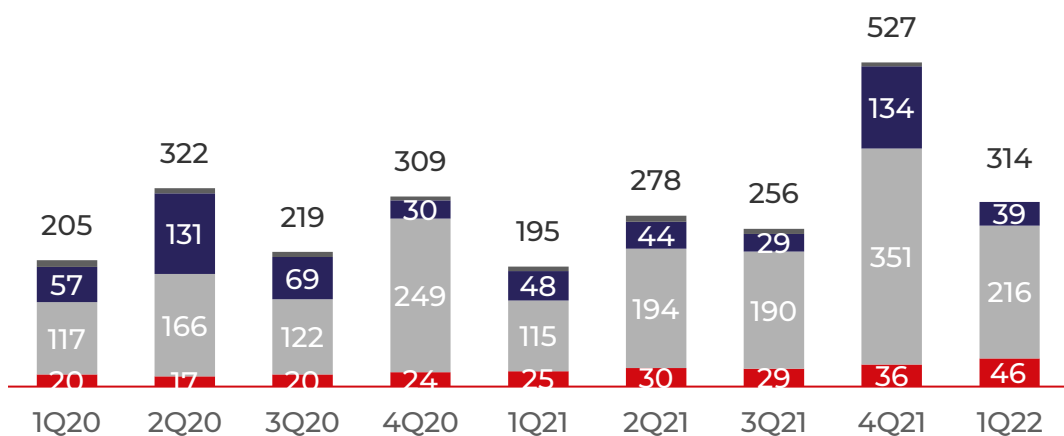


WYNIKI FINANSOWE GRUPY DEKPOL

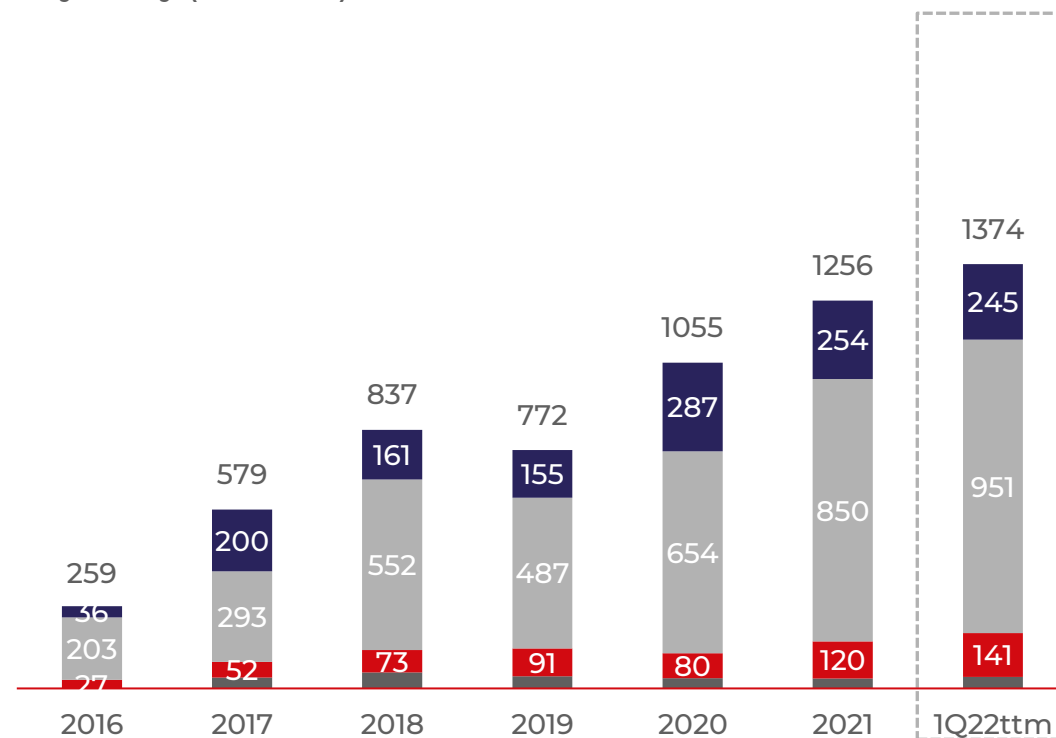
PRZYCHODY - TRZY SEGMENTY

Przychody (mln PLN)

■ STEEL ■ BUDOWNICTWO ■ DEWELOPER ■ Pozostale



Przychody (mln PLN)



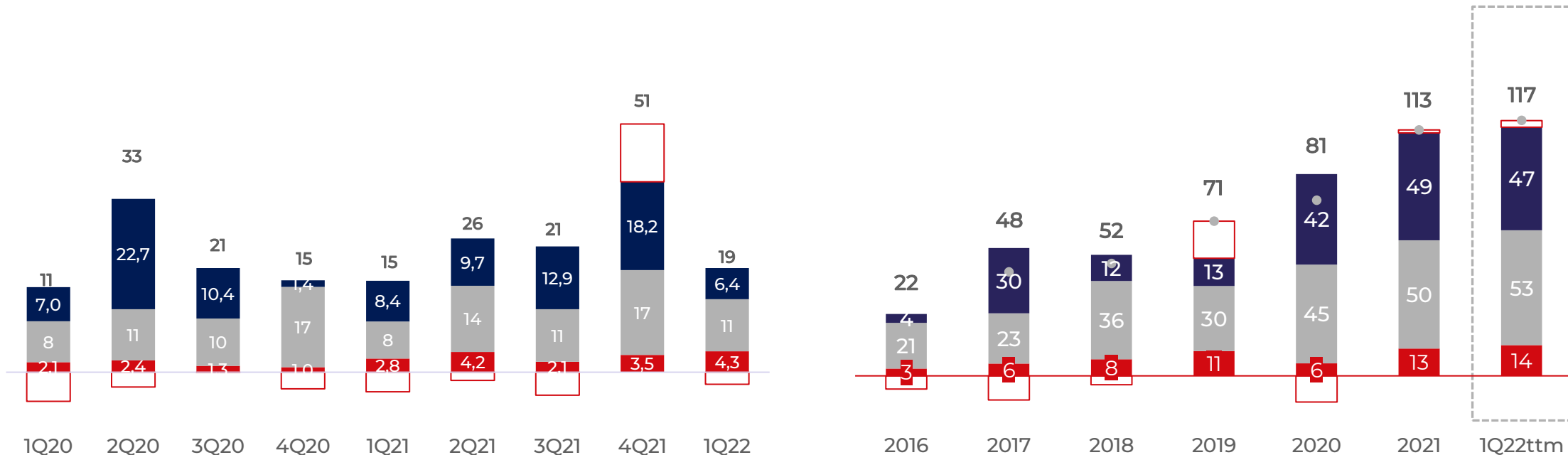
- przychody 1Q 2022 314 mln PLN – (vs. 195 mln PLN 2021 +60,7% r/r) – dzięki wzrostom w Steel +82,6% r/r oraz Budownictwie (+88%)
- wydatny wzrost kontrybucji Steel w ramach skonsolidowanych przychodów Grupy

WYNIKI OPERACYJNE - TRZY SEGMENTY

EBIT (mln PLN)

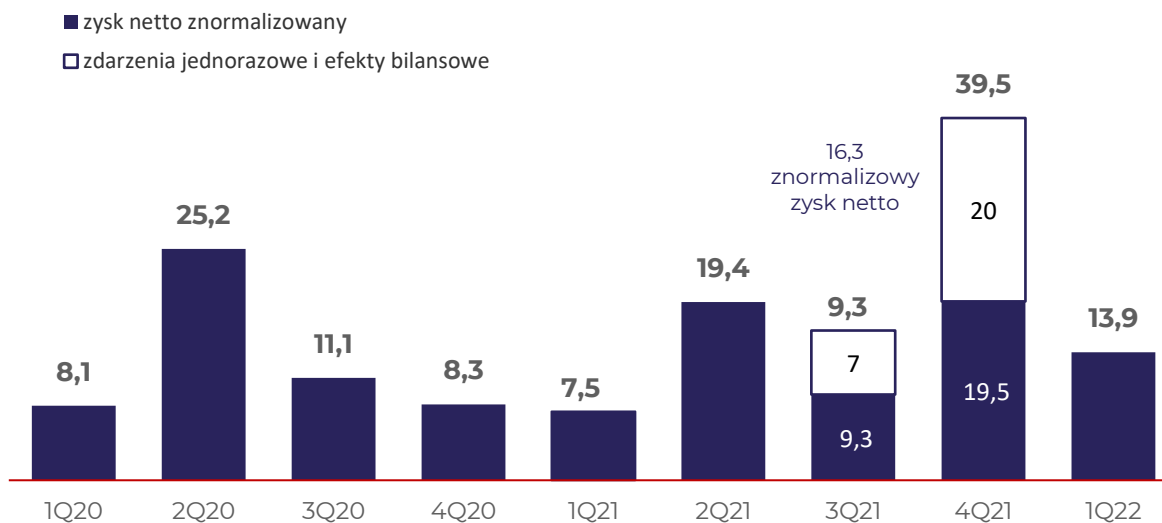
EBIT (mln PLN)

■ STEEL ■ BUDOWNICTWO ■ DEWELOPER □ Pozostale

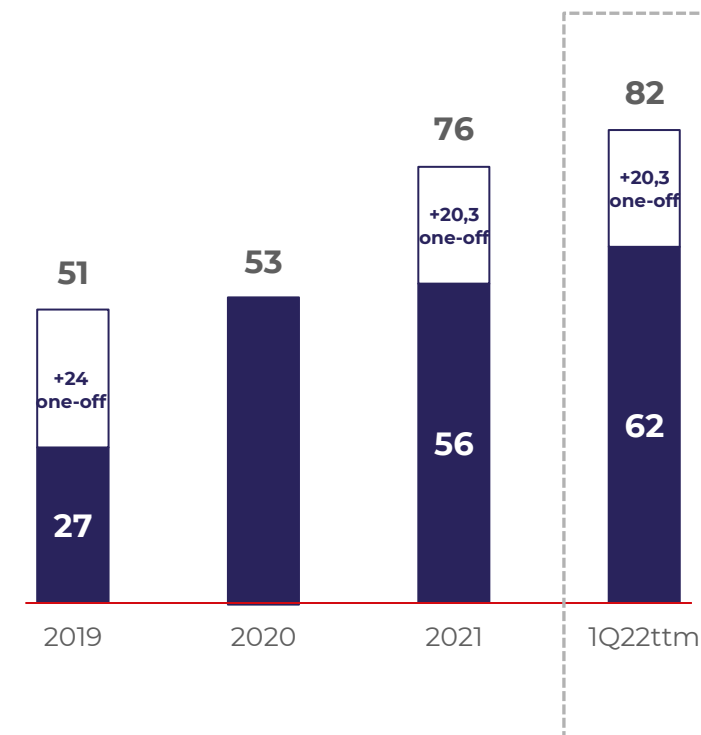


- 19mln PLN zysku operacyjnego w 1Q 2022 vs. 15mln PLN w Q1 2021 i 11mln PLN w 2020
- konsekwentny wzrost skonsolidowanego zysku operacyjnego Grupy Depol przez ostatnie 5+ lat, 117mln PLN skonsolidowanych przychodów za ostatnie 12 miesięcy

Zysk netto (mln PLN)



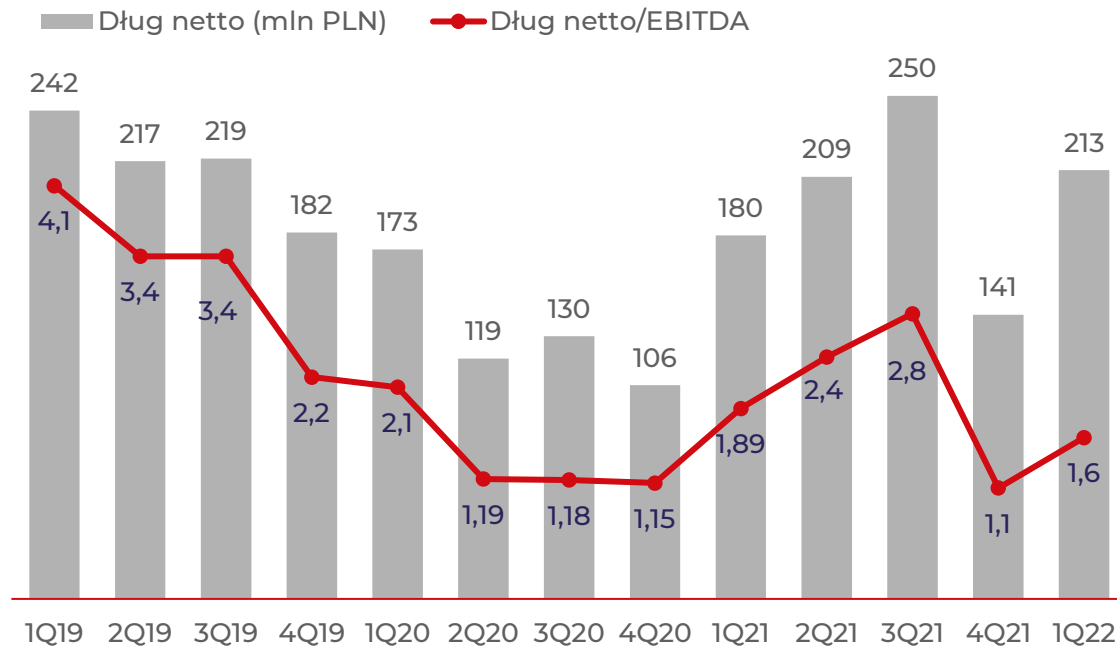
Zysk netto (mln PLN)



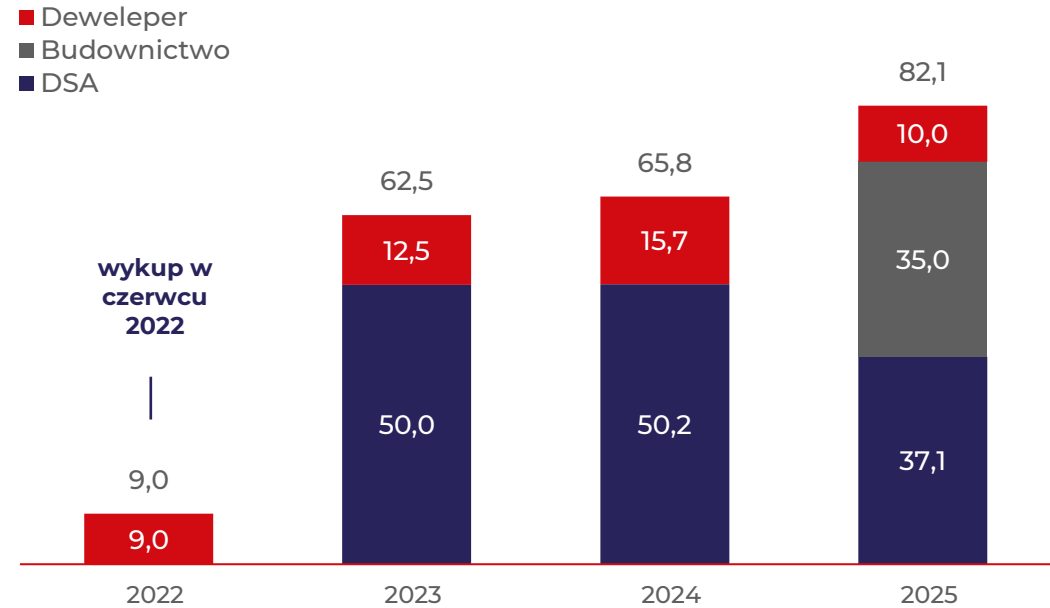
- 13,9mln PLN wyniku netto w 1Q 2021 – najlepszy 1Q w historii Grupy Dekpol
- konsekwentna budowa znormalizowanych rocznych zysków netto Grupy – wzrost 2x od 2019 roku
- wyniki 2021 pod wpływem rozpoznania zysku z okazijnego nabycia (Intek) - efekt netto 20 mln PLN

STABILNA SYTUACJA FINANSOWA

Dług netto (mln PLN) na koniec okresu i ND/EBITDA ttm



Obligacje – struktura terminowa (mln PLN) (stan na 31.03.2022)



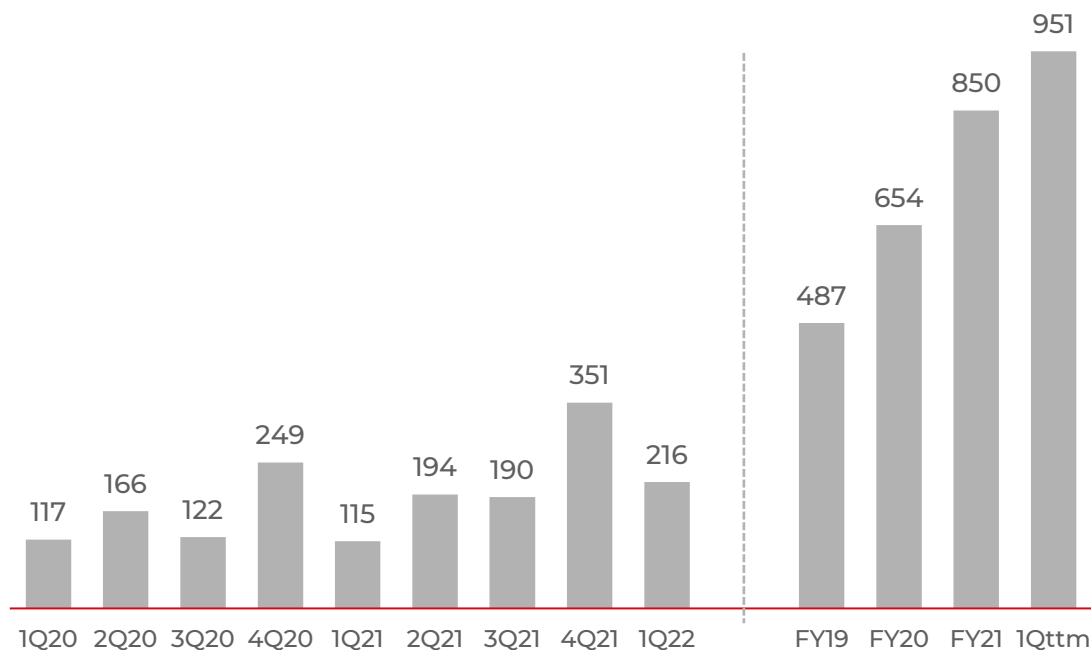
- stopniowy wzrost finansowania dłużnego na przestrzeni 2022 umożliwi wyższy poziom kapitału obrotowego (docelowy poziom 2-3x ND/EBITDA, kowenanty 4,5x ND/EBITDA) m.in. marzec 2022 – emisja 12,1mln PLN obligacji
- bezpieczny poziom środków pieniężnych 164mln PLN, wzrost zobowiązań handlowych (m.in. wzrost przedpłat i zaliczek)
- działania mające na celu częściowe ograniczenie ryzyka stóp procentowych z wykorzystaniem IRS (Interest Rate Swap), CAP (opcja na stopy procentowe), zmiana części kredytów z PLN na EUR



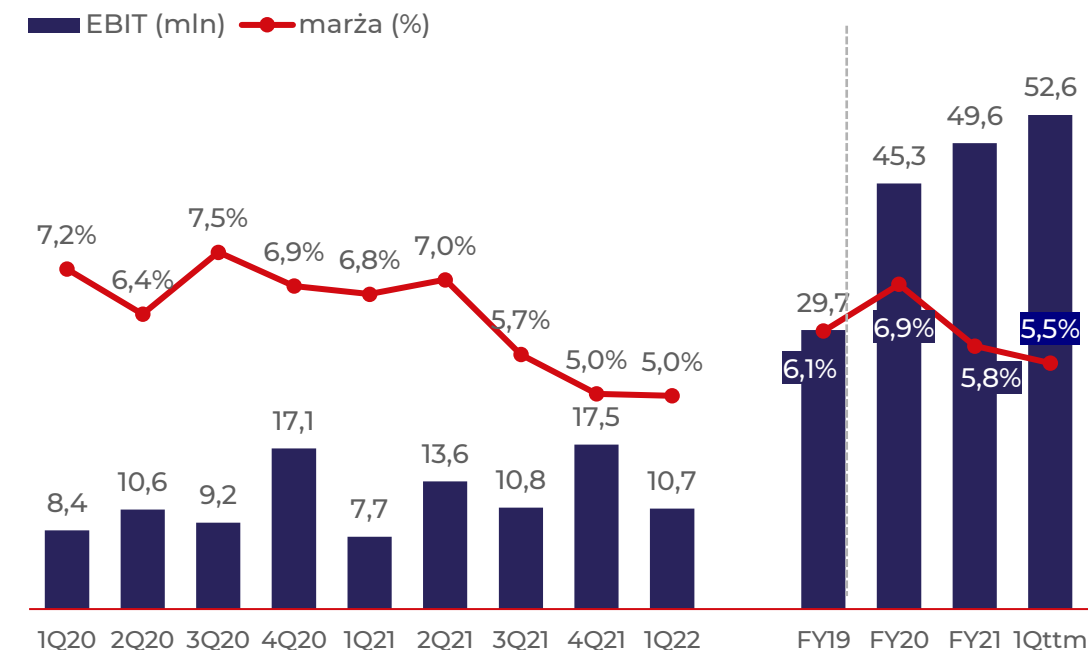
dekpol®

BUDOWNICTWO

Przychody* (mln PLN)



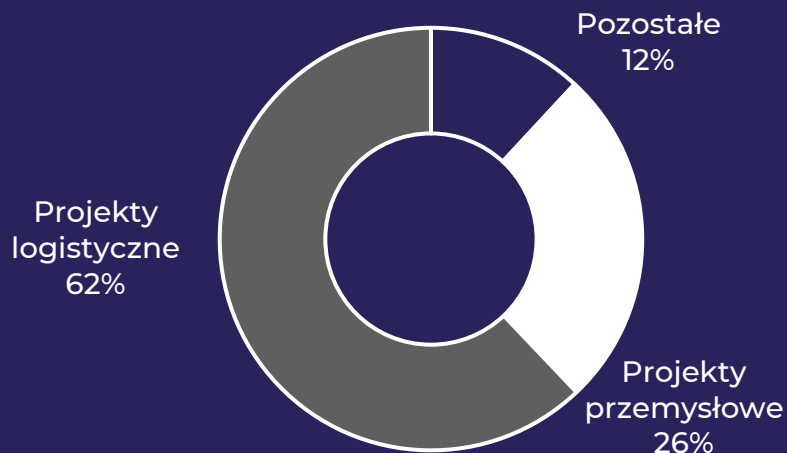
Wynik operacyjny



- konsekwentna budowa skali w 4Q i 1Q22 kumulacja projektów zakontraktowanych w lecie 2021
- czynniki chroniące rentowność w wymagającym otoczeniu: maksymalna efektywność ofert i skrócenie terminu ważności oferty (30d -> 14d -> 7d), zdywersyfikowane projekty (przemysłowo-logistyczne i mieszkaniowe), innowacje procesowe i digitalizacja procesów kontroli budżetów (nowy system ERP)

MOCNY PORTFEL ZAMÓWIEŃ

Struktura projektów GW
(stan na 31.03.2022)

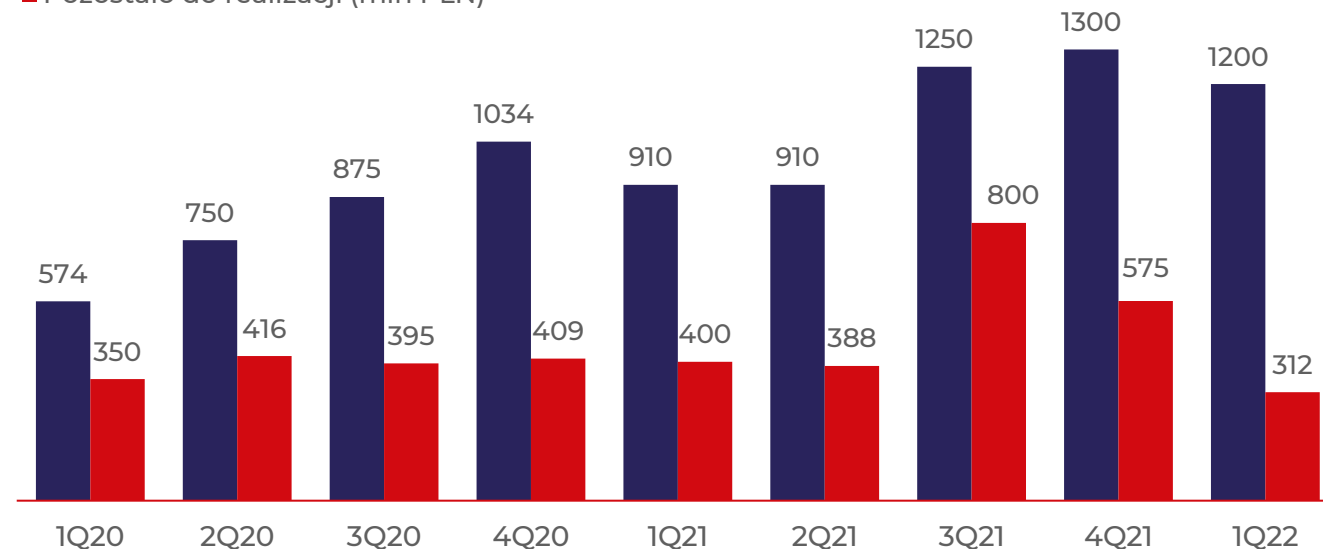


WARTOŚĆ UMÓW netto na 31.03.2021:

- 1.200 mln PLN
312 mln PLN pozostało do realizacji)
- dla Dewelopera 412 mln PLN,
(268 mln PLN pozostało do realizacji)

Kontraktacja (mln PLN)

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



Wstrzymanie akwizycji nowych projektów podczas największych wzrostów cen w 1Q 2022 (bez wpływu na plany dot. poziomu sprzedaży za 2022)

W 2Q 2022 do portfela projektów dołączają kolejni Klienci:

- (1) CTP - największy w Europie Środkowo-Wschodniej właściciel oraz deweloper nieruchomości logistycznych – projekty:
 - Łomna-Las (64tys.m2, ok.100mln PLN),
 - Zabrze (29tys.m2, ok.70mln PLN), projekt realizowany w systemie „pod-klucz” 29tys.m2
- (2) Raben; Morat-Swoboda; Finnarto; 2 x shakehands (razem ok. 140 mln zł)



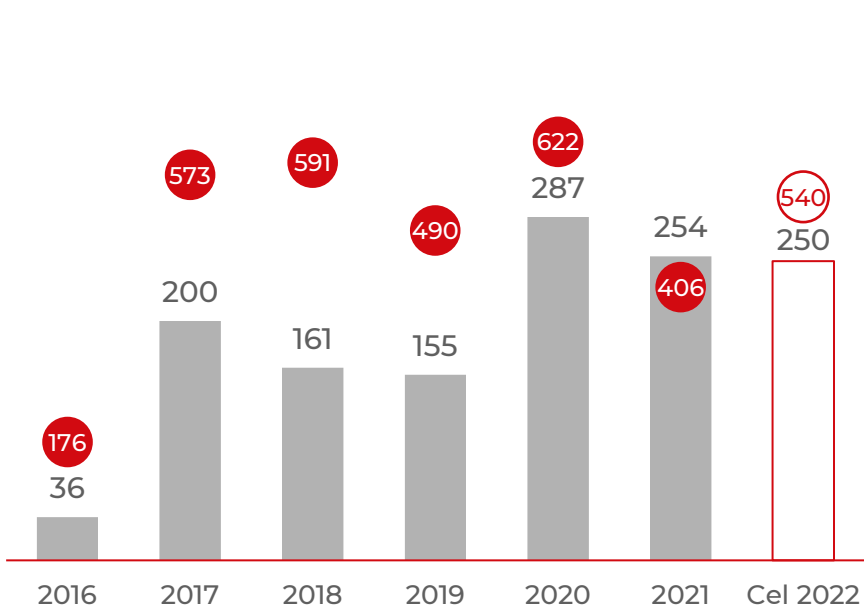
dekpol®

DEVELOPER

DEWELOPER - WYNIKI FINANSOWE

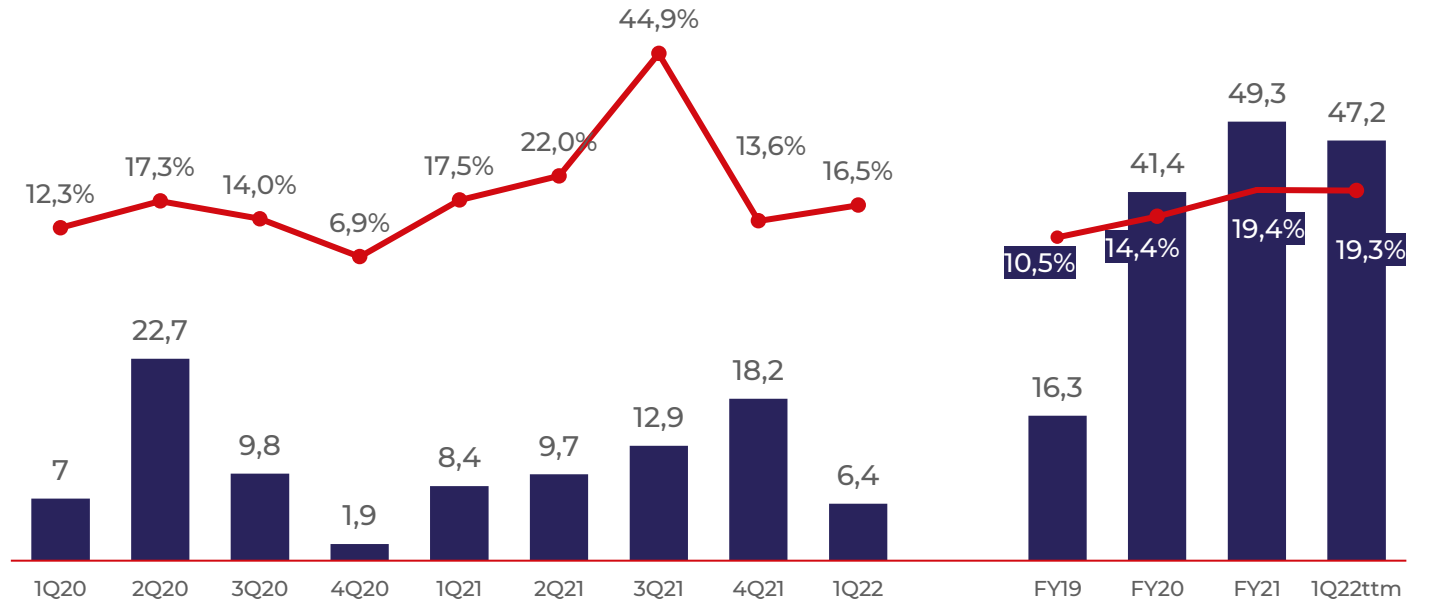
Przychody, rozpoznanie wyniku

■ Wartość (mln PLN) ● Ilość



Wynik operacyjny

■ EBIT (mln) ● marża (%)

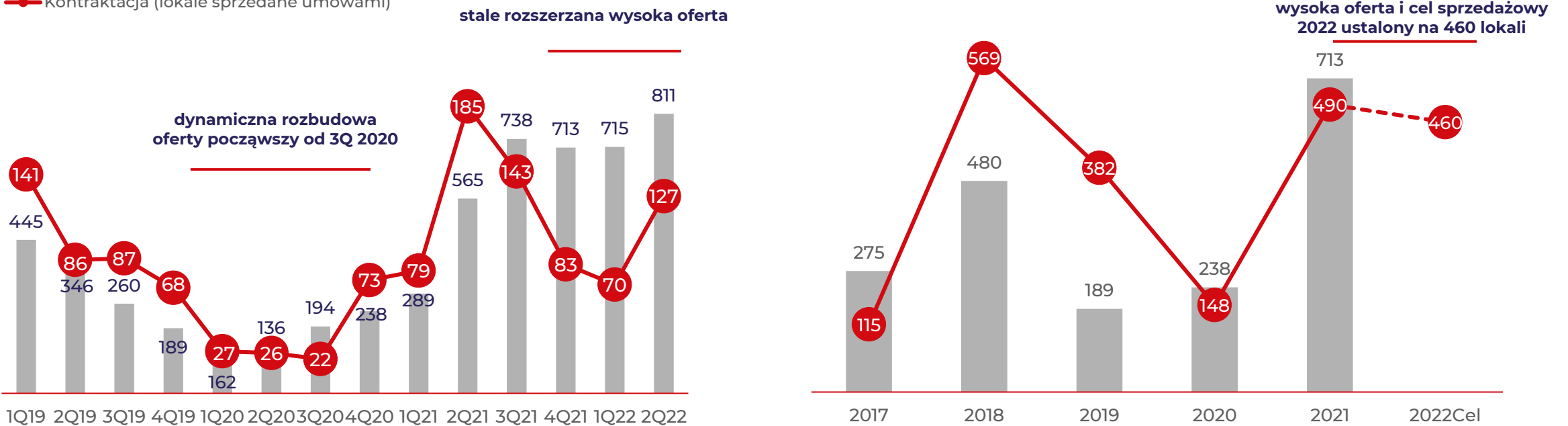


- przychody zrealizowane w 1Q22 39mln PLN w związku z rozpoznanem sprzedaży 73 lokali (vs. 148 w 2021)
- w 2Q22 rozpoznanie 30 lokali (vs. 66 w 2022)
- cel na 2022: rozpoznanie 250 mln PLN przychodów zakłada oddanie do użytkowania 540 lokali - przede wszystkim w inwestycjach: Osiedle Pastelowe etap IIa, Osiedle Kociewskie etap II, Neo Jasień etap I, Trimare etap I oraz Baltic Porto

DYNAMIKA SPRZEDAŻY

Kontraktacja i oferta

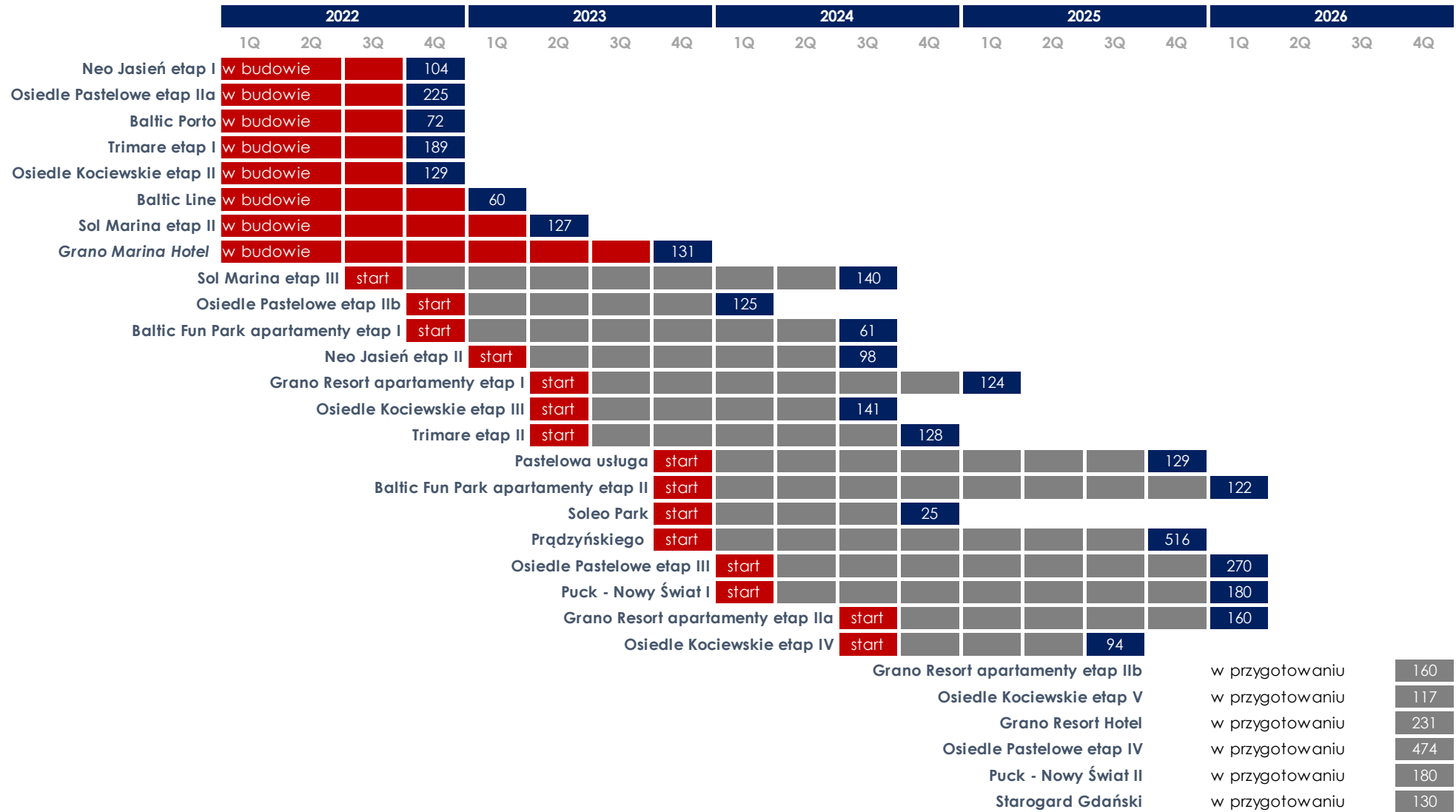
- Oferta (liczba lokali oferowanych na sprzedaż)
- Kontraktacja (lokale sprzedane umowami)

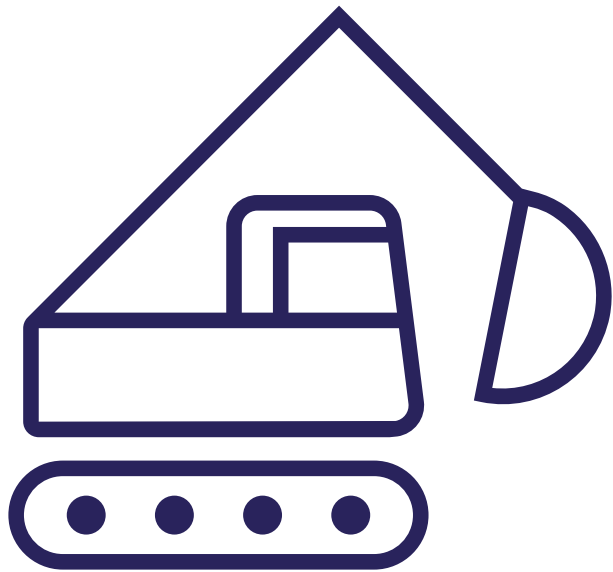


- w 2021 rozpoczęcie budowy: Neo Jasień I, Osiedle Pastelowe IIa (125 lok.), Osiedle Kociewskie II (129 lok.), Sol Marina II (127 lok.), Grano Marina Hotel (130 lok.), Baltic Porto (72 lok.), Baltic Line (60 lok.) i Trimare I (189 lok.)
- w 2022 planowane rozpoczęcie budowy: Sol Marina etap III (140 lok.), Baltic Fun Park apartamenty etap I (61 lok.), Osiedle Pastelowe etap IIb (225 lok.)
- odbudowa oferty skierowanej do szerokiego spektrum odbiorców (do 811 lok.) w całym roku planujemy 2022 powtórzenie podobnych wolumenów kontraktacji, jak w 2021

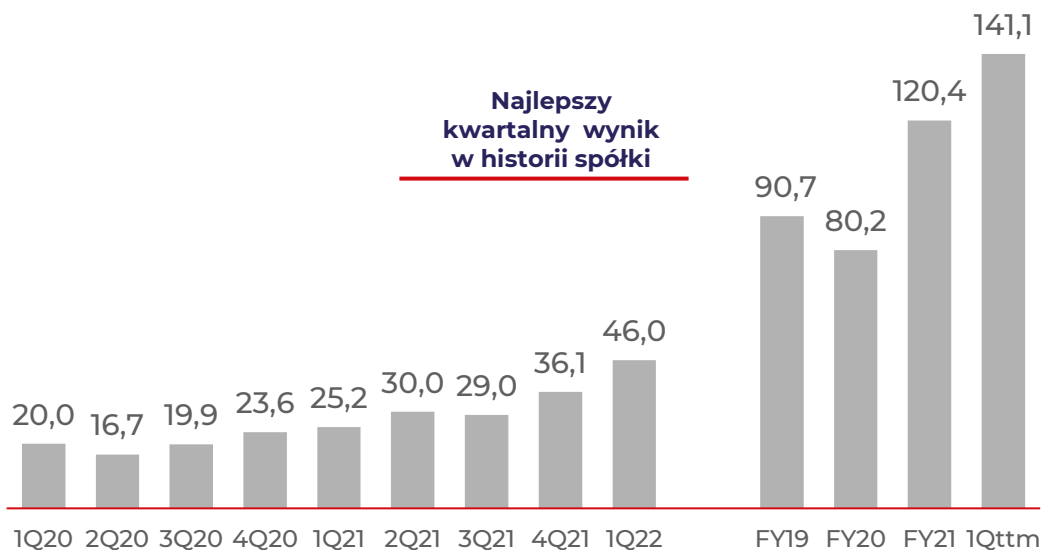
PIPELINE INWESTYCJI 2021-2025

korzystne rozłożenie w czasie zaplanowanych realizacji

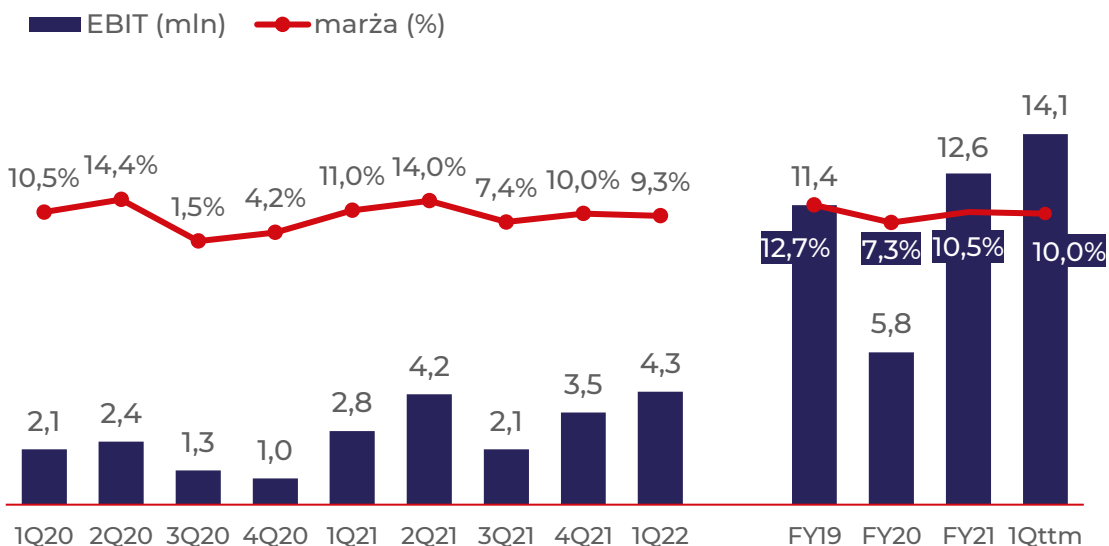




Przychody*
(mln PLN)



Wynik operacyjny
(mln PLN)



- rekordowa sprzedaż w historii spółki: 46mln w 1Q22 – niespełna 2x więcej niż 2021 i ponad 2x więcej niż 2020
- wynik operacyjny 1Q 4,3 mln PLN - zrealizowany dzięki utrzymaniu solidnego poziomu marż przy wyższych przychodach

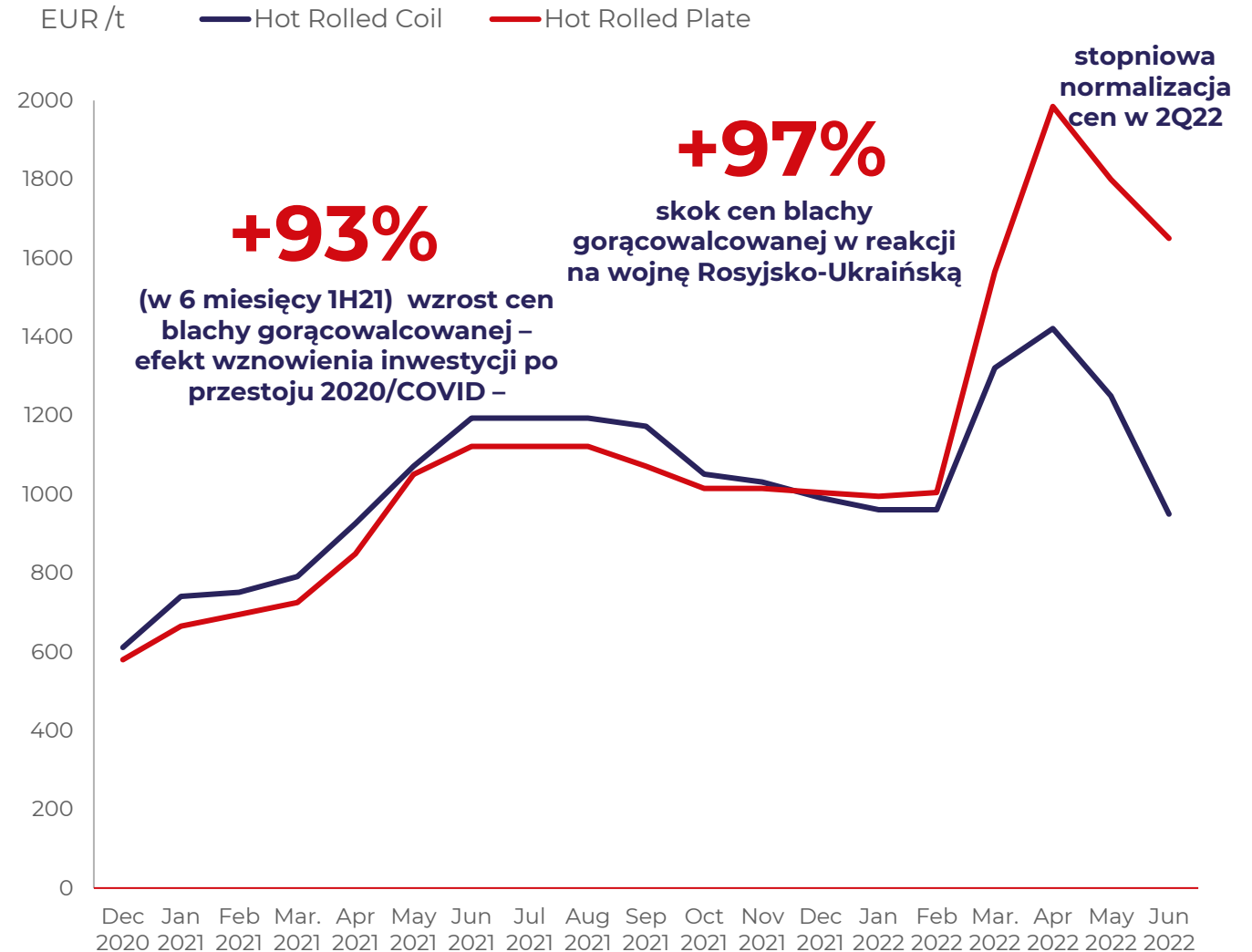
ZMIENNY RYNEK STALI

- redukcja mocy produkcji stali w UE o ok. 50 mln ton (2009-2019) na rzecz importu – przez niekonkurencyjne koszty środowiskowe



- przeniesienie produkcji z EU na inne rynki
- przerwanie łańcuchów dostaw w trakcie COVID (50% globalnej produkcji - Chiny)
- przeniesienie produkcji stali i półproduktów stalowych na rynki poza EU m.in. Wschodnią Europę (Rosja, Białoruś, Ukraina)
- Ukraina przed wojną odpowiadała za ok. 50%-60% dostaw stali do Europy
- STEEL – źródła stali
 - pozyskiwanie stali trudnościeralnej - Szwecja
 - Stal 4,5-20mm - Koszyce (Słowacja)
 - Stal 25-100+mm - Turcja (wcześniej Ukraina i Rosja poprzez europejskich dystrybutorów (Thyssen i in.))

Transaction Price Data Sheet – MEPS EUROPE

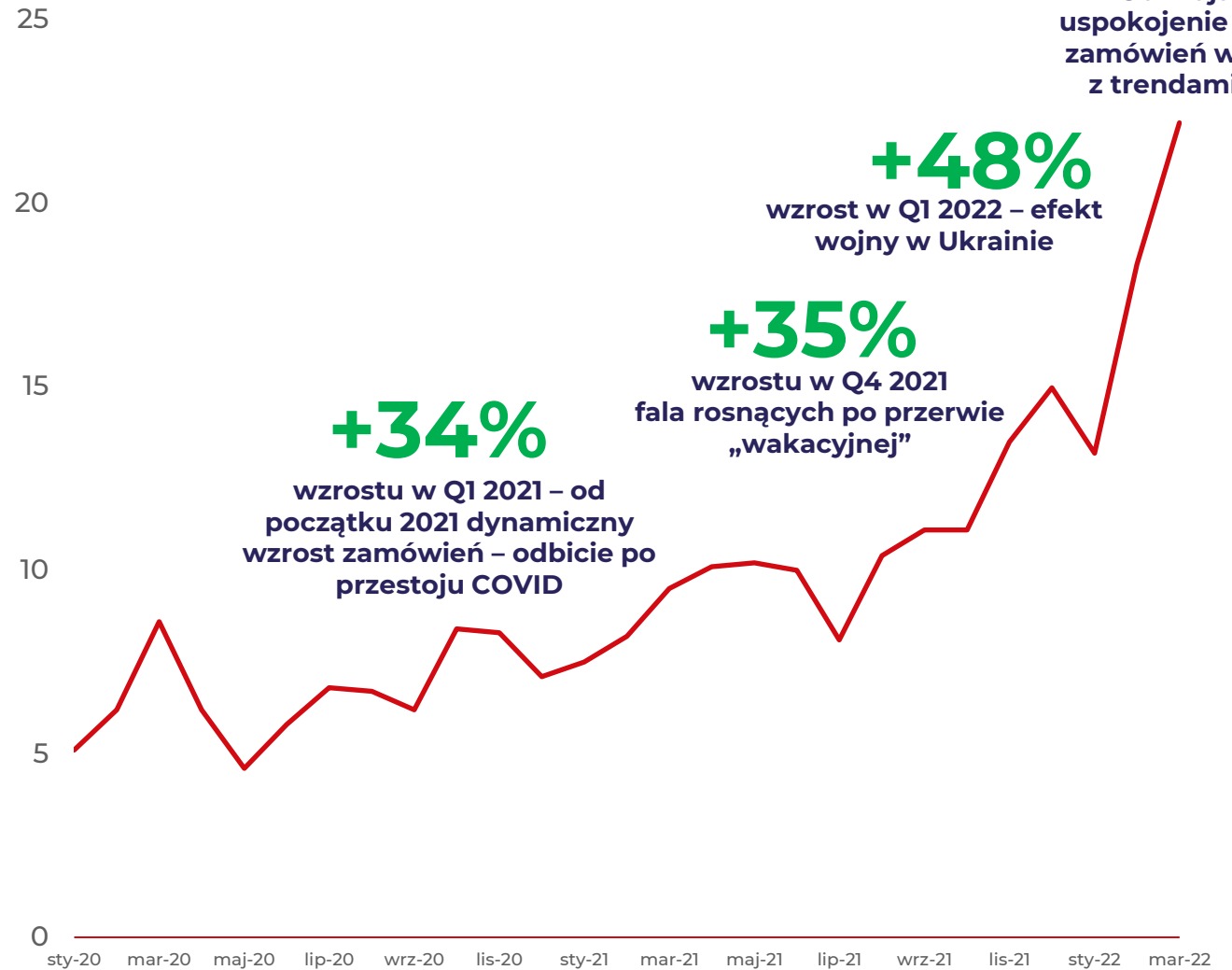


PIPELINE

- W 2021 pozyskanie nowych klientów (Hitachi, CNH, Steelwirst, ABL) i rozwój współpracy z nowymi i istniejącymi partnerami (np.: Caterpillar).
- od maja 2022 wyhamowanie popytu OEM, eksplorowanie dodatkowych źródeł zamówień:
 - kapitalizowanie doświadczenia i bazy klientów Intek : energetyka odnawialna (offshore) , naczepy ponadgabarytowe
 - rozpoczęcie procesu uzyskania koncesji wojskowej



Sprzedaż (mln PLN)



Od maja 2022
uspokojenie dynamiki
zamówień w związku
z trendami makro

+48%
wzrost w Q1 2022 – efekt
wojny w Ukrainie

+35%
wzrostu w Q4 2021
fala rosnących po przerwie
„wakacyjnej”

+34%
wzrostu w Q1 2021 – od
początku 2021 dynamiczny
wzrost zamówień – odbicie po
przebiegu COVID

PERSPEKTYWA 2023+

WYSOKI POZIOM ZAMÓWIEŃ

od stałych partnerów i nowo pozyskanych klientów (Hitachi, CNH, Steelwirst, ABL)

eksplorowanie dodatkowych źródeł zamówień : przemysł zbrojeniowy, energetyka odnawialna, logistyka

ZWIĘKSZENIE MOCY PRODUKCYJNYCH

dzięki przejęciu Intek w 2021 z maksymalnie 150mln PLN docelowo do 300mln PLN w ciągu 3 lat

OSTROŻNE DZIAŁANIA

kontynuowanie ostrożnych działań biznesowych wobec wahań cen materiałów i rosnących kosztów

INICJATYWY ESG:

ENERGIA

Inicjatywy stworzenia farmy fotowoltaicznej, która zapewni energię dla całego zakładu DEKPOL STEEL (wstępna faza projektu)

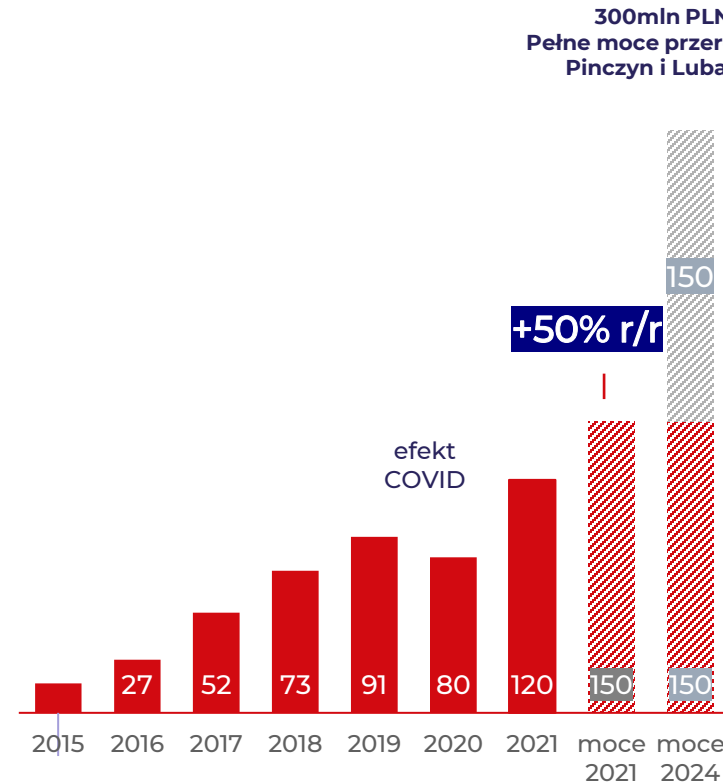
FARBY

redukcja lotnych związków organicznych do 70% i emisji CO2 do 50%

ŚLAD WĘGLOWY

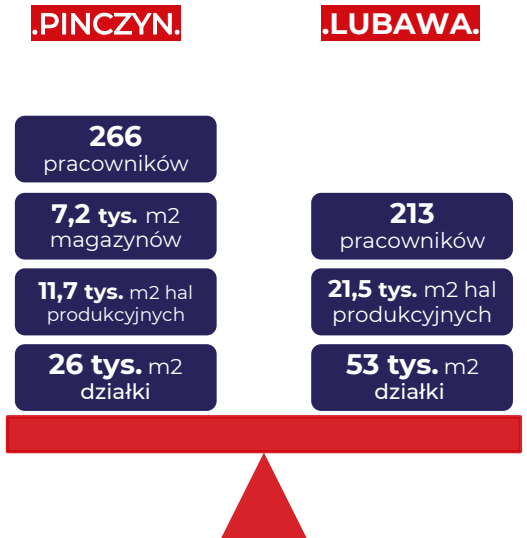
Szwedzka stal z SSAB z rodziny 500TUF o ekstremalnej wytrzymałości (niższa waga i dłuższy czas eksploatacji)

Przychody (mln PLN)



300mln PLN
Pełne moce przerobowe
Pinczyn i Lubawa

Przejęcie Intek lis'21
+200 ludzi
+21,5 tys. mkw. zakładu



300mln PLN mocy produkcyjnych- cel długoterminowy na 3 lata, uwarunkowany wieloma czynnikami o charakterze wewnętrznym oraz zewnętrznym - rynkowym



PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWY 2022+



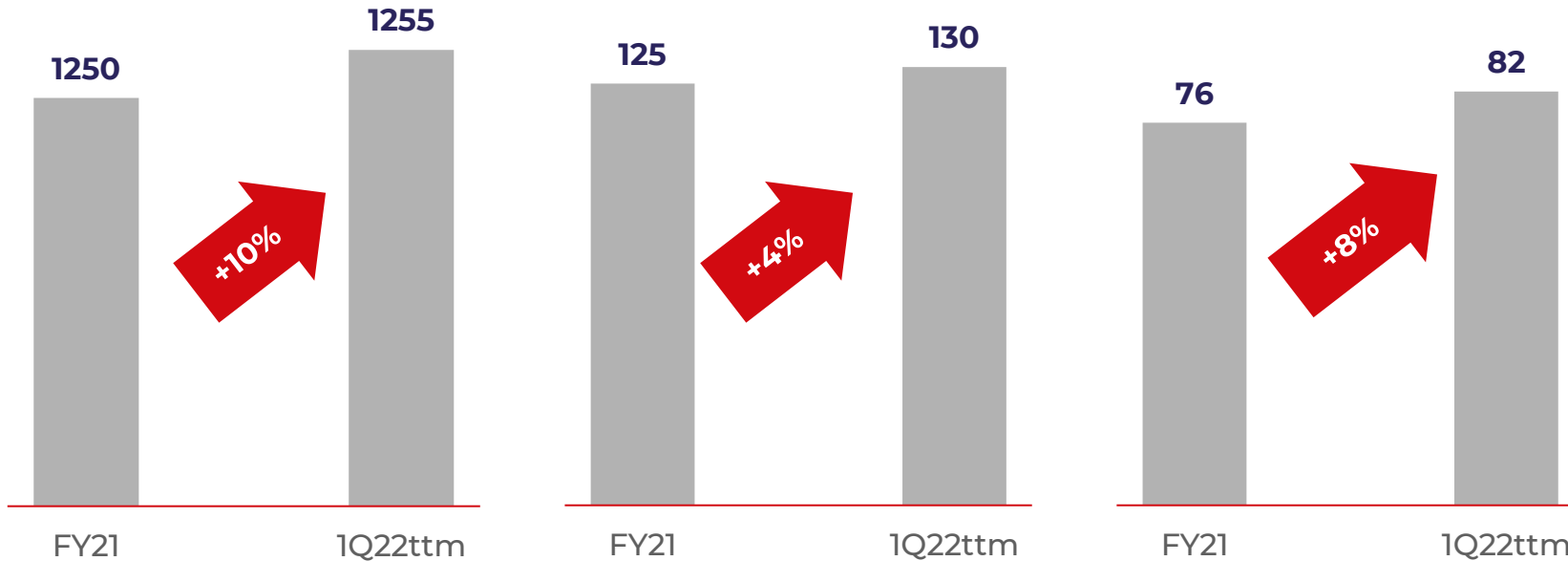
WSKAŹNIKI FINANSOWE

Przychody ttm
(mln PLN)

EBITDA ttm
(mln PLN)

Zysk netto ttm
(mln PLN)

Wycena rynkowa
(04.07.2022)



Cena akcji	24,8 PLN
Liczba akcji	8,4 mln
Kapitalizacja	208 mln
Dług netto	213 mln
C/Z (znorm.C/Z)	2,5 (3,3)
EV/EBITDA (znorm.EV/EBITDA)	3,2 (3,8)

- konsekwentna budowa skali od 2019 roku – w 2022 solidne wyniki finansowe osiągnęte w trudnym otoczeniu ekonomicznym
- bezpieczny poziom długu netto i wskaźników finansowych

PERSPEKTYWY 2022+

BUDOWNICTWO

- krótki cykl życia projektów (6-8 m-cy), ostrożne ofertowanie, krótki termin oferty (14 dni > 7dni)
- własne zasoby (ekipy budowlane, sprzęt, prefabrykaty)
- efektywność działu zakupów



- pipeline 1Q 2022 - 1,2 mld PLN, nowe kontrakty w trakcie 2Q 2022, dzięki intensyfikacji działań handlowych i rozwoju struktury regionalnej
- wykorzystanie silnego popytu ze strony budownictwa przemysłowego - nowi klienci, rozwój zasobów
- ostrożna kontraktacja w trakcie gwałtownych wzrostów cen, utrzymanie efektywności produkcji budowlanej

DEVELOPER

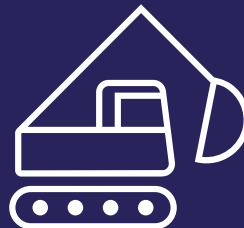
- zdywersyfikowane inwestycje
- realizacja inwestycji przez spółki z Grupy Kapitałowej
- działki rozliczanych projektów nabyte po korzystnych cenach



- dalsza rozbudowa oferty ponad 800 lokali
- cel 2022: kontraktacja 460 lokali
- zrównoważony plan inwestycyjny 2022-2026

STEEL

- utrzymanie wysokiego poziomu zamówień
- wyższe moce produkcyjne przejęcie zakładu INTEK – lokalny wyspecjalizowany 200+ osobowy zespół



- wysoki poziom zamówień, nowi klienci: Hitachi, SMP, Steelwirst, ABL, eksplorowanie nowych obszarów działalności
- wzrost przychodów i zysku dzięki przejęciu zakładu Intek w listopadzie 2021, 46mln PLN kwartalnych przychodów w 1Q22



dekpol®

Dziękujemy za uwagę

RELACJE INWESTORSKIE:

Agata.Dzieciolowska@ccgroup.pl

KOMUNIKACJA FINANSOWA:

Katarzyna.Sadowska@ccgroup.pl