



WYNIKI FINANSOWE 3Q 2022

PREZENTACJA INWESTORSKA

GRUDZIEŃ 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, ścisłe 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



Sebastian Barandziak,
Prezes Zarządu



Andrzej Kuchtyk,
Prezes Zarządu



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



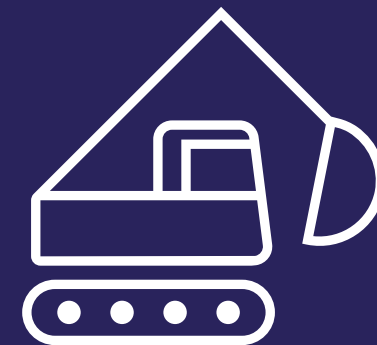
- rozbudowana i zdywersyfikowana oferta (osiedla popularne i premium, mieszkaniowe i usługowe, hotelowe)
- bank ziemi w unikalnych lokalizacjach turystycznych (Wyspa Sobieszewska)
- zabezpieczony bank ziemi do 2025+, atrakcyjne lokalizacje, PUM ok.200 tys. m2



- 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 w 2021

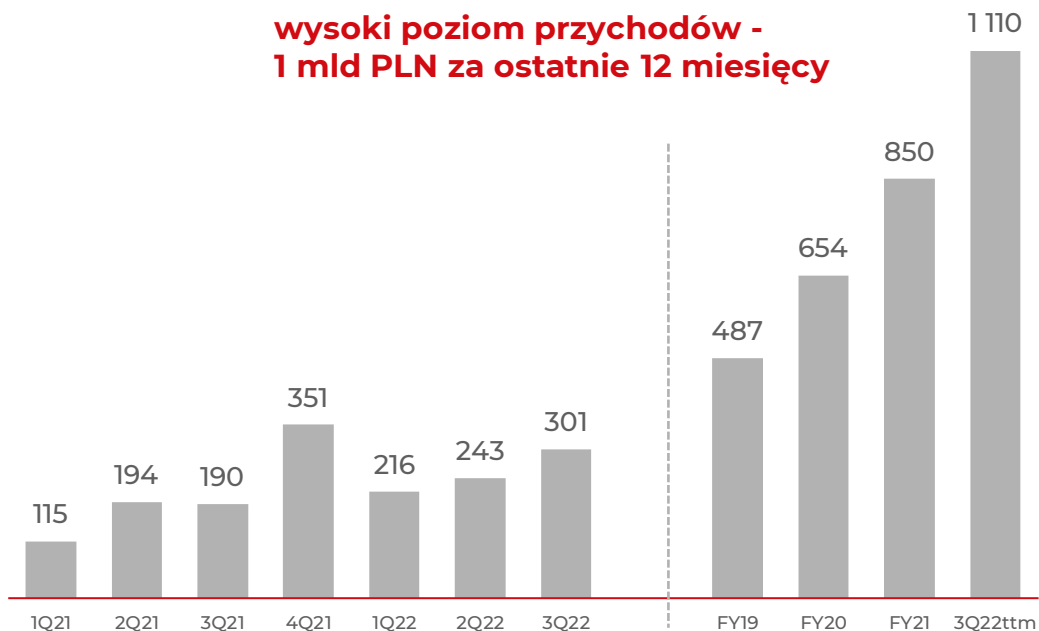
● AGENDA

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

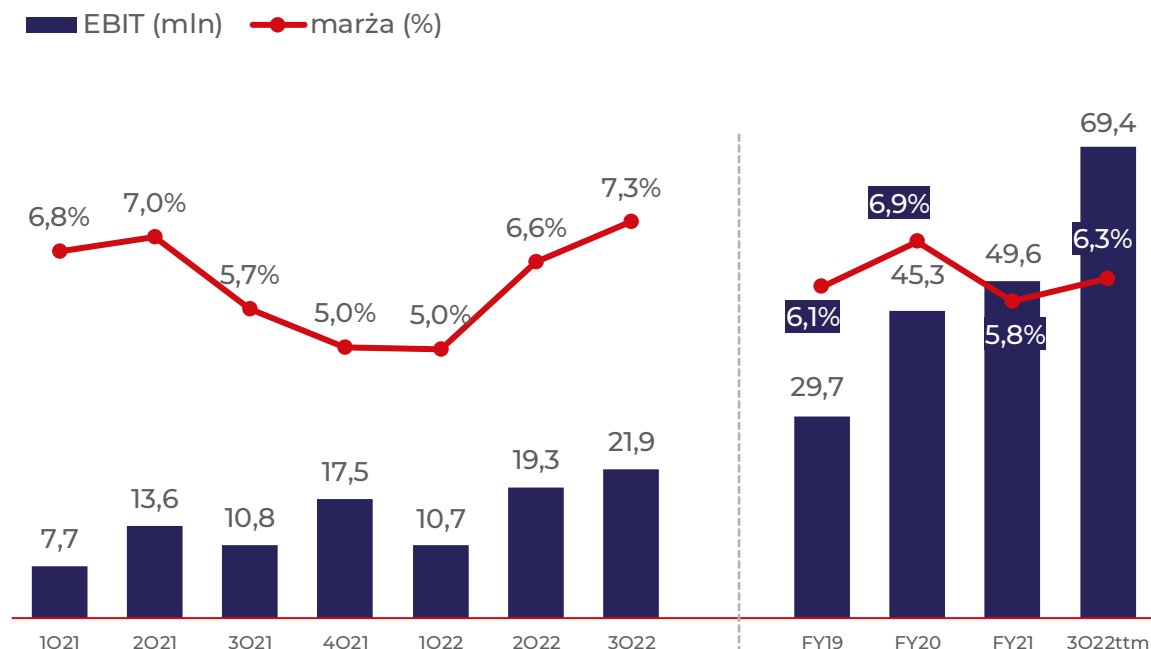




Przychody* (mln PLN)



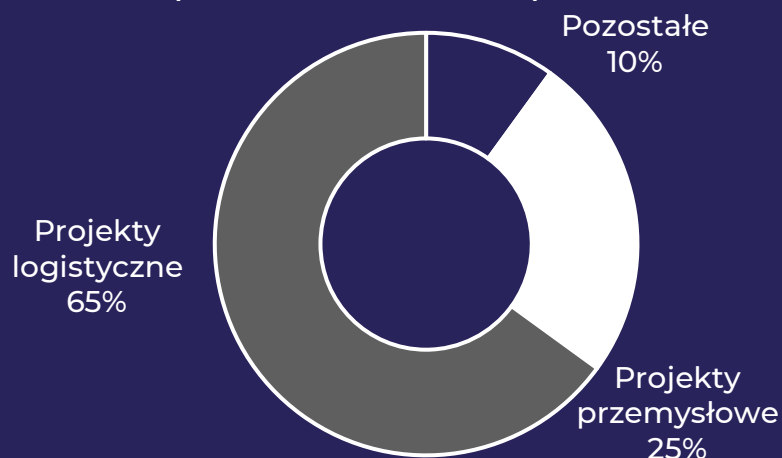
Wynik operacyjny



- konsekwentna budowa skali: wysoki poziom przychodów 759 mln PLN w 1-3Q 2022 (+52% r/r); 301 mln PLN w 3Q (+58% r/r) – wykorzystanie dobrej koniunktury w budownictwie przemysłowym, między innymi dzięki rozwojowi zespołów regionalnych
- czynniki chroniące rentowność w wymagającym otoczeniu: know-how techniczne i projektowe, szybka kontraktacja, zdywersyfikowanie portfela klientów (przemysłowo-logistyczne i mieszkaniowe), innowacje procesowe i digitalizacja procesów kontroli budżetów

MOCNY PORTFEL ZAMÓWIEŃ

Struktura projektów GW
(stan na 30.09.2022)



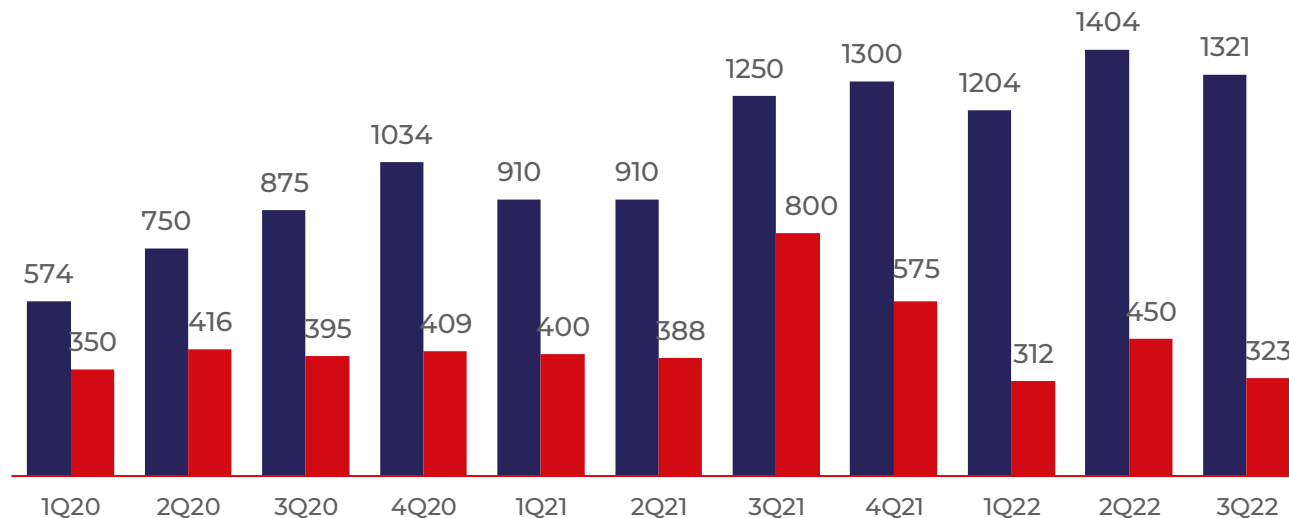
WARTOŚĆ UMÓW netto na 30.09.2022:

- 1.321 mln PLN, (323 mln PLN pozostało do realizacji)
- dla Dewelopera 395 mln PLN, (156 mln PLN pozostało do realizacji)

Kontraktacja (mln PLN)

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

ograniczenie ofertowania podczas największych wzrostów cen 2Q21 i 1Q22



Wysoki poziom akwizycji nowych projektów w 3Q 2022 po czasowym wstrzymaniu ofertowania w podczas największych wzrostów cen w 1Q 2022

- Do portfela projektów dołączają kolejni Klienci:

- (1) CTP Invest Group - największy w Europie Środkowo-Wschodniej właściciel oraz deweloper nieruchomości logistycznych – projekty:
 - Łomna-Las (>110 mln PLN),
 - Zabrze (>70 mln PLN), projekt realizowany w systemie „pod-klucz”
- (2) Raben; Solaris, Marathon, Morat-Swoboda; Finnarto; 2 x BTS Panattoni tj. Viva oraz Flex - (razem > 240 mln PLN);
- 3) nowy klient – hala magazynowa Swadzim (razem ok. 130 mln PLN)

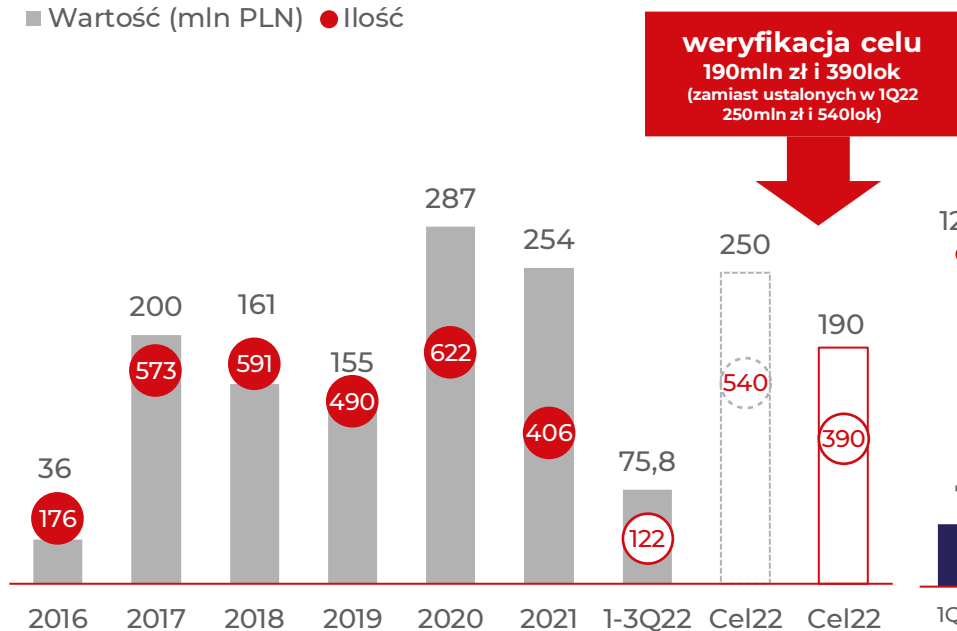
- rozbudowy realizowanych inwestycji

- kolejne etapy projektów z portfela, II fazy) – (>180 mln PLN)



Przychody, rozpoznanie wyniku

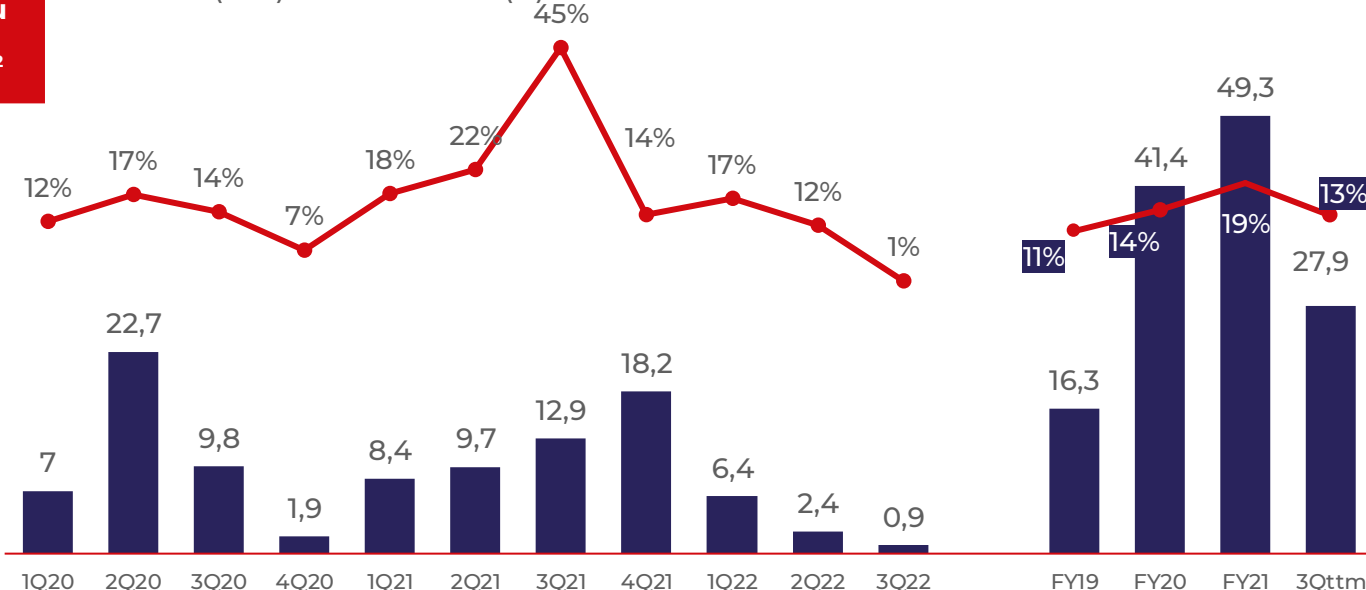
■ Wartość (mln PLN) ● Ilość



Wynik operacyjny

■ EBIT (mln)

● marża (%)



- w 1-3Q 2022 rozpoznanie w przychodach 122 lokali na kwotę 75,8mln PLN
- wśród zakontraktowanych lokali, 534 lokali pozostaje do przekazania w latach 2022 i 2023
- harmonogram przewiduje przekazanie do użytkowania w ostatnich miesiącach 2022 inwestycji: Osiedle Pastelowe etap IIa, Osiedle Kociewskie etap II, Neo Jasień etap I, Baltic Porto.
- cel na 2022: rozpoznanie 190 mln PLN przychodów, oddanie do użytkowania 390 lokali

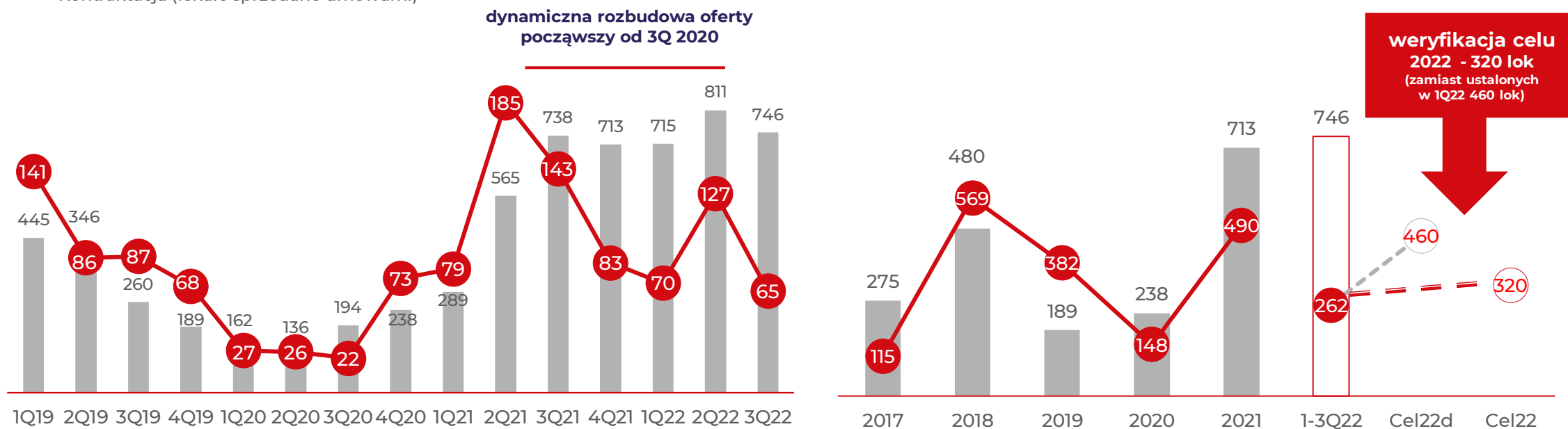
3Q 2022 – dane szacunkowe

*z zastrzeżeniem, iż żadne z powyższych twierdzeń odnoszących się do przyszłości nie może być rozumiane ani interpretowane jako udzielenie jakiegokolwiek gwarancji lub zapewnienia przez Spółkę lub podmioty należące do Grupy Kapitałowej, że takie zdarzenia wystąpią i że określone powyżej cele sprzedażowe zostaną osiągnięte

Kontraktacja i oferta

Oferta (liczba lokali oferowanych na sprzedaż)

Kontraktacja (lokale sprzedane umowami)

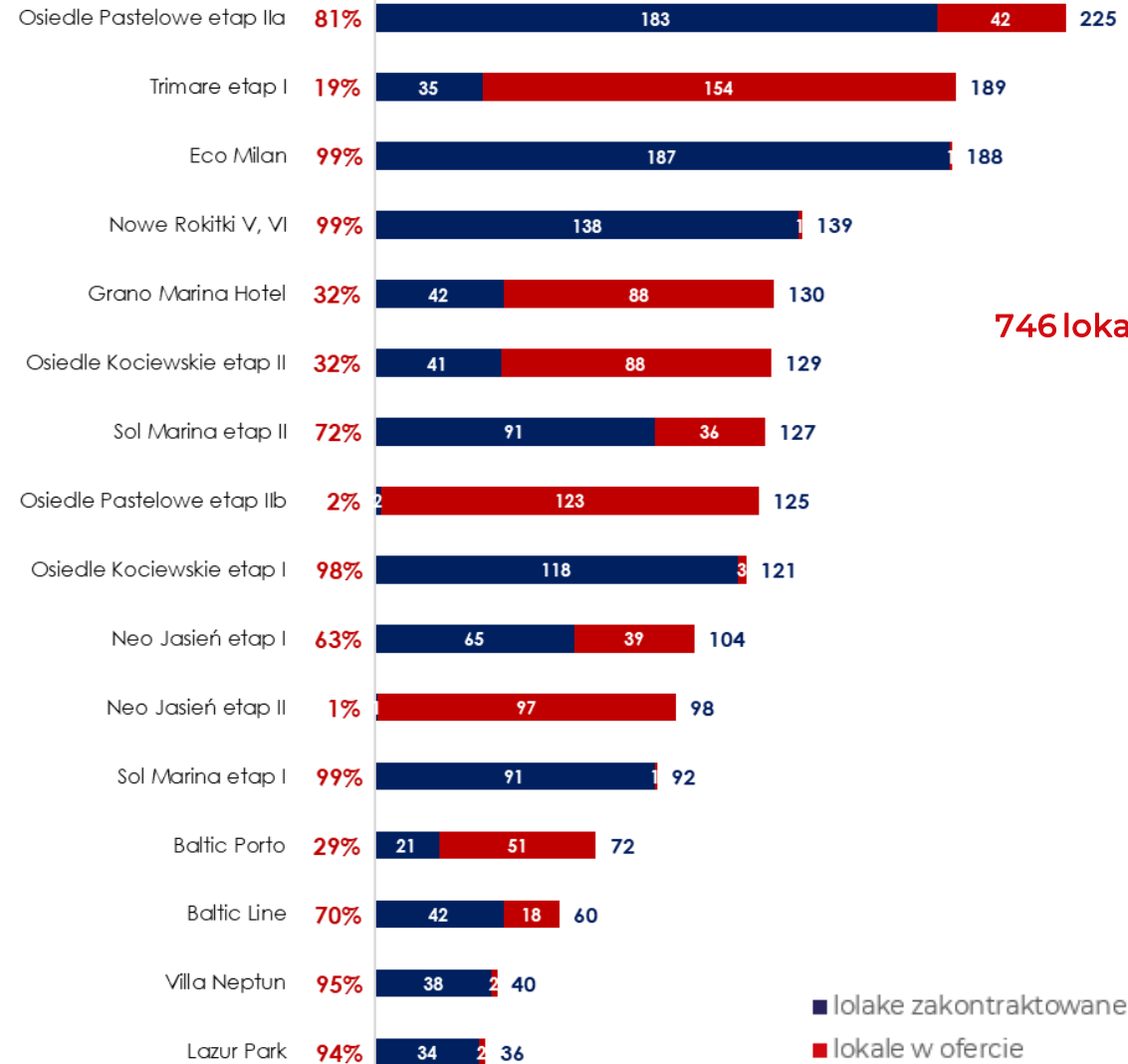


- oferta 746 lokali na koniec 3Q 2022 - skierowana do szerokiego spektrum odbiorców. W całym 2022 roku planowana kontraktacja – 320 lokali
- weryfikacja harmonogramu rozpoczęcia budów: Sol Marina etap III (140 lok.), Baltic Fun Park apartamenty etap I (61 lok.) w celu bezpiecznego zarządzania kapitałem obrotowym
- duży i rosnący udział lokali kupowanych za gotówkę (90% sprzedaży w ujęciu wartościowym)

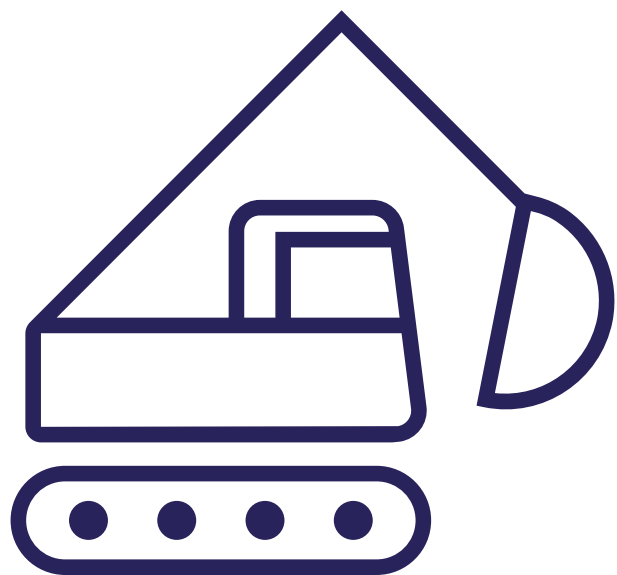
ZDYWERSYFIKOWANA OFERTA



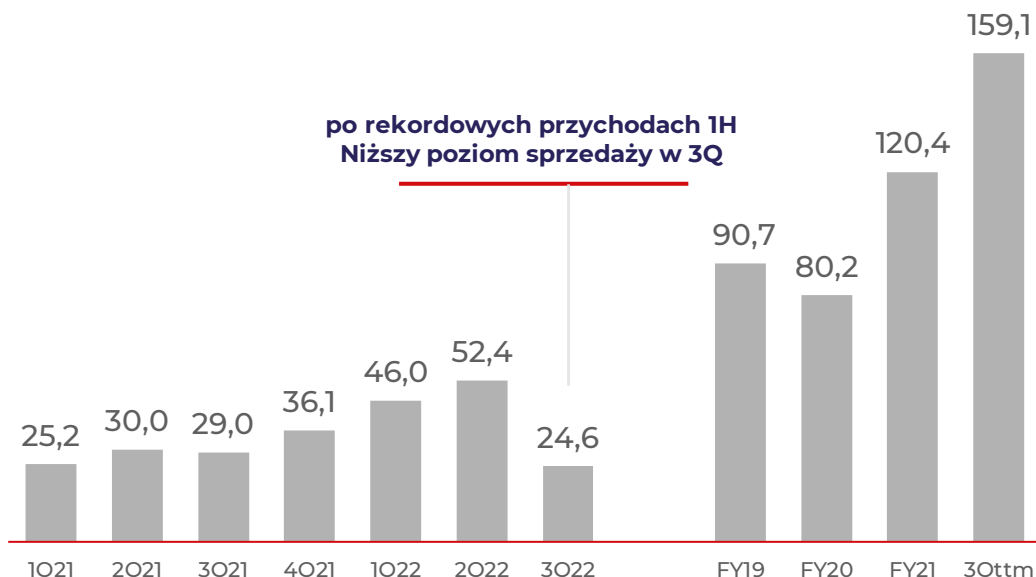
% sprzedaży lokali z oferty
– stan na 30.09.2022



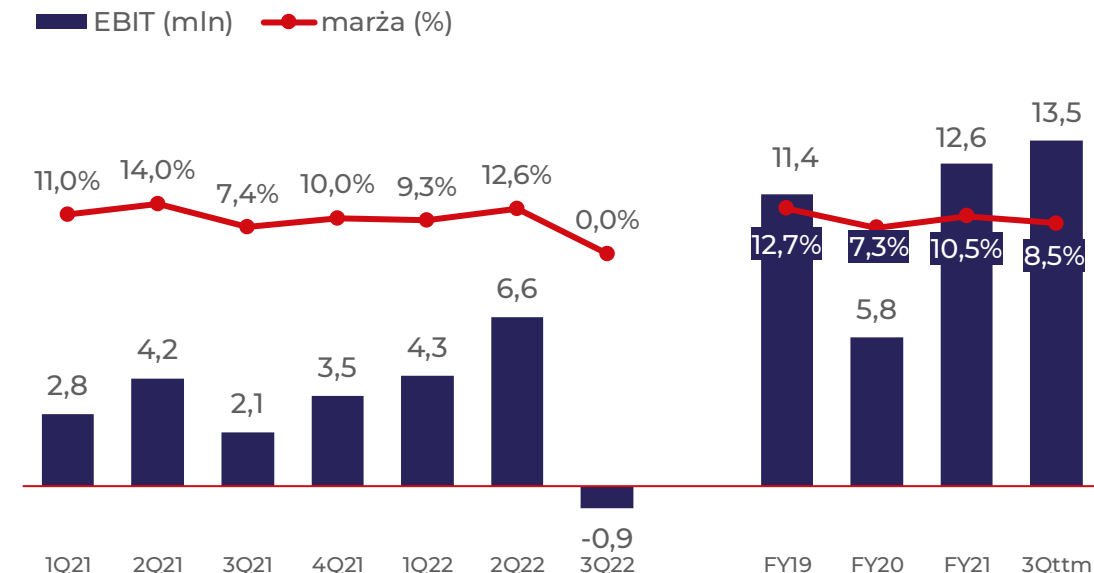
13



Przychody*
(mln PLN)



Wynik operacyjny*
(mln PLN)



- przychody za 1-3Q 2022 +46% wyższe r/r.: efekt skokowego wzrost przychodów w 1H 2022 dzięki wysokiemu poziomowi zleceń realizowanych z wykorzystaniem większych mocy produkcyjnych (po przejęciu Intek w 4Q 2021)
- w 3Q 2022 niższe przychody przy wyższym poziomie kosztów połączonych zakładów w Pinczynie i Lubawie (m.in. przerwa technologiczna)

PERSPEKTYWY 2022+

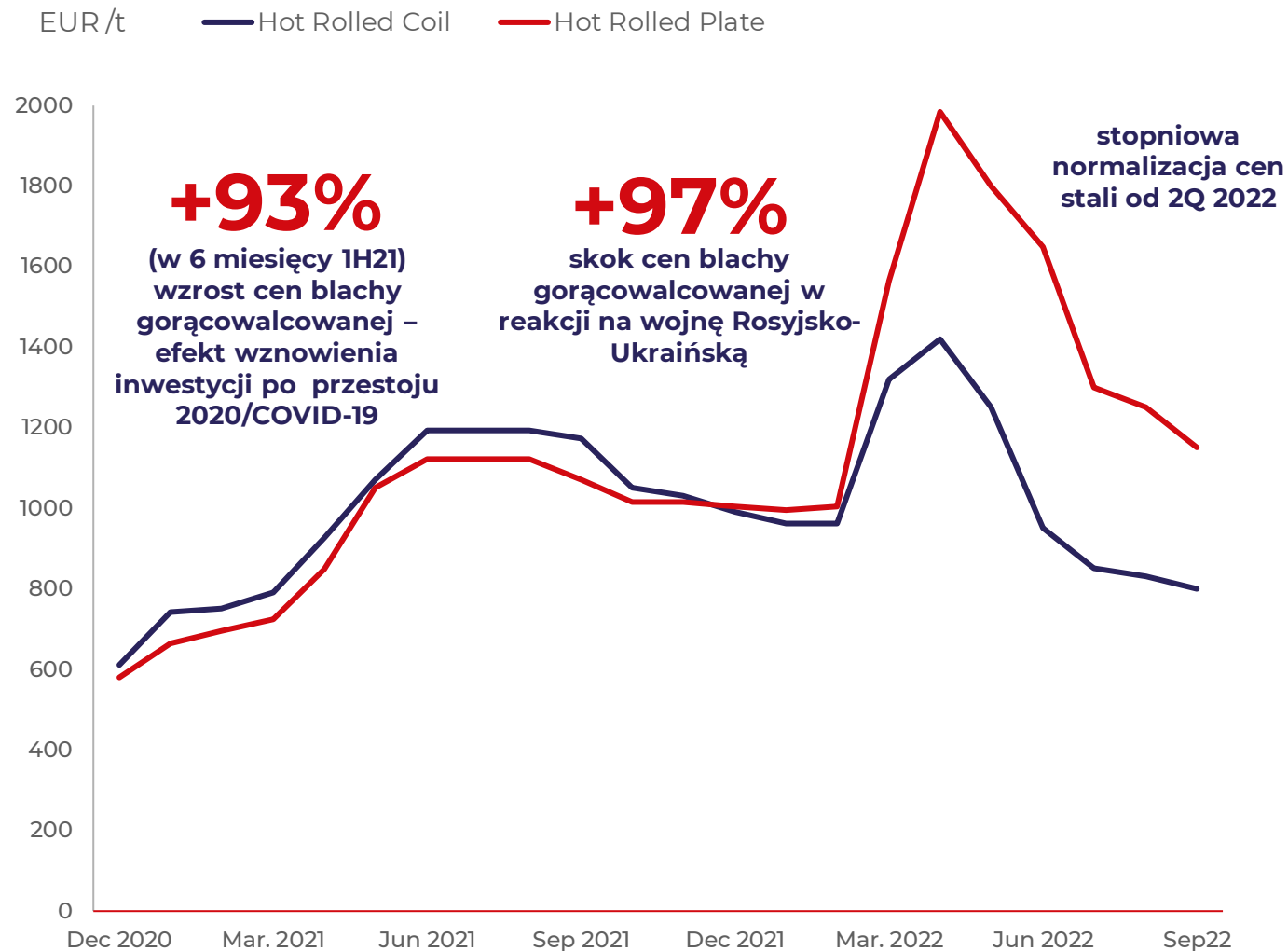
Zmienny rynek stali, w związku z wojną w Ukrainie, która odpowiadała za ok. 50%-60% dostaw stali do Europy

Źródła surowca:

- Stal trudnościeralna - Szwecja
- Stal 4,5-20mm - Koszyce (Słowacja)
- Stal 25-100+mm - Turcja (d. Ukraina)

Od maja 2022 wyhamowanie popytu OEM i oczekiwania globalnego spowolnienia gospodarczego przyczynia się do normalizacji cen surowca i trendu spadkowego od 2Q 2022

Transaction Price Data Sheet – MEPS EUROPE



PIPELINE

Istotny wzrost zamówień od 3Q 2020:

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

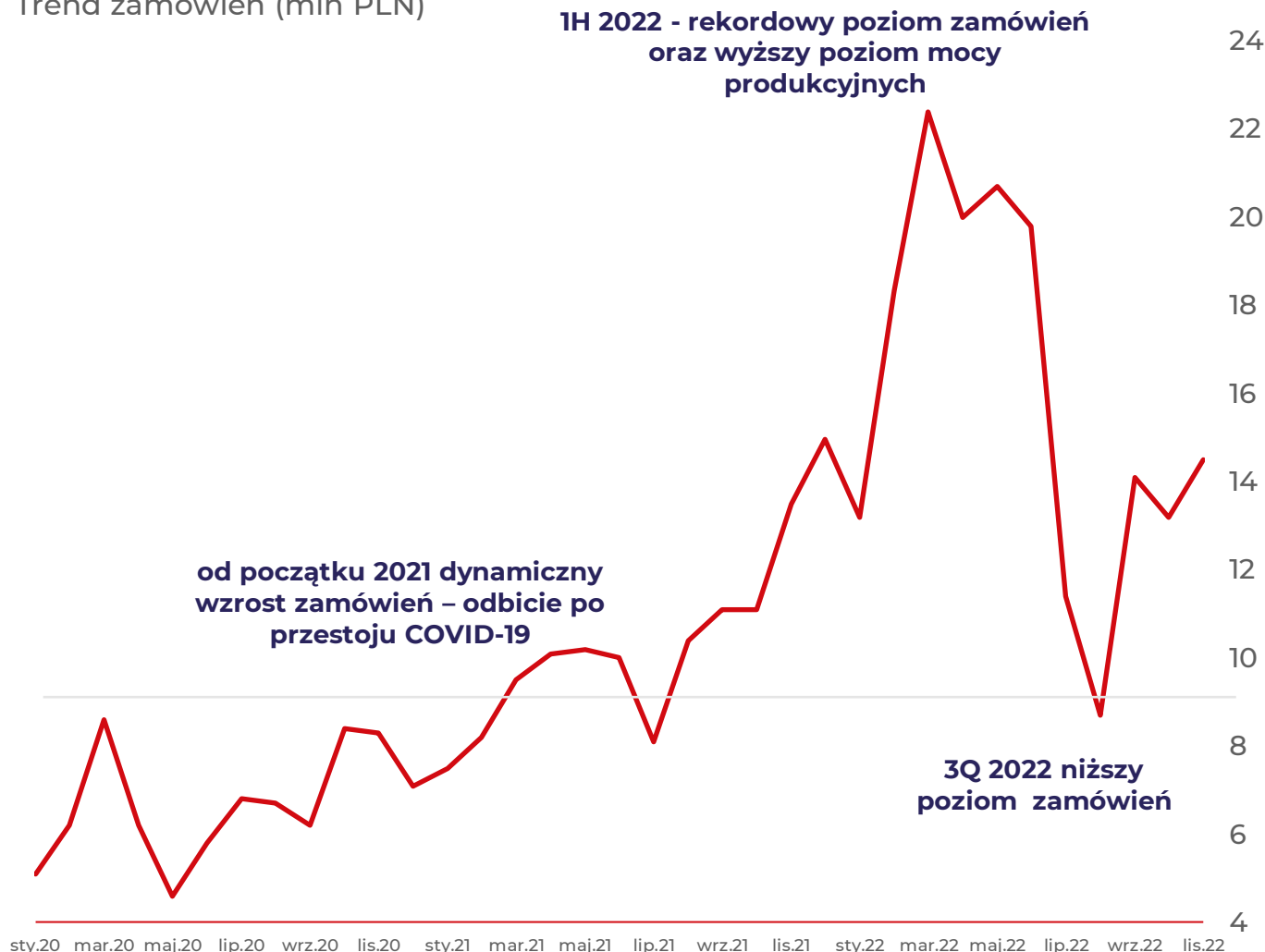
Od maja 2022 wyhamowanie popytu OEM,
eksplorowanie dodatkowych źródeł zamówień

kapitalizowanie doświadczenia Intek :

- energetyka odnawialna (offshore) , naczepy
- rozpoczęcie procesu uzyskania koncesji wojskowej



Trend zamówień (mln PLN)



Wykorzystanie Zakładu Intek do produkcji spoza obszaru osprzętu do maszyn budowlanych (naczepy wielkogabarytowe, offshore)



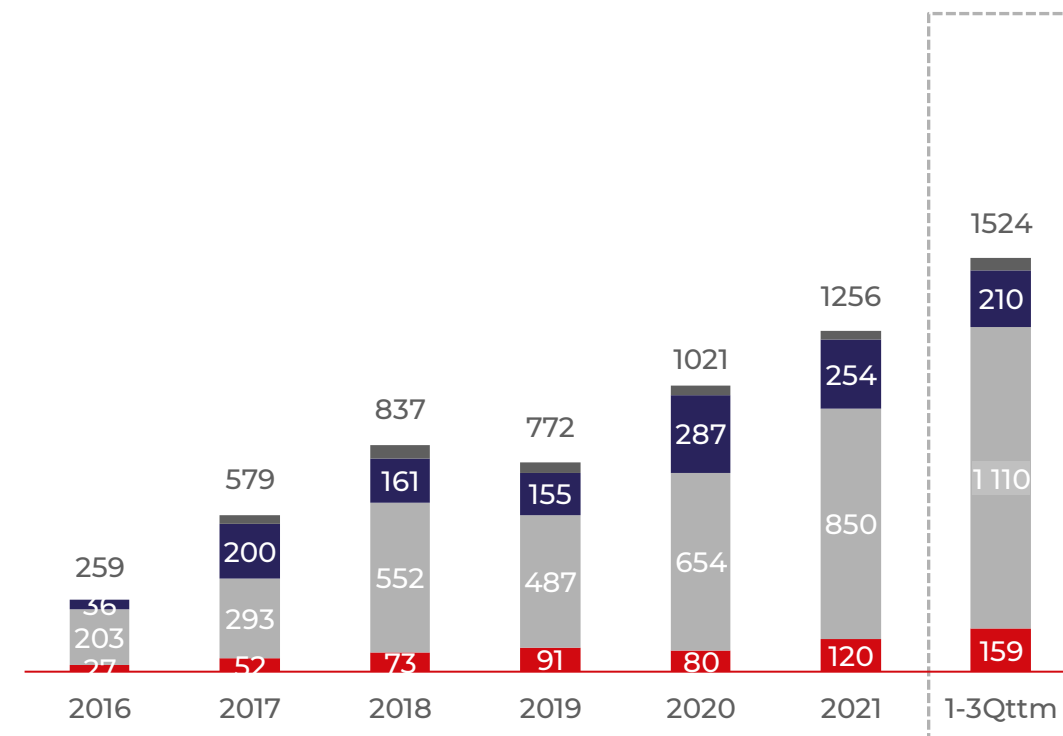
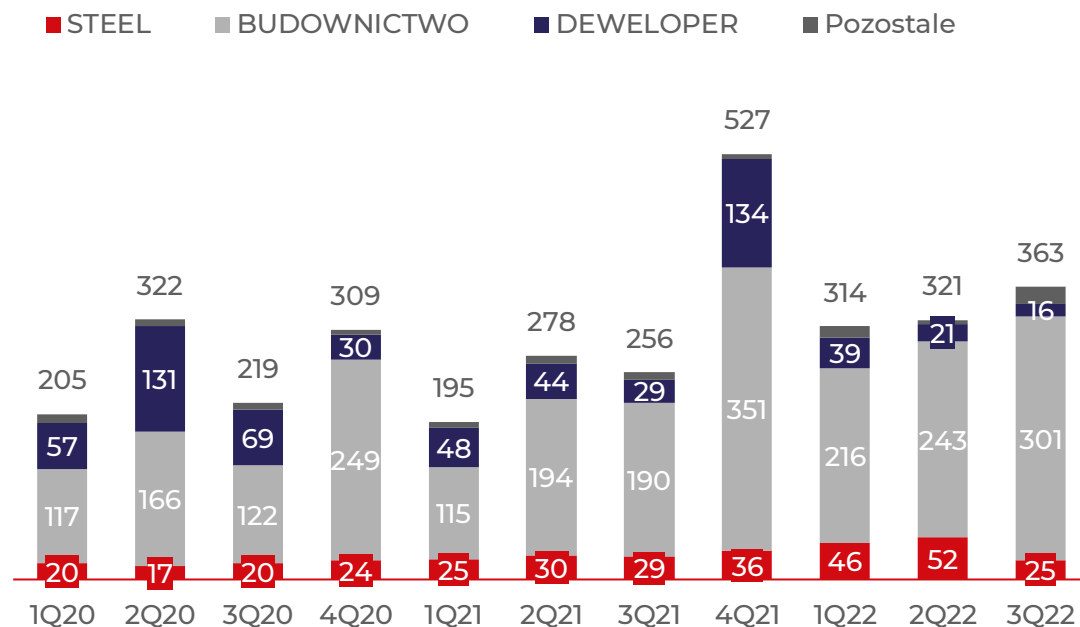


WYNIKI FINANSOWE GRUPY DEKPOL

PRZYCHODY - TRZY SEGMENTY

Przychody (mln PLN)

Przychody (mln PLN)

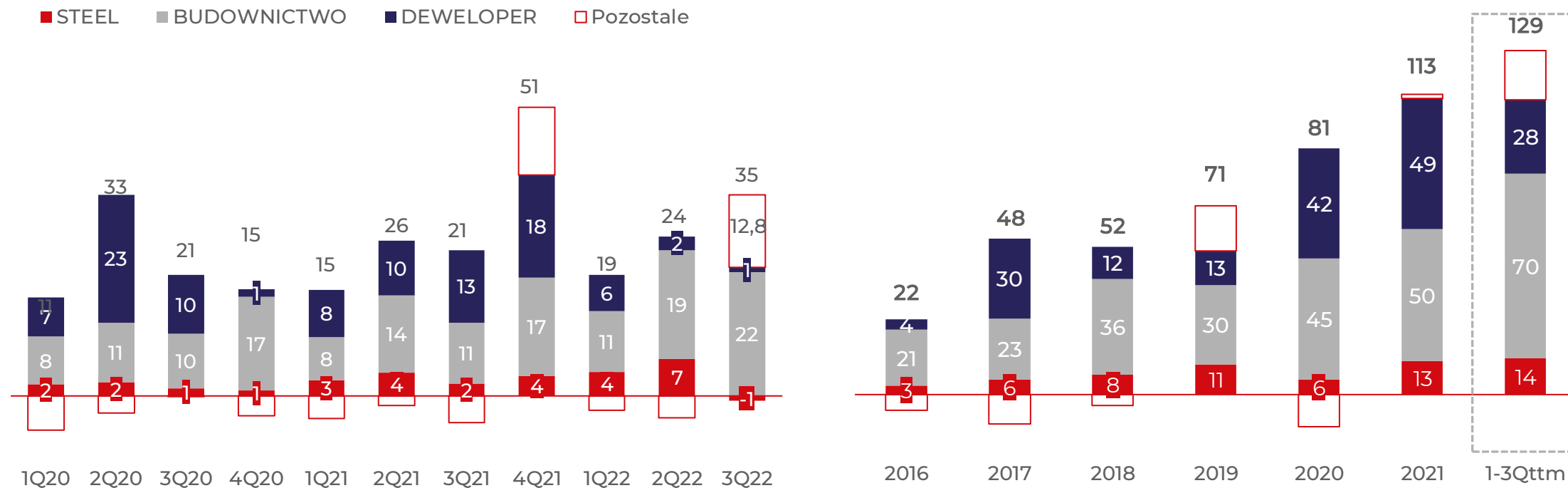


- przychody 1-3 Q 2022: 997,6 mln PLN (+36% r/r); dzięki wzrostom w segmencie Budownictwa +50% r/r
- w samym 3Q 2022 362,6 mln PLN przychodów (+41% r/r)
- wyższe przychody w Budownictwie rekompensują niższe rozpoznania przychodów u Dewelopera

WYNIKI OPERACYJNE - TRZY SEGMENTY

EBIT (mln PLN)

EBIT (mln PLN)



- wysoki poziom zysku operacyjnego 78 mln PLN w 1-3Q 2022 – wyższe wolumeny Budownictwa rekompensują presję kosztową i niższą kontrybucję Dewelopera
- w segmencie „pozostałe” w 3Q 2022 efekt rozpoznania okazijnego nabycia Kombet (7 mln PLN) oraz efekt realizacji zewnętrznej sprzedaży Betpref w okresie 1-3Q 2022 vs. strata segmentu „pozostałe” w 2021
- 129 mln PLN skonsolidowanego zysku operacyjnego Grupy za ostatnie 12 miesięcy (ttm)



PREFABRYKATY – rozwój mocy produkcyjnych

Nabycie 100% udziałów „Kombet Działdowo”
Sp. z o. o. z siedzibą w Komornikach 5 sierpnia
2022

KOMBET:

- zakład produkcyjny
- grunty umożliwiające rozbudowę
- Ok.70 wykwalifikowanych pracowników

Produkcja i sprzedaż wyrobów z betonu
i żelbetu dla budownictwa przemysłowego,
infrastrukturalnego i mieszkaniowego

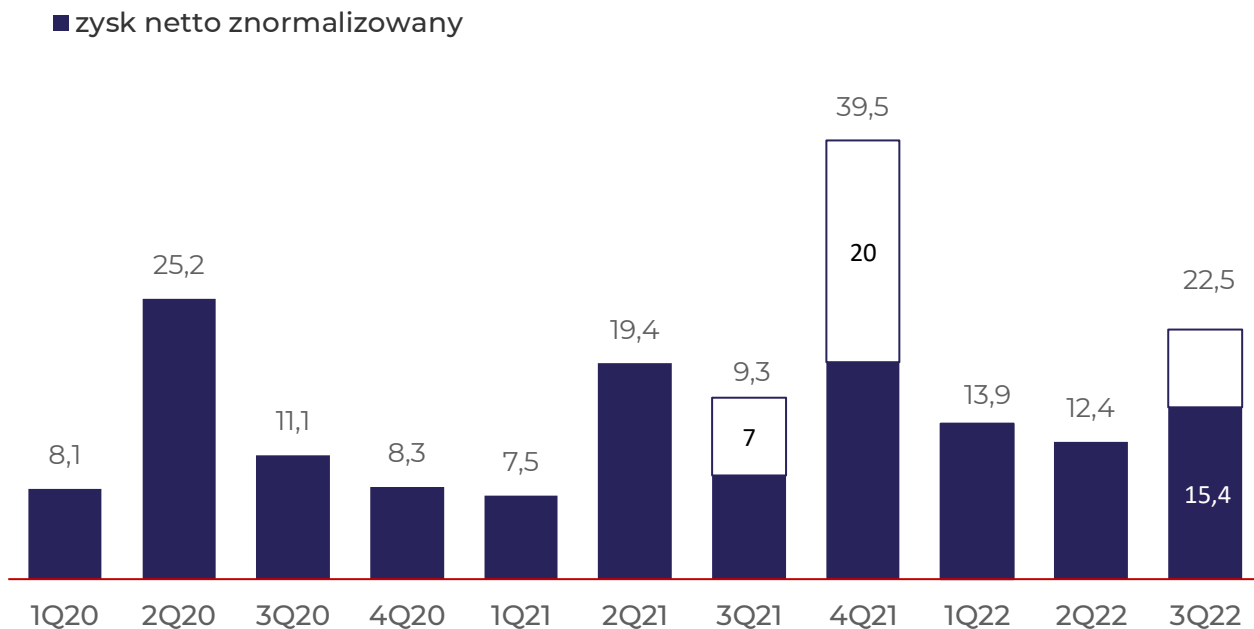
Transakcja M&A miała na celu zwiększenie skali
działalności segmentu w zakresie produkcji
prefabrykatów realizowanych w Grupie
w ramach Betpref w Toruniu i Pinczynie.

BETPREF:

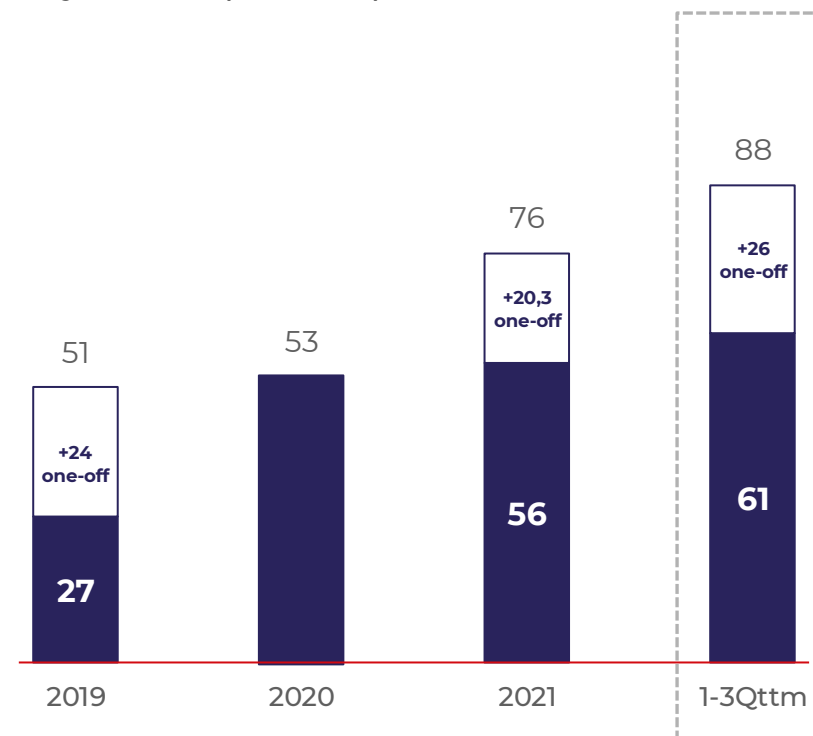
- uruchomienie produkcji elementów sprężonych
(krok milowy)



Zysk netto (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



- w 1-3Q 2022 skonsolidowany wynik netto 49 mln PLN (+35% r/r) – solidny wzrost pomimo trudnego otoczenia rynkowego
- wyniki 3Q 22,5 mln PLN pod pozytywnym wpływem rozpoznania c. 7 mln PLN zysku z okazijnego nabycia spółki Kombet Sp z.o.o.

Rachunek Przepływów Pieniężnych 1-3Q 2022 – wybrane pozycje (mln PLN)



Przepływy operacyjne:

zwiększone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w związku harmonogramem projektów – zmniejszenie stanu należności handlowych vs. 1H 2022

Przepływy inwestycyjne - nabycie:

gruntów ok. 12 mln PLN,
jednostek zależnych 16,2 mln PLN,
aktywów trwałych 9,8 mln PLN

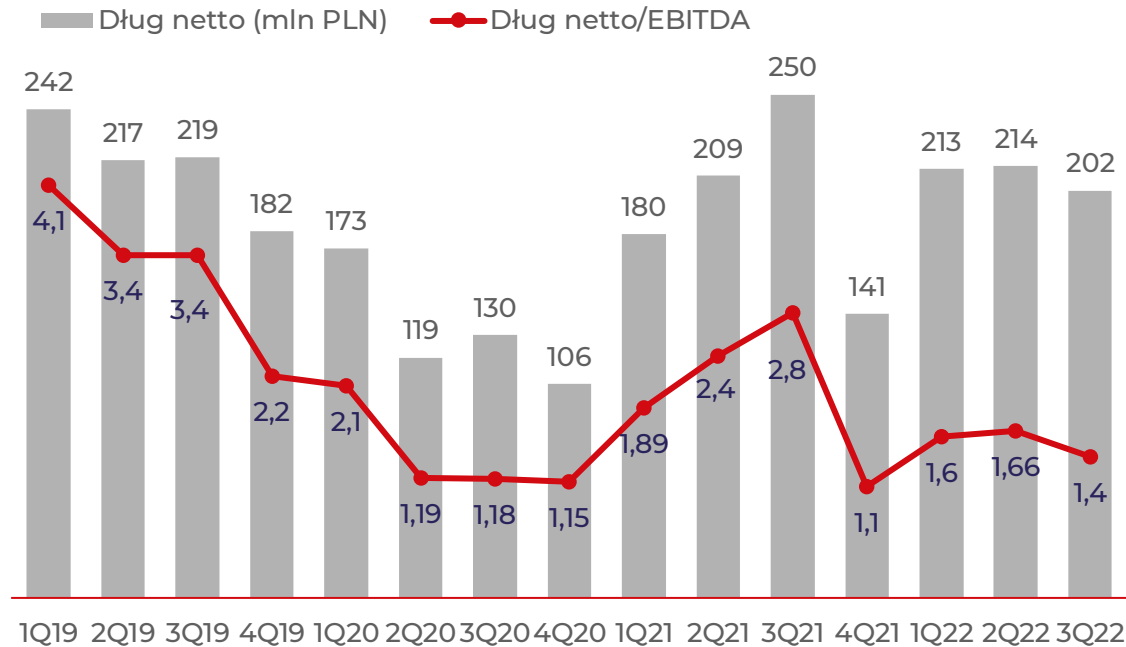
Przepływy finansowe:

refinansowanie zapadającego zadłużenia
- m.in. 13 mln PLN kredytu inwestycyjnego dot.
transakcji przejęcia Kombet Sp.z o.o. (PKO BP)

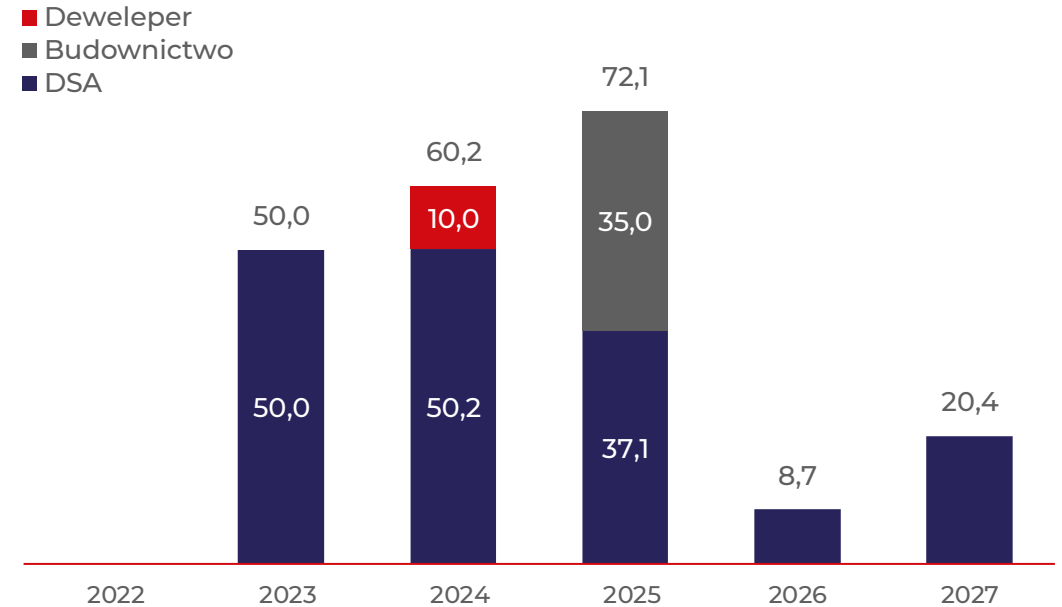


STABILNA SYTUACJA FINANSOWA

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



Obligacje – struktura terminowa (mln PLN)



- stopniowy wzrost finansowania dłużnego na przestrzeni 2022 umożliwia utrzymanie wyższego poziomu kapitału obrotowego (docelowy poziom 2-3x ND/EBITDA, kowenanty 4,5x ND/EBITDA) m.in. wrzesień 2022 – emisja 2,4 mln EUR obligacji ponad 4-letnich – finansowanie dla Dewelopera
- bezpieczny poziom środków pieniężnych (145,2 mln PLN) i wskaźnik zadłużenia do kapitałów własnych 0,48x.
- 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

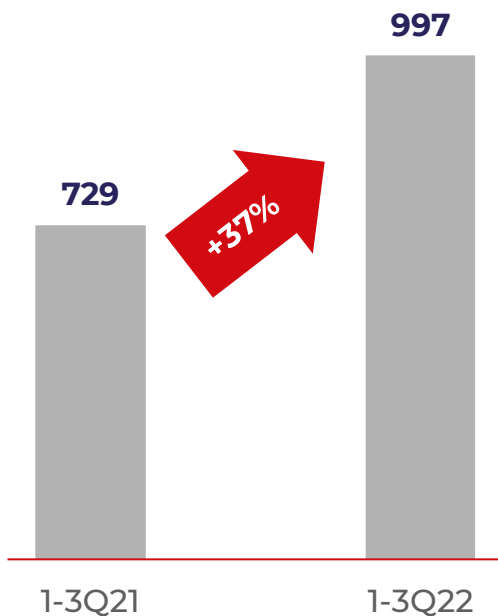


PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWY 2022+



WSKAŹNIKI FINANSOWE

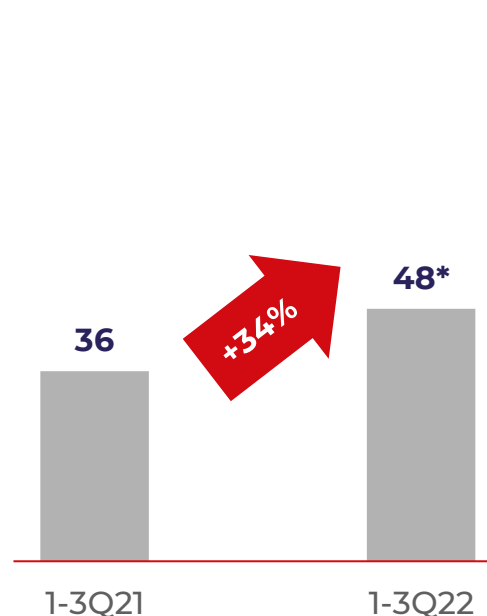
Przychody
(mln PLN)



EBITDA
(mln PLN)



Zysk netto
(mln PLN)



Wycena rynkowa
(03.10.2022)

Cena akcji	25,70 PLN
Liczba akcji	8,4 mln
Kapitalizacja	115 mln PLN
Dług netto	202 mln PLN
C/Z (znorm.C/Z)	2,4 (3,5)
EV/EBITDA (znorm.EV/EBITDA)	2,7 (3,3)

- konsekwentna budowa skali od 2019 roku – w 2022 solidne wyniki finansowe osiągnęte w trudnym otoczeniu ekonomicznym
- bezpieczny poziom długu netto i wskaźników finansowych
- *wynik netto 48 mln PLN wypracowany w ciągu 1-3Q 2022; znormalizowany zysk netto 1-3Q 2022 to c. 41 mln PLN

BUDOWNICTWO

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



- wysoki pipeline 3Q 2022 – 1,3 mld PLN - intensyfikacja działań handlowych i rozwój regionalny (Poznań, Śląsk)
- ostrożna kontraktacja w trakcie gwałtownych wzrostów cen, utrzymanie efektywności produkcji budowlanej

DEWELOPER

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



- bogata oferta dostosowana do potrzeb rynku – ponad 700 lokali
- cel 2022: kontraktacja 320 lokali
- zrównoważony plan inwestycyjny 2022-2026

STEEL

- dywersyfikacja portfela zamówień dostosowana do warunków rynkowych i posiadanych zasobów
- wyższe moce produkcyjne przejęcie zakładu INTEK – lokalny wyspecjalizowany zespół



- wysoki poziom zamówień realizowany w 1H 2022 - wzrost przychodów i zysku dzięki przejęciu zakładu Intek w listopadzie 2021
- spadek zamówień od 3Q 2022 ze względu na słabszy popyt OEM i aftermarket
- poszukiwanie nowych rynków zbytu (offshore, przemysł zbrojeniowy)
- prefabrykaty: rozbudowa mocy produkcyjnych - linii do produkcji strunobetonów w Betpref SA oraz przejęcie zakładu Kombet Działdowo





Dziękujemy za uwagę

RELACJE INWESTORSKIE:

Agata.Dzieciolowska@ccgroup.pl

KOMUNIKACJA FINANSOWA:

Katarzyna.Sadowska@ccgroup.pl