

Konferencja inwestorska

ELEKTROTIM S.A.

wyniki po 3 kwartale 2025

Wrocław, 27 listopada 2025

Rynek w Q3 2025

Opóźnienia w uruchomieniu środków UE i KPO przesuwają kluczowe projekty infrastrukturalne na 2026 rok

Inflacja według szacunku GUS we wrześniu wyniosła 2,9% w okresie styczeń - wrzesień 2025 r/r

Spadek produkcji budowlano montażowej o 0,8% w okresie styczeń - wrzesień 2025 r/r

Wzrost liczby niewypłacalnych firm w segmencie budowlanym o 27,5% Q3 2025/Q3 2024

Rynek budowlany w Q3 2025 pozostaje w stagnacji, z wyraźnym ograniczeniem nowych przetargów i inwestycji, szczególnie publicznych

Istotny wzrost konkurencyjności na rynku zamówień publicznych

Trudności w pozyskaniu specjalistycznej kadry oraz dynamika wynagrodzeń

Rekordowe inwestycje w OZE, w stabilizację i modernizację linii przesyłowych, rozpoczęcie inwestycji w energetyce jądrowej

Agenda prezentacji

01

Najważniejsze kontrakty

02

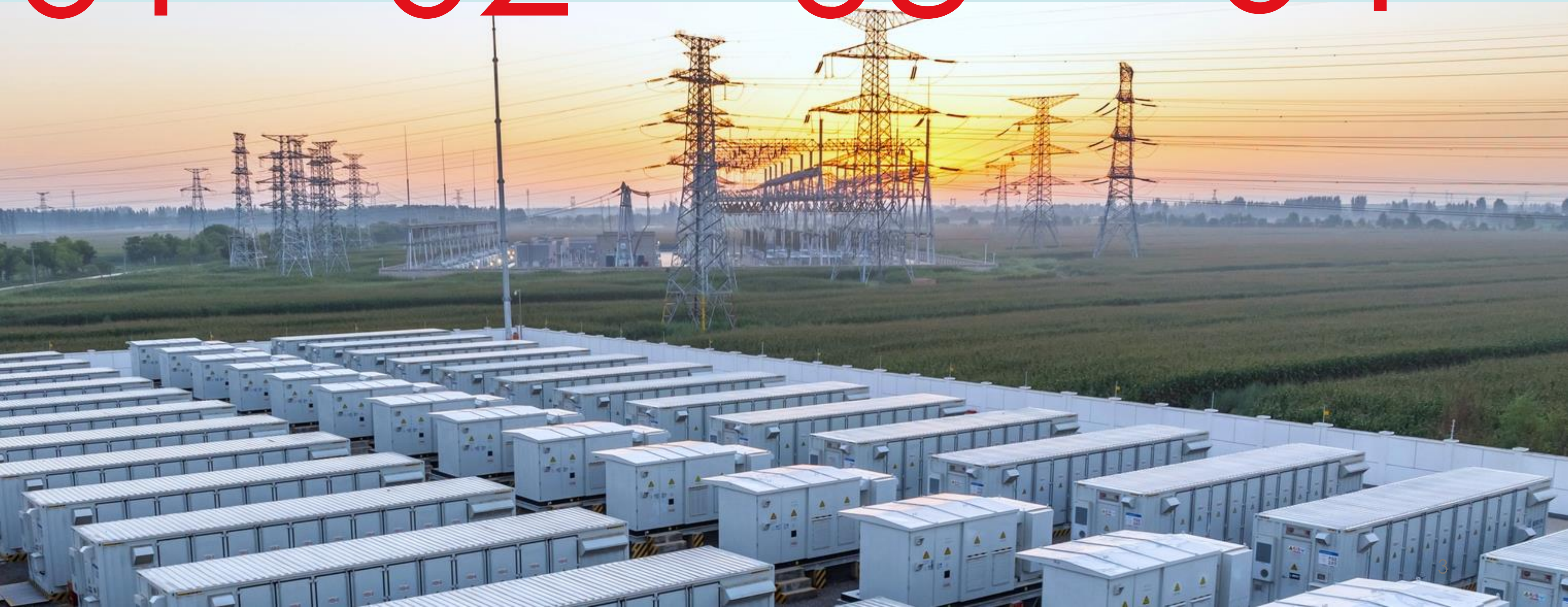
Wyniki finansowe

03

Strategia 2026-2030

04

Pytania i odpowiedzi



01 Najważniejsze kontrakty ELEKTROTIM S.A.



Kontrakty zawarte w Q3 2025

[kwota netto]

Polskie Elektrownie Jądrowe

Projekt i budowa stacji elektroenergetycznej 110/15kV wraz z liniami zasilającymi w Choczewie

162 mln PLN

Energa Operator

Budowa stacji elektroenergetycznej RS 110kV Elbląg Północ oraz powiązań kablowych z siecią 110kV

34 mln PLN

PGE Energetyka Kolejowa

Budowa podstacji trakcyjnej PT Kościerzyna, linii zasilających, kabli zasilaczy trakcyjnych, kabli powrotnych, sterowniczych i teletechnicznych

16 mln PLN

Kontrakty po Q3 2025

[kwota netto]

Centrum Zasobów Cyberprzestrzeni Sił Zbrojnych

Budowa wież pod brzegowe
radary obserwacji nawodnej
i celów nisko lecących

26 mln PLN

[Wybór oferty]

TAURON Dystrybucja

Modernizacja stacji
elektroenergetycznej 110/15 kV
Korabniki

24,5 mln PLN

[Wybór oferty]

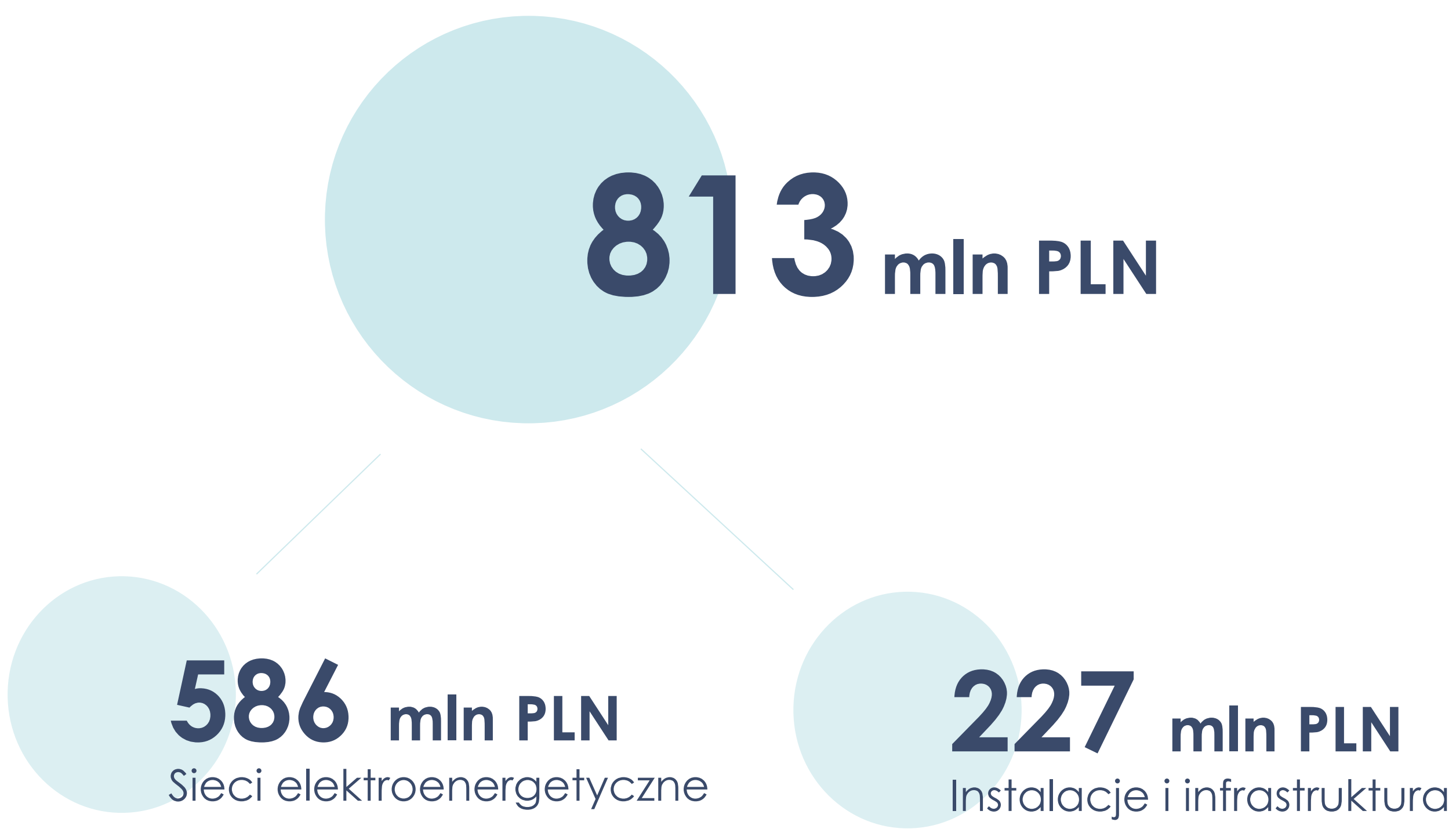
Straż Graniczna

Modernizacja bariery
elektronicznej w Nadbużańskim
Oddziale Straży Granicznej

14,5 mln PLN

Portfel zamówień

30.09.2025



813 mln PLN

586 mln PLN

Sieci elektroenergetyczne

227 mln PLN

Instalacje i infrastruktura



593 mln PLN

Wartość kontraktów
podpisanych w **Q1-Q3 2025**

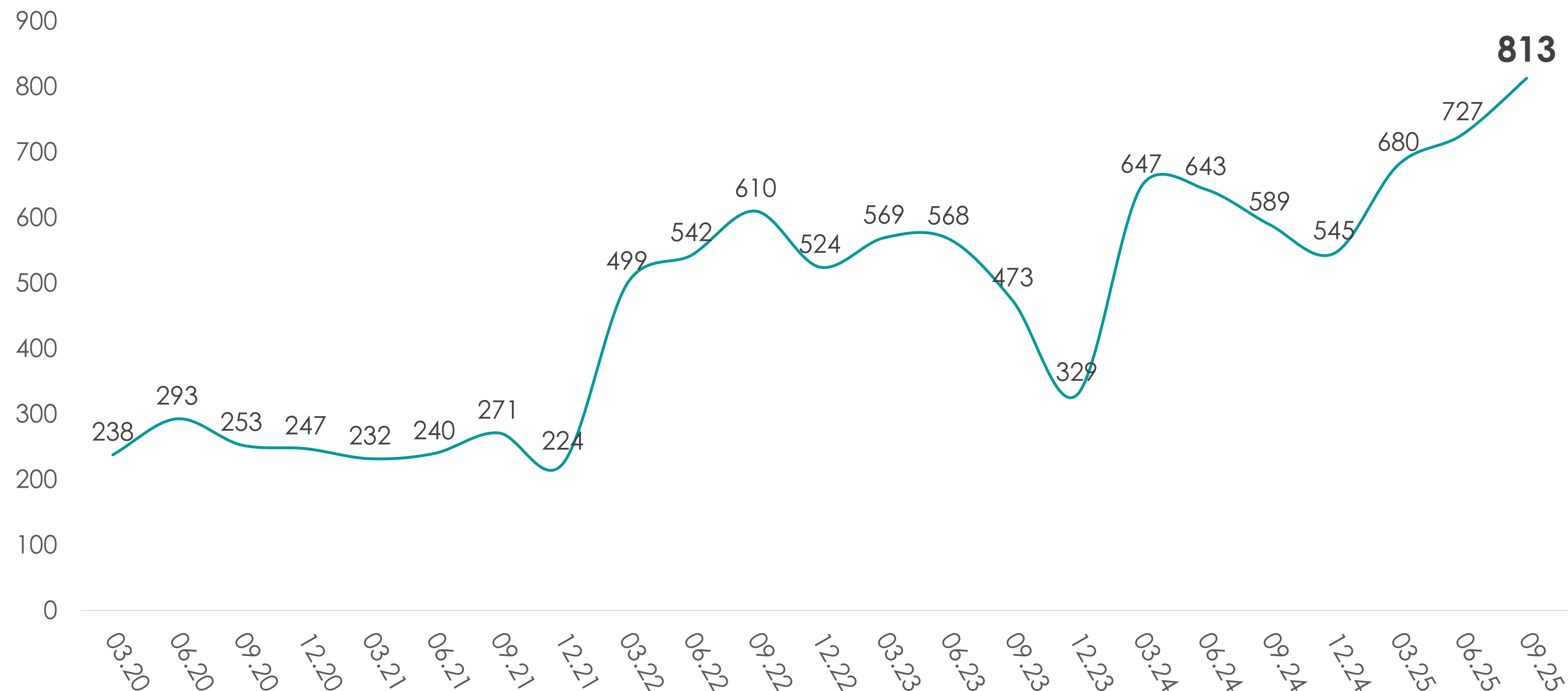
46 mln PLN

Wartość kontraktów
zawartych **po Q3 2025**

Portfel zamówień

30.09.2025

[w mln PLN]



- Prezentowany portfel zamówień to łączna wartość prac (robót) pozostałych do sprzedaży w ELEKTROTIM, ustalana na podstawie wartości zamówień znajdujących się w realizacji.
- Portfel zamówień prezentuje wartość do sprzedaży, bez uwzględniania wyceny kontraktów.

85 mln PLN

Wartość kontraktów oczekujących na podpisanie umowy

250 mln PLN

Planowana realizacja backlogu w **2025**

375 mln PLN

Planowana realizacja backlogu w **2026**

188 mln PLN

Planowana realizacja backlogu w **2027-2028**

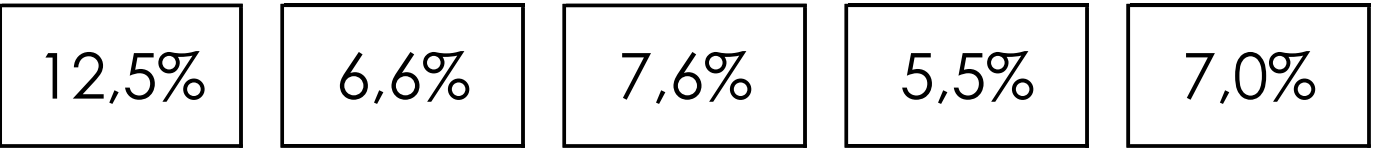
38% wzrost wartości backlogu 30.09.2025 r/r

02 Wyniki finansowe

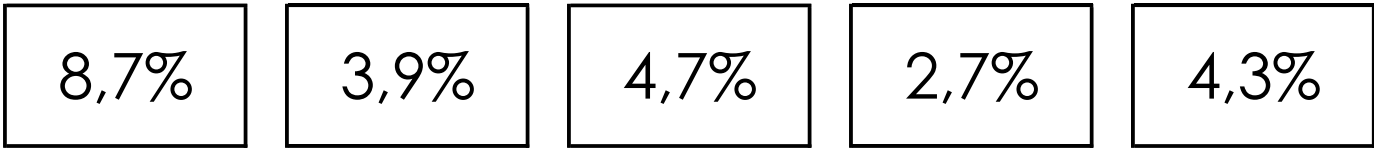


Rachunek wyników

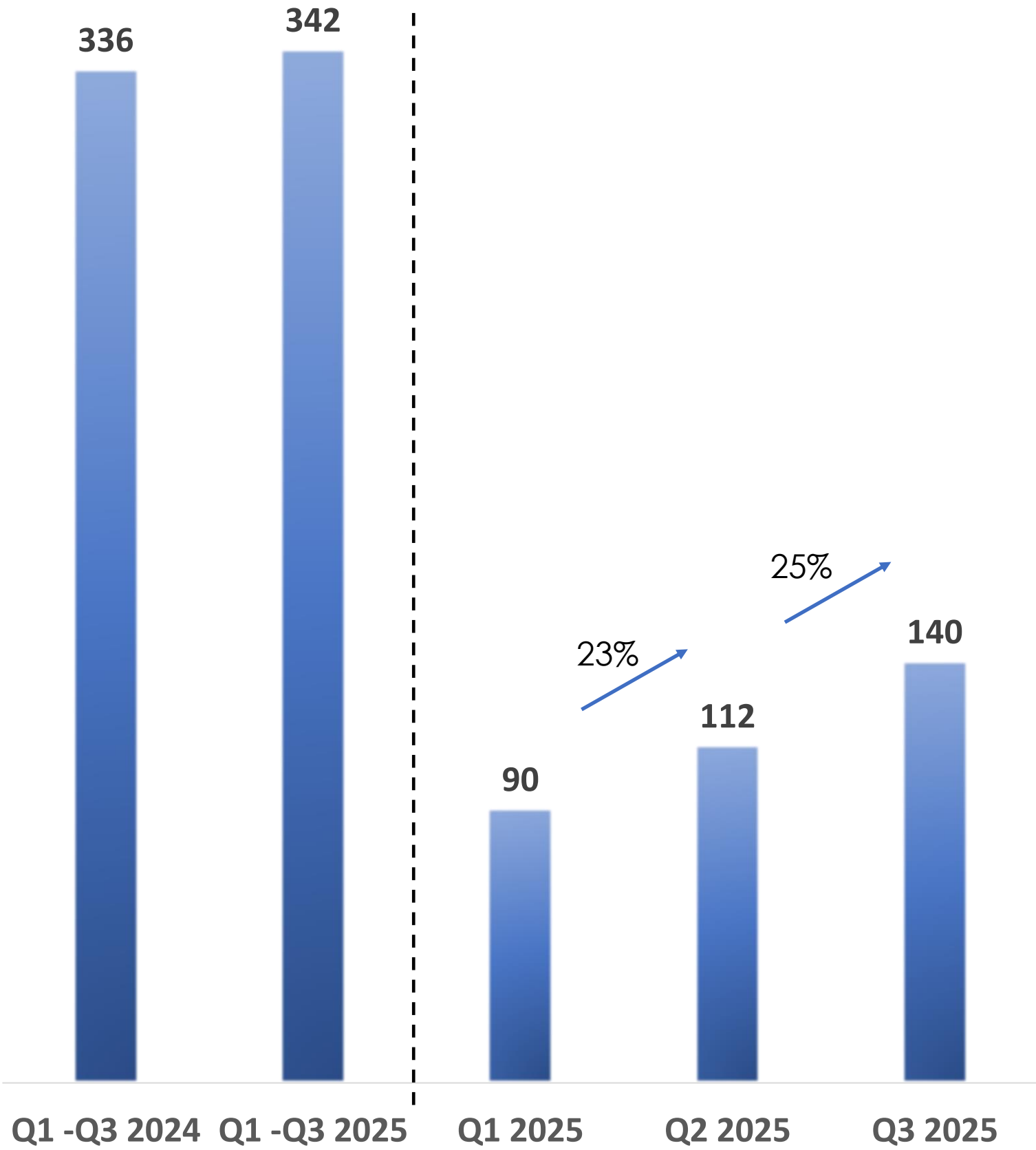
Rentowność EBITDA %



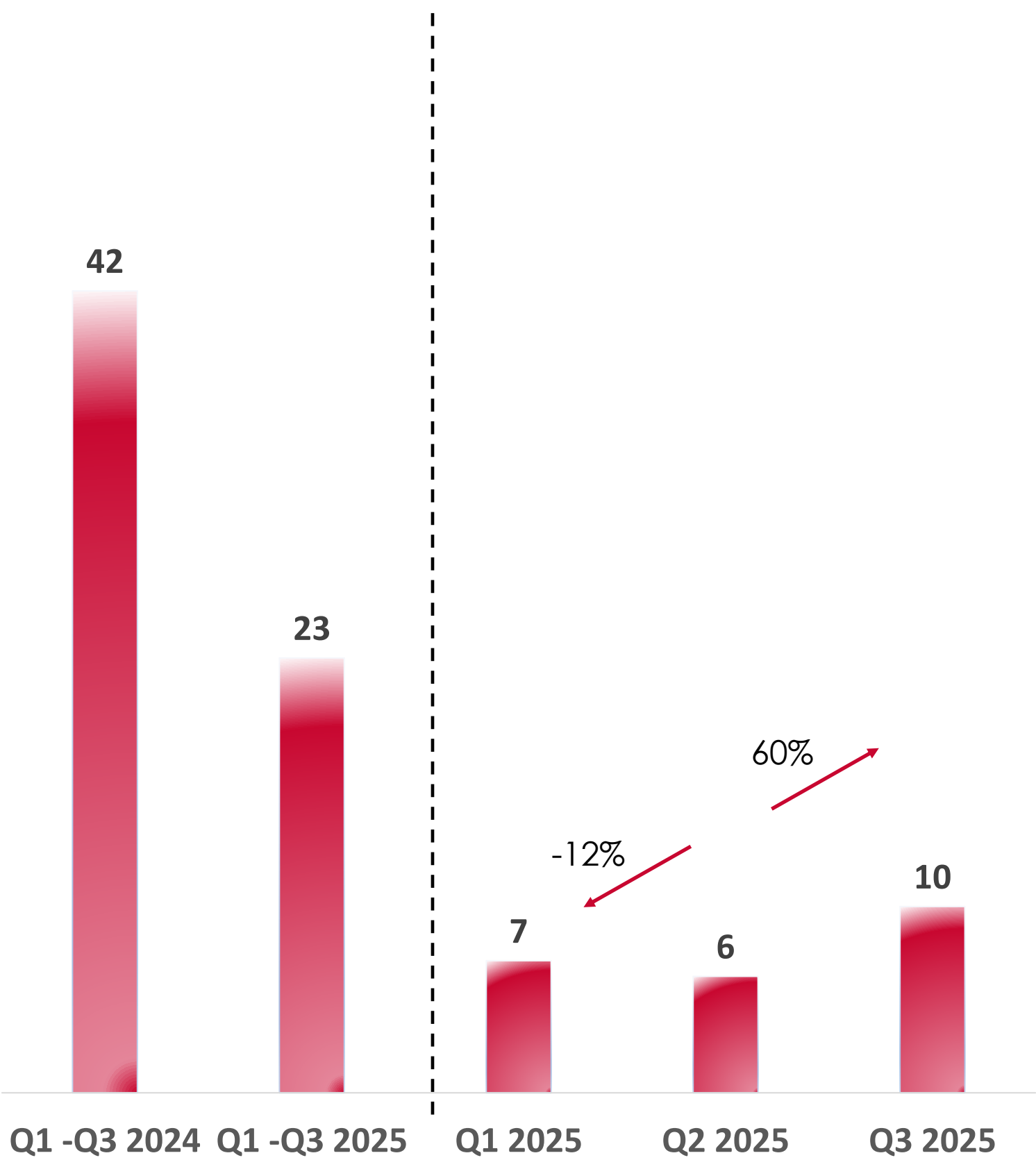
Rentowność Zysk netto %



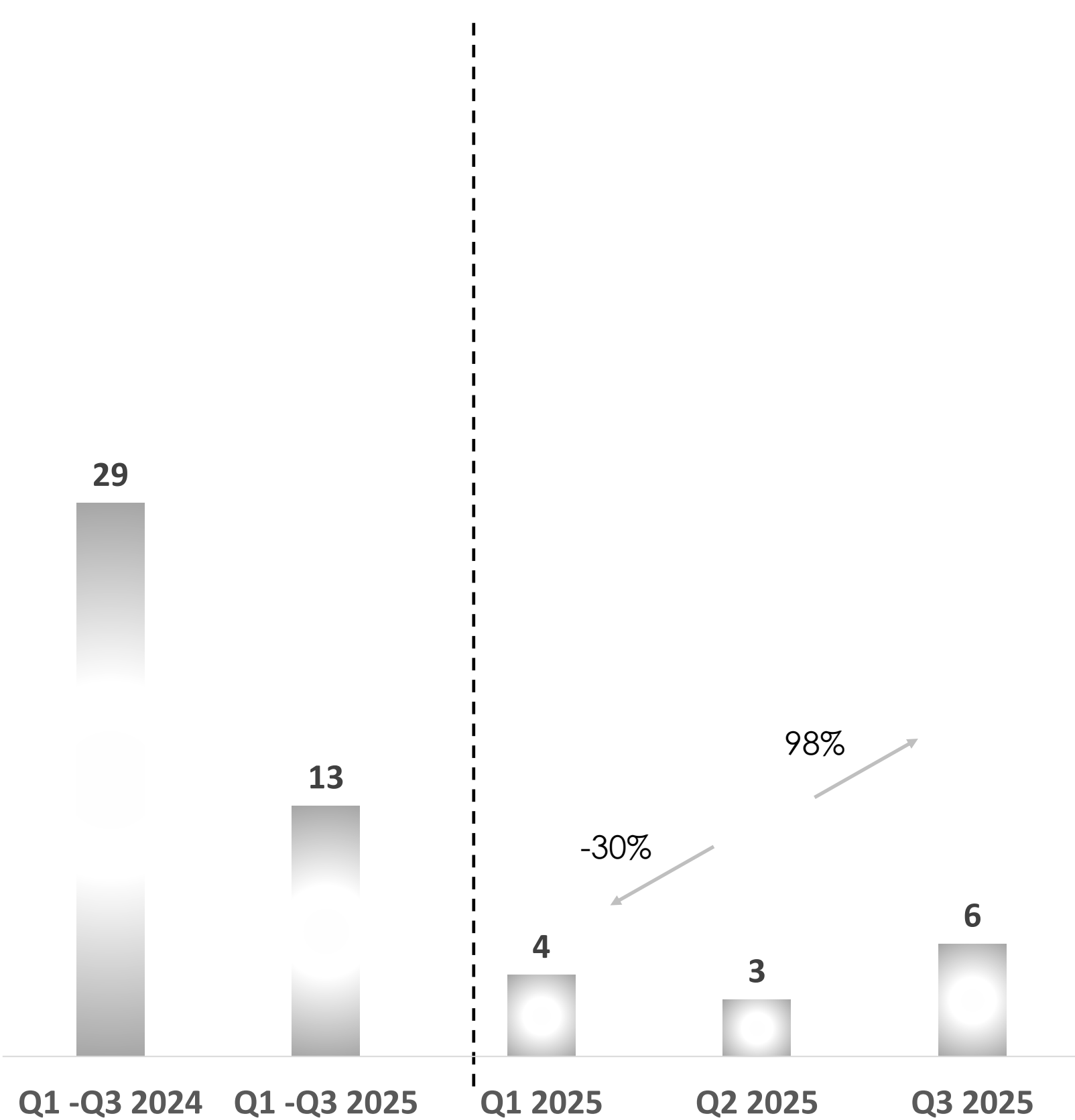
Przychody ze sprzedaży w mln PLN



EBITDA w mln PLN



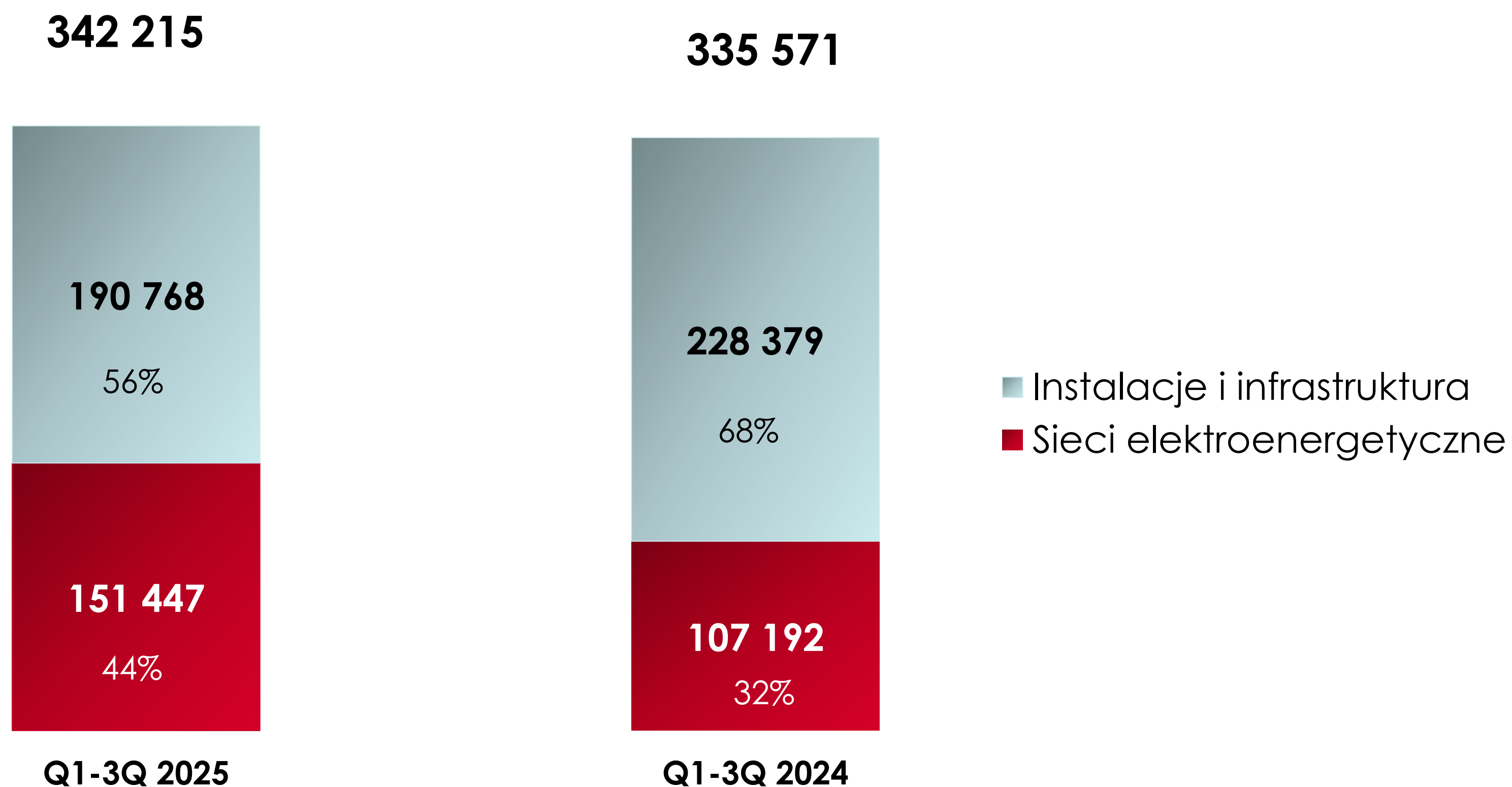
Zysk netto w mln PLN



Jednostkowe przychody

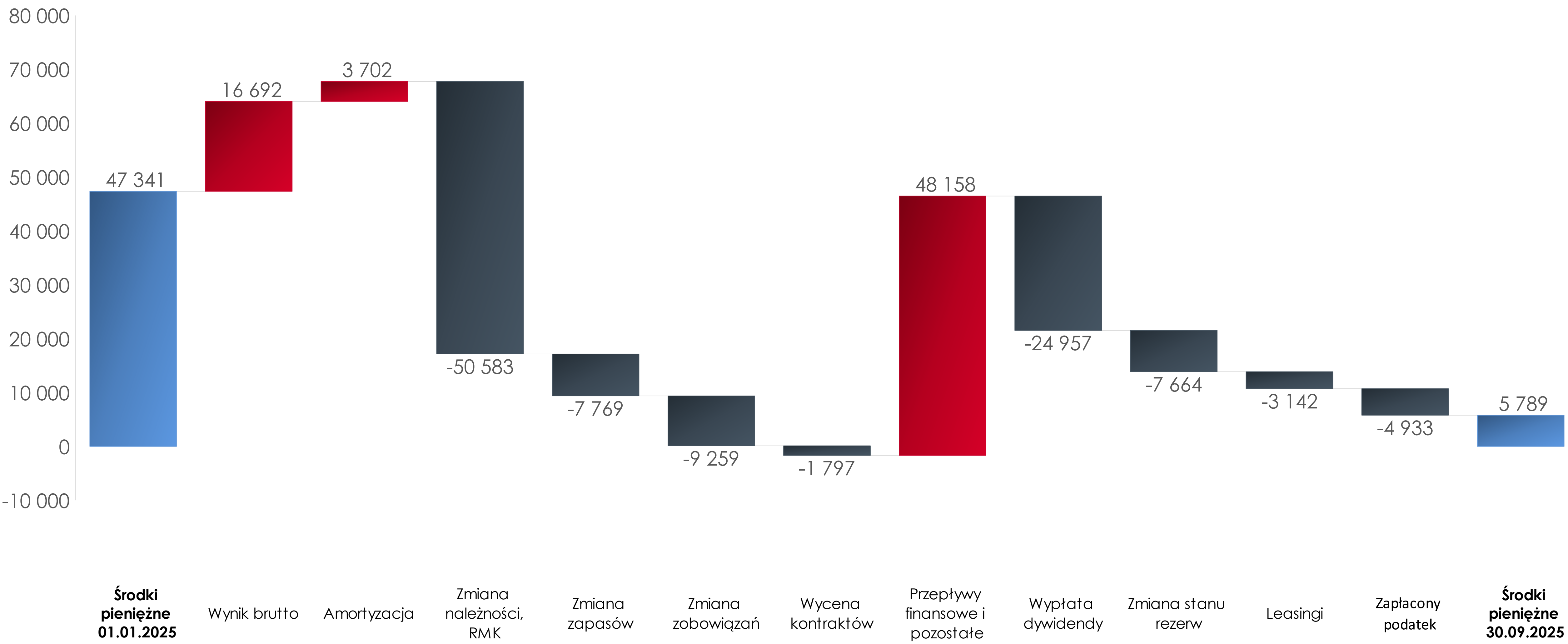
[w tys. PLN]

według segmentów



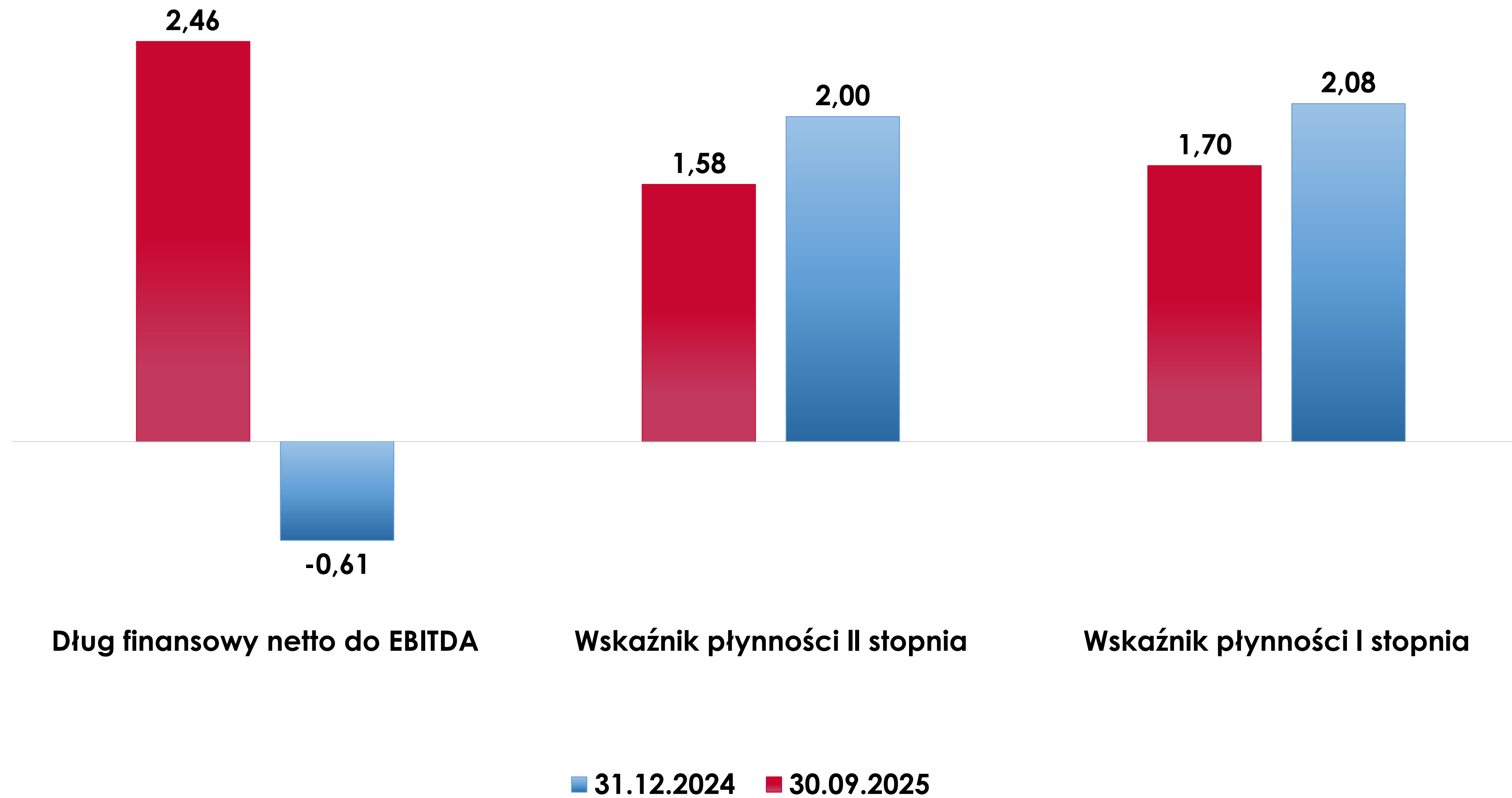
Przepływy pieniężne

[w tys. PLN]



Wskaźniki płynności

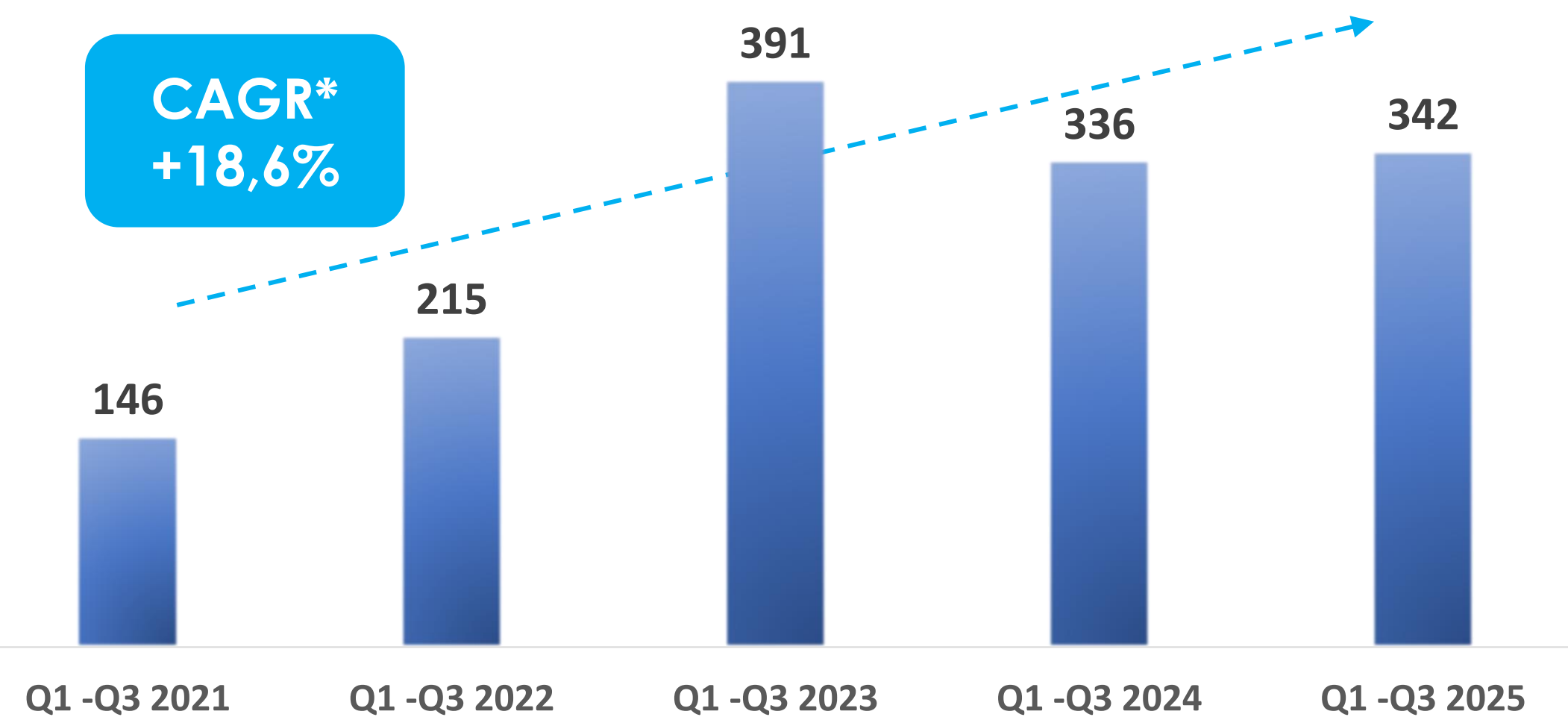
[w mln PLN]



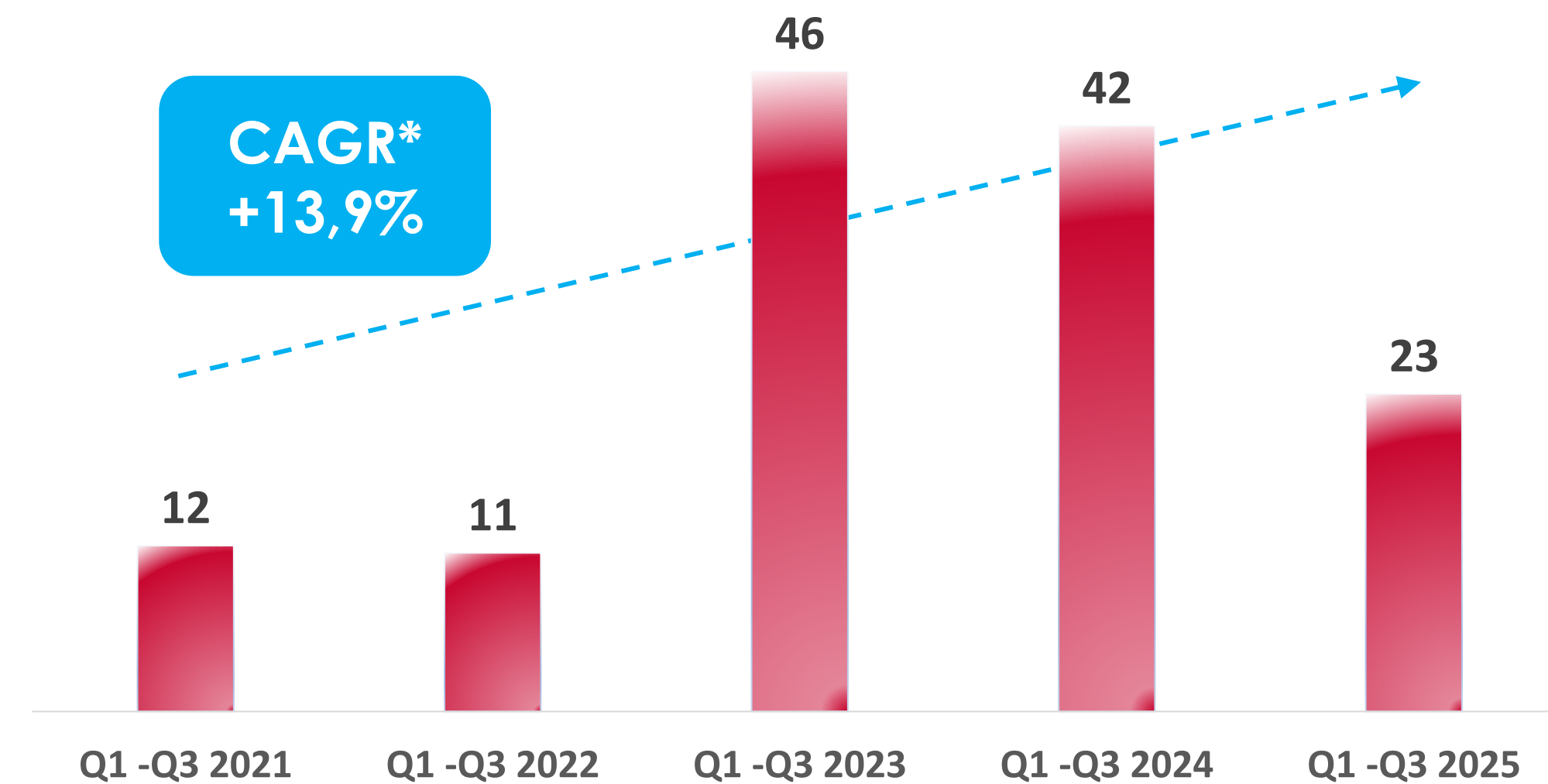
Dynamika wzrostu skali

*CAGR - średnia roczna stopa wzrostu

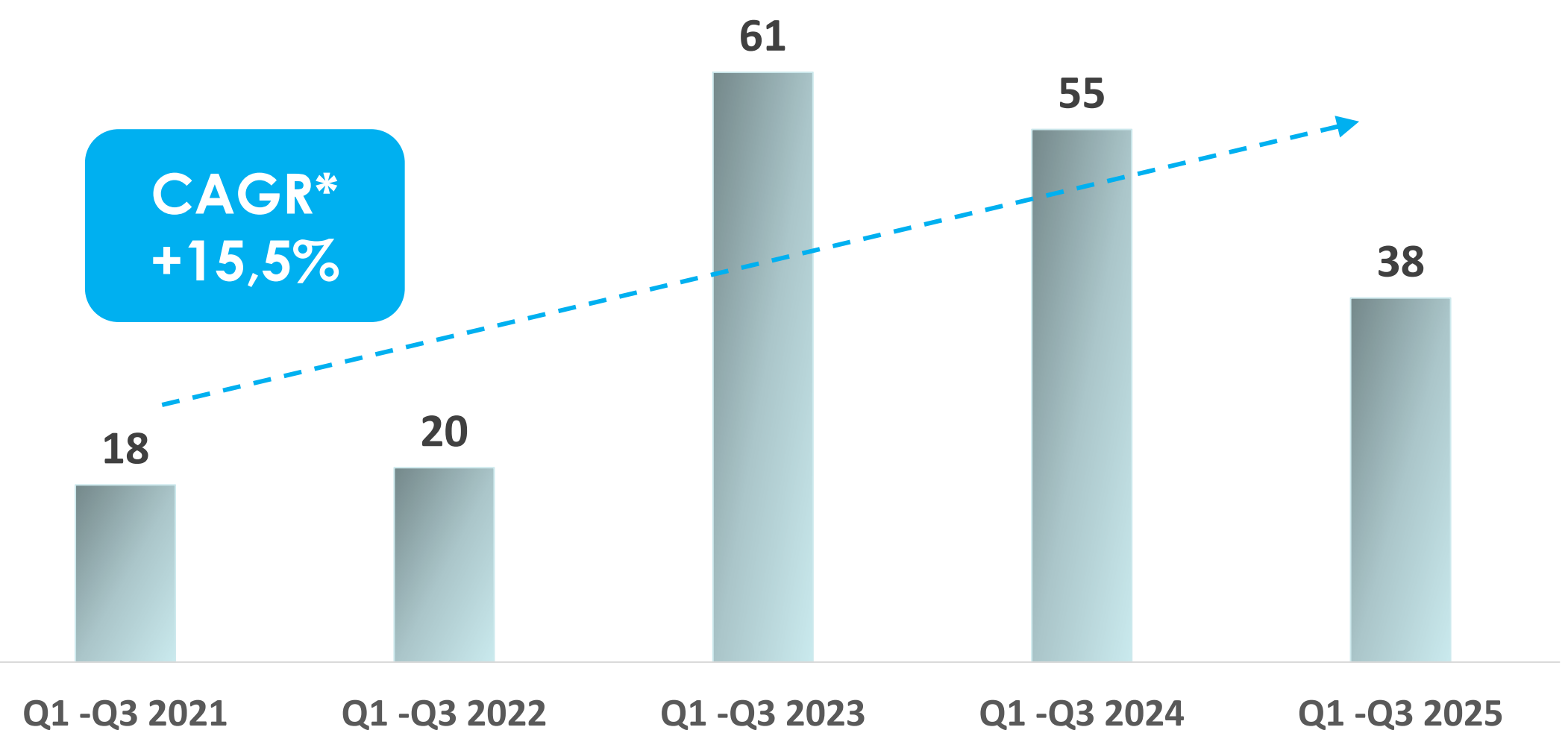
Przychody ze sprzedaży w mln PLN



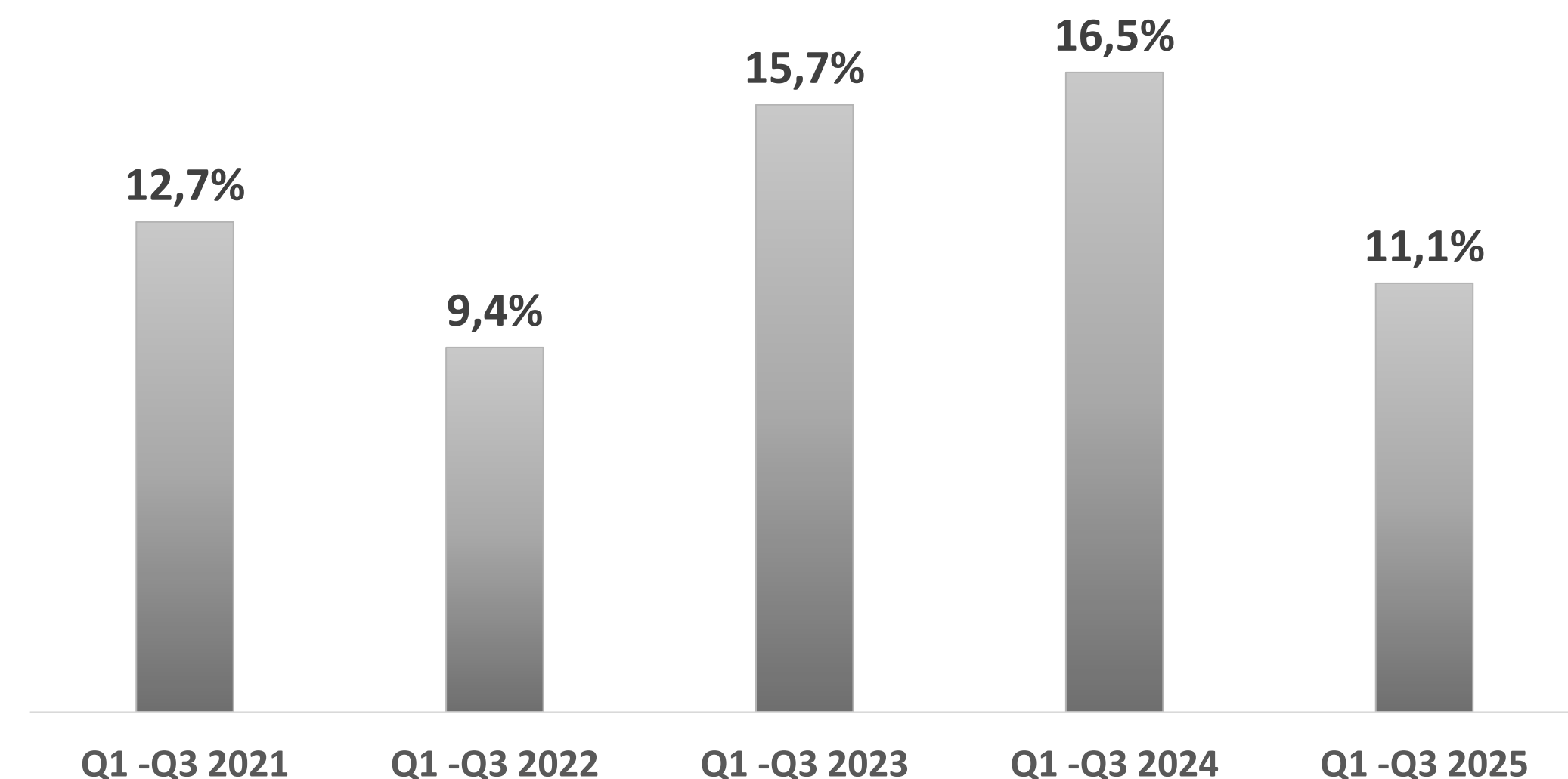
EBITDA w mln PLN



Wynik ze sprzedaży brutto w mln PLN



Rentowność sprzedaży brutto



Źródła finansowania

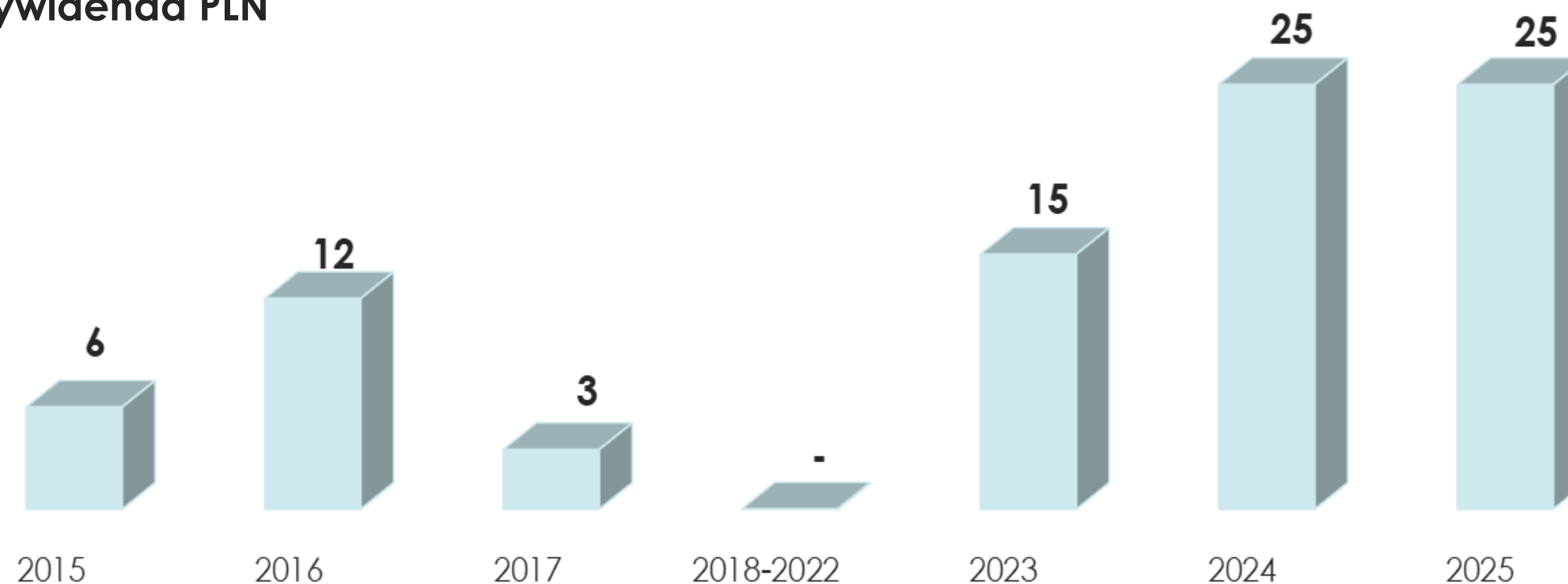
[w mln PLN]

	30.09.2025	30.06.2025
Limity kredytowe	209	231
Limity gwarancyjne w tym:	518	451
ubezpieczeniowe	282	215
bankowe	236	236



Polityka dywidendowa

Dywidenda PLN



25 mln PLN

2,5 PLN/akcja

Dywidenda PLN/akcje

2015	2016	2017	2018-2022	2023	2024	2025
0,6	1,2	0,4	-	1,5	2,5	2,5

Łączna kwota dywidendy w latach 2023 - 2025 **65 mln PLN** (tj. 6,5 PLN/akcja)
 Wypłata 25 mln PLN w lipcu 2025

ELEKTROTIM 2030

Strategia biznesowa 2026-2030



Zarząd i Akcjonariat ELEKTROTIM S.A.

Zarząd

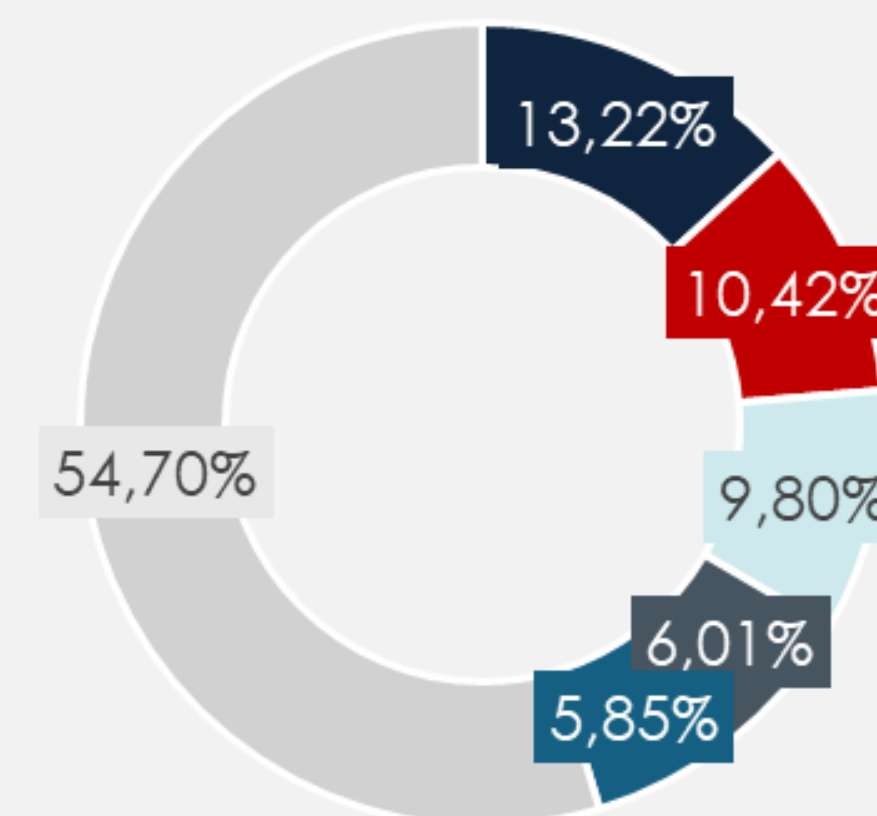


**Krzysztof
Wójcikowski**
Członek Zarządu

**Maciej
Posadzy**
Prezes Zarządu

**Dariusz
Kozikowski**
Członek Zarządu

Akcjonariat



- Fundacja Rodzinna Vesper
- Fundacja Rodzinna Rodziny Foltów
- Allianz Polska OFE
- Futuro Fundacja Rodzinna
- Nationale-Nederlanden PTE S.A.
- Pozostali akcjonariusze

Kluczowe fakty ELEKTROTIM

26 lat

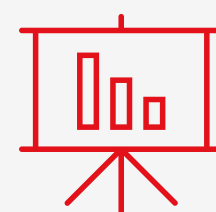
na polskim rynku
elektroenergetycznym

1500+

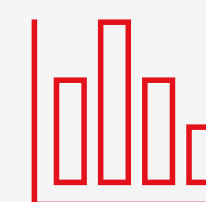
zadowolonych
Klientów

5000+

zrealizowanych
projektów

Od 2007

na Giełdzie Papierów
Wartościowych

Od 2023

w indeksie sWIG80

350

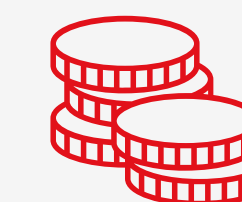
wykwalifikowanych
specjalistów w zespole

1,6 mld PLN

wartość zawartych
umów w 2023-2025

813 mln PLN

portfel zamówień
na 30.09.2025

65 mln PLN

wypłata dywidendy
2023-2025

Misja i Wizja ELEKTROTIM na lata 2026-2030

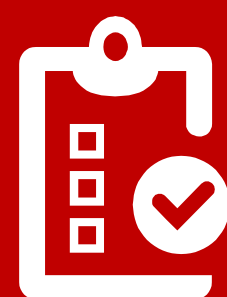


RAZEM Z ENERGIA W PRZYSZŁOŚĆ ELEKTROTIM 2030



Misja

Tworzymy nowoczesne rozwiązania elektroenergetyczne i infrastrukturalne, które zapewniają bezpieczeństwo, niezawodność i rozwój. Wzmacniamy infrastrukturę, wspieramy transformację energetyczną i napędzamy wzrost naszych klientów.



Wizja

Chcemy być partnerem pierwszego wyboru w realizacji strategicznych inwestycji dla bezpieczeństwa energetycznego i infrastruktury krytycznej.



Potencjał rynków ELEKTROTIM

Strategia ELEKTROTIM zakłada rozwój oferty pozwalającej na pełne wykorzystanie potencjału rynków docelowych.

192 mld PLN

Energetyka jądrowa
Do 2038 r.

320 mld PLN

MON
Skumulowany budżet
na lata 2025-2026

268 mld PLN

Krajowy Program Odbudowy
Czerwiec 2025 r. - kon. 2026 r.

64 mld PLN

Modernizacja PSE
Lata 2025-2034

180 mld PLN

Krajowy Program
Budowy Kolei
Do 2032 r.

132 mld PLN

CPK
Lata 2024 - 2032

294 mld PLN

Rządowy Program Budowy
Dróg Krajowych
Do 2030 r.

850 mld PLN

Polityka Energetyczna
Polski PEP 2040
Do 2040 r.



Cele finansowe strategii na lata 2026-2030

Strategia to plan stabilnego rozwoju, który łączy długoterminowe tworzenie wartości dla akcjonariuszy z ambicją dywersyfikacji oferty, rozwoju kompetencji oraz wzmocnienia pozycji rynkowej w Polsce.

Kluczowe cele

~1 mld PLN

poziom przychodów
w 2030 roku

~88 mln PLN

skonsolidowana
EBITDA w 2030 roku

~67 mln PLN

skonsolidowany
zysk netto w 2030 roku

50%-75%

zysku przeznaczonego
na dywidendę
w latach 2026–2030

Pozostałe cele

ROE $\geq$ 25%

Rentowność
kapitału własnego

**Bezpieczeństwo, OZE,
smart grid**

Wzrost udziału przychodów

Stabilizacja rozwoju

powtarzalność usług,
długoterminowe partnerstwa

**$\geq$ 3 000 zł
szkolenia/osoba/rok**

Rozwój kompetencji
pracowników

$\leq$ 15%

Rotacja
Pracowników

**Zwiększanie udziału projektów
opartych na innowacyjnych
produktach i technologiach**

Polityka Dywidendowa ELEKTROTIM na lata 2026-2030

Polityka dywidendowa, wpisana w Strategię ELEKTROTIM S.A., zapewnia przewidywalne wypłaty dywidendy, równoważąc potrzeby rozwoju spółki z oczekiwaniami akcjonariuszy.



od 50% do 75%
zysku netto

Na wypłatę dywidendy

- pozostała część zysków będzie przeznaczana na inwestycje według określonych w strategii działań rozwojowych.



od 110 do 165
mln PLN

Skumulowana dywidenda

- oczekiwana skumulowana wartość dywidend w latach 2026–2030,
- od ~11 PLN do ~16,5 PLN skumulowanej dywidendy na akcję.



III Kwartał

Coroczna wypłata

- w trzecim kwartale roku, po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego.

Polityka obowiązuje w horyzoncie Strategii 2026–2030. Wypłata dywidendy zależy od wyników finansowych i płynności spółki. Zarząd może czasowo ograniczyć wypłatę w przypadku realizacji kluczowych inwestycji lub potrzeby utrzymania bezpieczeństwa finansowego (w szczególności związanego z poziomem zadłużenia oraz zdolnością do finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej).



Filary Strategii ELEKTROTIM 2026–2030

Strategia ELEKTROTIM na lata 2026–2030 opiera się na pięciu kluczowych filarach, które wyznaczają kierunek rozwoju całej organizacji, integrując działania wszystkich zespołów i partnerów, a także budując trwałą wartość dla klientów, beneficjentów oraz otoczenia rynkowego.

I Wzmocnienie działalności podstawowej

- Rozszerzenie oferty o pełny cykl życia inwestycji
- Rozwój lokalnych centrów realizacyjnych
- Rozwój systemu klasy PSIM - AQUILA



II Nowe rynki i modele działania

- Rozwój w roli Generalnego Wykonawcy w inwestycjach specjalistycznych
- Rozwój usług dla sektorów o wysokim potencjale



III Doskonalenie organizacji przyszłości

- Ciągłe wzmacnianie kompetencji zarządczych i specjalistycznych
- Doskonalenie przez wykorzystanie nowoczesnych technologii



IV Zrównoważony rozwój finansowy

- Umacnianie elastyczności kosztowej
- Przekształcanie kapitału w rozwój
- Atrakcyjna polityka dywidendowa



V Partnerstwa i alianse strategiczne

- Budowa aliansów strategicznych
- Selektywne partnerstwa technologiczne
- Podwykonawcy części organizacji.



Oferta ELEKTROTIM 2026-2030

ELEKTROTIM to czołowy dostawca kompleksowych rozwiązań w zakresie usług elektroenergetycznych, elektroinstalacyjnych oraz systemów bezpieczeństwa.



Elektroenergetyka



**Resorty
obronne**



Przemysł



**Infrastruktura
użyteczności
publicznej**



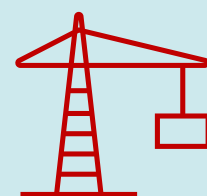
**Zasilanie i
systemy trakcyjne**



**Platforma
Aquila**



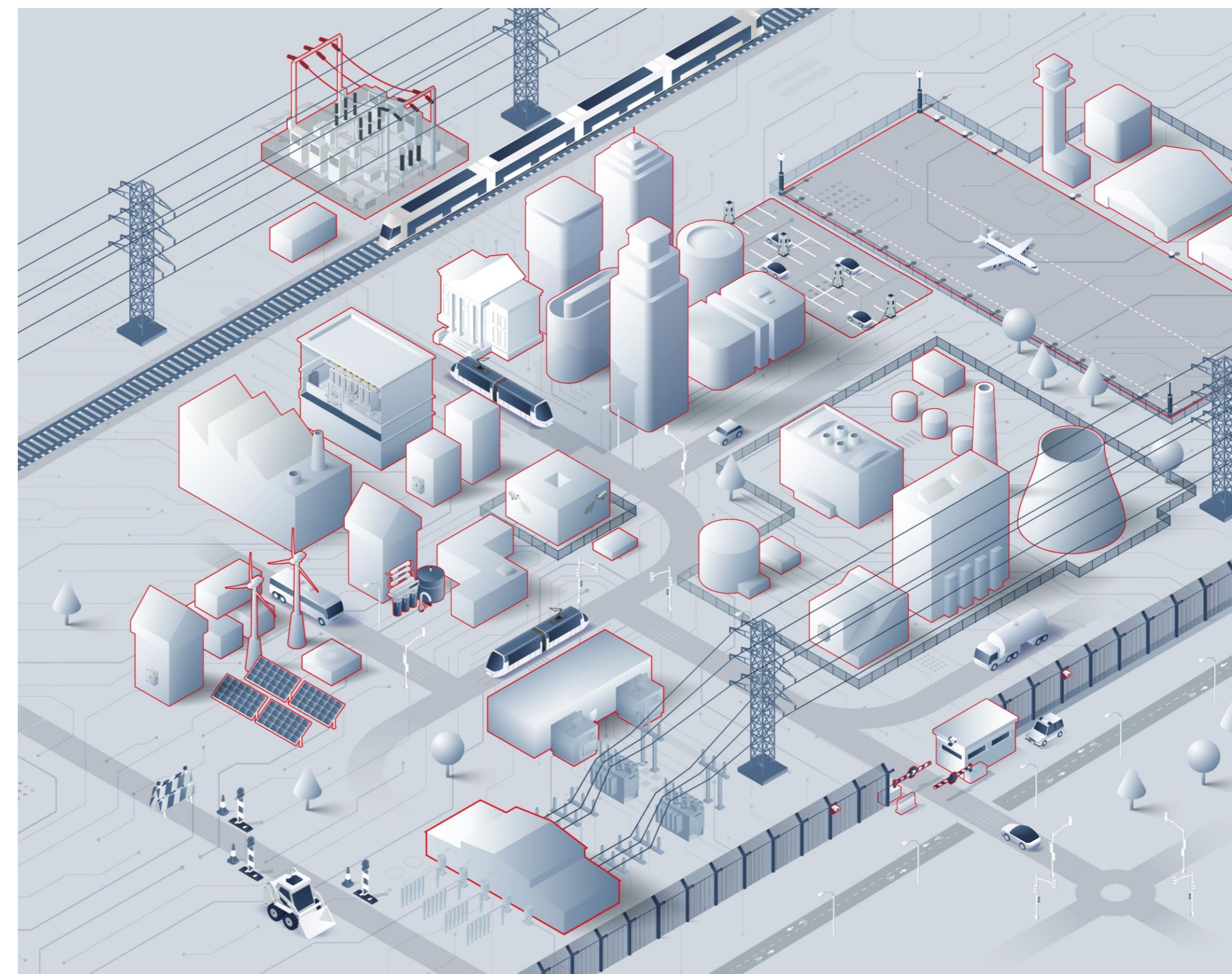
**Magazyny
energii**



**Budownictwo
specjalistyczne**



**Generalne
Wykonawstwo**



Rola Spółki jako Generalnego Wykonawcy

W odpowiedzi na zmieniające się wymagania rynku, rozszerzamy kompetencje o budownictwo specjalistyczne. Chcemy stać się Generalnym Wykonawcą (GW) w specjalistycznych inwestycjach infrastrukturalnych. Dzięki temu ELEKTROTIM będzie realizować kompleksowe projekty od etapu projektu po nadzór i uruchomienie, co zwiększy wartość dodaną usług i umocni pozycję rynkową.



Kompetencje specjalistyczne:

Usługi elektroenergetyczne,
elektroinstalacyjne,
systemy bezpieczeństwa



Nowe kompetencje:

Budownictwo
specjalistyczne



**Kompleksowa
obsługa dużych
specjalistycznych
projektów
infrastrukturalnych.**



Kompetencje projektowe:

Projektowanie, zakupy, nadzór
i zarządzanie realizacją inwestycji.

Kapitał ludzki czynnikiem rozwoju ELEKTROTIM

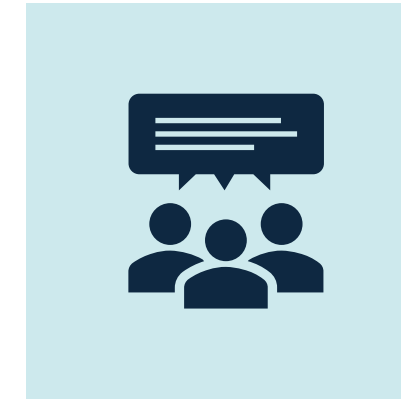
Realizacja celów strategicznych wymaga zarówno posiadania kompetencji w obszarze projektowania, sprzedaży i zarządzania, niezbędnych do skutecznego prowadzenia dużych inwestycji infrastrukturalnych, jak i specjalistycznej wiedzy umożliwiającej rozwój usług elektroenergetycznych, elektroinstalacyjnych oraz systemów bezpieczeństwa.



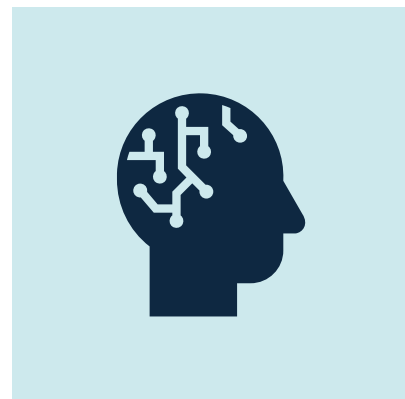
1. Wizerunek atrakcyjnego pracodawcy



2. Atrakcyjne systemy motywacyjne



3. Wysoka kultura organizacyjna



4. Przyciąganie najlepszych talentów



5. Inwestycje w rozwój pracowników



6. Najwyższe standardy bezpieczeństwa



Partnerstwa strategiczne czynnikiem rozwoju ELEKTROTIM

Strategia ELEKTROTIM zakłada budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej poprzez partnerstwa i alianse z kluczowymi podmiotami rynku. Firma koncentruje się na udziale w największych kontraktach infrastrukturalnych, rozwija partnerstwa technologiczne w obszarach strategicznych oraz buduje długofalowe relacje z podwykonawcami i dostawcami, traktując je jako integralną część organizacji.

1

Alianse strategiczne

- Konsorcja, rola Generalnego Wykonawcy

Rozwój współpracy z kluczowymi podmiotami w sektorach energetyki, kolei i obronności.

2

Partnerstwa technologiczne

- Firmy technologiczne i startupy

Współpraca z firmami technologicznymi w obszarach takich jak bezpieczeństwo, OZE, magazynowanie energii i cyfryzacja.

3

Program partnerski

- Podwykonawcy i dostawcy

Kształtowanie trwałych relacji z podwykonawcami, dostawcami i partnerami B2B.

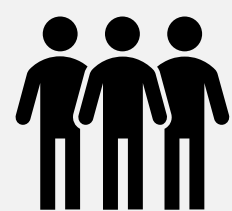
Zrównoważony rozwój ELEKTROTIM

Zrównoważony rozwój to dla nas nie tylko odpowiedzialność, ale także szansa na kształtowanie lepszego jutra. Poprzez troskę o środowisko, wsparcie społeczności i najwyższe standardy zarządzania, tworzymy wartość, która służy kolejnym pokoleniom.



Środowisko

Skupiamy się na minimalizacji wpływu na otoczenie poprzez efektywność energetyczną, edukację i dbałość o środowisko.



Społeczeństwo

Inwestujemy w bezpieczeństwo pracy, rozwój kompetencji, równowagę między życiem zawodowym a prywatnym.



Ład korporacyjny

Dążymy do transparentnego zarządzania opartego na etyce, zgodności z regulacjami i odpowiedzialności.



Kluczowe przewagi ELEKTROTIM

Przewagi konkurencyjne ELEKTROTIM wynikają z umiejętności integrowania zaawansowanych technologii z elastycznym modelem operacyjnym, co pozwala firmie skutecznie odpowiadać na dynamiczne potrzeby rynku.



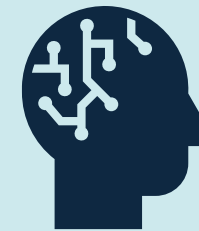
OFERTA

- Pełna obsługa inwestycji
- Szerokie pokrycie rynku



EFEKTYWNOŚĆ

- Stabilność przychodów
- Elastyczność kosztowa



KADRA

- Zgrany zespół
- Doświadczenie i kompetencje



PARTNERZY

- Najlepsi podwykonawcy
- Zaufani partnerzy technologiczni



Pytania i odpowiedzi



Dziękujemy za uwagę

