



SPRAWOZDANIE NIEFINANSOWE

ZA ROK
2022

Sprawozdanie na
temat informacji
niefinansowych Spółki
Auto Partner S.A. oraz
Grupy Kapitałowej
Auto Partner
za rok 2022

Zastrzeżenie: ten dokument nie stanowi wersji oficjalnej skonsolidowanego sprawozdania finansowego i jest kopią w formacie PDF sprawozdania, które zostało opublikowane w formacie XHTML w dniu 18 kwietnia 2023 roku.

SPIS TREŚCI

LIST ZARZĄDU	4
---------------------------	---

AUTO PARTNER Z BLISKA

Auto Partner z bliska	6
AP w liczbach	7
Główne dane finansowe	8
Struktura organizacyjna i model biznesowy	10
Zarząd i Rada Nadzorcza	12
Marki własne	14
Zasady zarządzania	16
Zasady zgodności oraz zarządzanie ryzykiem	18
Nagrody i wyróżnienia	20
Członkostwo w organizacjach i stowarzyszeniach	21
Klienci	22
Dostawcy	24
Interesariusze	26
Nasze wartości i zasady	28
Odpowiedzialność społeczna	29

AUTO PARTNER W DZIAŁANIU

Solidarni z Ukrainą	30
Zaangażowanie społeczne	32
Działania dobroczynne	38

FIRMA TO LUDZIE

Aspekty ryzyka i podejście zarządcze	44
Zatrudnienie w Grupie Auto Partner	45
Zatrudnienie liczby	46
Różnorodność w organach zarządczych i nadzorczych	48
Rozwój pracowników	49
Benefity dla pracowników	50
Przeciw dyskryminacji i mobbingowi. Aspekty ryzyka i podejście zarządcze	52
Bezpieczeństwo i higiena pracy	54

Szkolenia z pierwszej pomocy	54
Rajd o Tron	56

OTOCZENIE RYNKOWE

Rynek części zamiennych	58
Bezpieczeństwo produktów i usług	60
MaXserwis	62
Łańcuch dostaw	70
Pozyskiwanie i odbiór towaru od dostawców	72
Akademia Szkoleń	74
Przeciwdziałanie korupcji	76
Trzecie centrum dystrybucyjne już działa	78
Auto Panorama	79
AP EXPERT	80
Katalog APCAT i aplikacja mobilna	82
Auto Partner i MaXgear na targach Automechanika 2022	84
MiniTargi z sukcesem!	88
Wsparcie motosportu	90

ŚRODOWISKO

Aspekty ryzyka i podejście zarządcze	94
Odpady	96
Akumulatory	97
Zużycie paliw	98
Ecologic	98
EKO Partner	99
RecykloMAT. Segregujemy i zyskujemy!	100
Kompaktor	101
Europejska taksonomia	102

O RAPORCIE

Informacje podstawowe dotyczące raportowania	114
Indeks wskaźników GRI	115

LIST ZARZĄDU

[GRI 2-22]

Rok 2022 niósł w sobie nadzieję na stabilizację po dobiegającej końca pandemii koronawirusa. Szybko zweryfikowała to rzeczywistość. Agresja Rosji na Ukrainę, kryzys energetyczny, zaburzenia w łańcuchach dostaw, szalejąca inflacja – to była kumulacja negatywnych zjawisk, które nie tylko odcisnęły swoje piętno na gospodarce, ale i na życiu każdego z nas.

W tak ciężkich czasach pokazaliśmy jednak, że z trudnościami można doskonale sobie radzić dzięki ludzkiej życzliwości i solidarności. Nie tylko biznes wziął odpowiedzialność za swoje działania dla społeczeństwa czy gospodarki, ale paliwem byli ludzie, którzy od 30 lat stoją za sukcesem Auto Partner S.A.

W jubileuszowym 2023 roku słowa „Firma to ludzie” nabrały wyjątkowego znaczenia. To szczególnie rok w życiu naszej firmy, dzięki któremu każdy z nas może spojrzeć wstecz i dostrzec to, jak wiele udało nam się wspólnie zrobić.

Wspólnie, ponieważ to każdy pracownik ma swój wkład w budowaniu marki Auto Partner. Każdy jest współautorem sukcesu, który odnosimy. Bez zaangażowania pracowników, ich kompetencji i ambicji uzyskanie takiej pozycji na rynku nie byłoby możliwe. To codzienna, ciężka i rzetelna praca ma realny wpływ na realizację wspólnych celów. Jesteśmy dumni z ich pracy.

Doskonale dostrzegamy to, gdy podsumowujemy kolejny zakończony rok działalności. Pomaga nam też w tym proces raportowania – pozwala zobaczyć, jak wpływamy na otoczenie, a także zweryfikować swoje słabe strony i tym samym lepiej przygotować się do stawienia czoła kolejnym wyzwaniom, które z pewnością są przed nami.

Zarząd Auto Partner S.A.

ALEKSANDER GÓRECKI
PREZES ZARZĄDU

ANDRZEJ MANOWSKI
WICEPREZES ZARZĄDU

PIOTR JANTA
WICEPREZES ZARZĄDU

TOMASZ WERBIŃSKI
CZŁONEK ZARZĄDU

AUTO PARTNER Z BLISKA

[GRI 2-1, 2-6]

Auto Partner S.A. założył w 1993 roku obecny Prezes Zarządu – Aleksander Górecki. W 2016 r. została spółką akcyjną notowaną na GPW.

Firma jest jednym z największych na polskim rynku importerów i dystrybutorów części zamiennych do samochodów osobowych, dostawczych i motocykli oraz wyposażenia warsztatowego. Stanowi platformę sprzedaży oraz logistyki dostaw w trybie *just-in-time* do klientów rozproszonych. Swoje usługi kieruje głównie do warsztatów samochodowych i sklepów motoryzacyjnych. W ofercie posiada części zamienne układów samochodowych, części i akcesoria motocyklowe, filtry, oleje, chemię samochodową czy akcesoria samochodowe oraz wyposażenie warsztatowe.

Grupę Auto Partner (Grupa) tworzą:

- **Auto Partner S.A.** z siedzibą w Bieruniu, stojąca na czele grupy i realizująca zdecydowaną większość działalności operacyjnej oraz zatrudnieniowej Grupy oraz;
- **AP Auto Partner s.r.l.** z siedzibą w Bukareszcie w Rumunii,

- **AP Auto Partner Czechy s.r.o.** z siedzibą w Pradze w Czechach,
- **MaXgear sp. z o.o.** z siedzibą w Tychach,
- **MaXgear sp. z o.o. sp. k.** z siedzibą w Bieruniu.

Grupa Auto Partner działa w oparciu o zintegrowane narzędzia IT zarządzające całym łańcuchem dostaw oraz infrastrukturę logistyczną, na które składają się:

- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Bieruniu,
- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Pruszkowie,
- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Poznaniu,
- magazyn w Mysłowicach,
- 114 oddziałów w Polsce (stan na dzień 31.12.2022 r.),
- 2 magazyny w Pradze (Republika Czeska).

AP W LICZBACH

30



30 lat na rynku

2327



2327 pracowników w Polsce i za granicą

2 835 771



2 835 771 PLN przychodu netto ze sprzedaży

350



Ponad 350 dostawców

8 500 000



8 500 000 części w magazynie centralnym

15 500 000



15 500 000 części w magazynach w całej Polsce

250 000



Ponad 250 000 referencji części zamiennych

30



Ponad 30 obsługiwanych krajów

114



114 filii w Polsce

140 000



Ponad 140 000 m² powierzchni magazynowej

GŁÓWNE DANE FINANSOWE

[GRI 201-1]

w PLN'000	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Przychody netto ze sprzedaży	2 835 771	2 262 018	1 670 441	1 479 373	1 154 993	914 858	705 385	518 638
Zmiana r/r	25%	35%	13%	28%	26%	30%	36%	22%
Zysk brutto ze sprzedaży	846 659	657 614	476 879	386 900	307 023	241 686	181 311	130 207
Zmiana r/r	29%	38%	23%	26%	27%	33%	39%	17%
Marża brutto na sprzedaży (%)	29,9	29,1	28,5	26,2	26,6	26,4	25,7	25,2
EBITDA	314 500	265 187	173 787	103 859	89 638	61 975	49 005	30 115
Zmiana r/r	19%	53%	67%	16%	45%	26%	63%	9%
Marża EBITDA (%)	11,1	11,7	10,4	7,0	7,8	6,8	6,9	5,8
EBIT	281 673	239 010	150 282	83 775	80 972	55 269	44 104	26 194
Zmiana r/r	18%	59%	79%	3%	47%	25%	68%	8,0%
Marża EBIT (%)	9,9	10,6	9,0	5,7	7,0	6,0	6,3	5,1
Zysk netto	207 595	186 024	110 982	58 714	58 642	34 884	34 489	16 338
Zmiana r/r	12%	68%	89%	0%	68%	1%	111%	8,0%
Marża netto (%)	7,3	8,2	6,6	4,0	5,1	3,8	4,9	3,2
Aktywa	1 567 831	1 202 770	791 552	748 609	610 999	505 598	342 149	232 365
Kapitał własny	843 151	655 496	482 927	372 197	315 162	254 620	160 708	76 067
Liczba akcji*	130 620 000	130 620 000	130 620 000	130 620 000	130 125 000	129 450 000	117 000 000	–
Zysk na akcję	1,59	1,42	0,85	0,45	0,45	0,27	0,29	–
ROE**	27,7%	32,7%	25,9%	17,1%	20,6%	16,8%	29,1%	24,2%

* Grupa notowana jest na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od 06.06.2016 r.

** Grupa definiuje ROE jako stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych na koniec i początek danego okresu sprawozdawczego.

STRUKTURA ORGANIZACYJNA I MODEL BIZNESOWY

[GRI 2-1]

Modelem biznesowym Grupy jest pełnienie roli platformy sprzedaży szerokiego asortymentu części zamiennych do samochodów oraz podmiotu logistycznego zapewniającego szybką dostawę zamówionych części bezpośrednio do klienta końcowego na terenie całej Polski oraz Europy.



Grupa dysponuje rozbudowaną infrastrukturą logistyczną – zarówno w postaci magazynów i oddziałów, jak również infrastruktury transportowej, oraz informatyczną, umożliwiającą realizację usługi outsourcingu magazynu samochodowych części zamiennych wraz z logistyką dostaw *just-in-time* do klientów końcowych, a także szeroką siecią relacji biznesowych z dostawcami produktów.

Rozproszeni klienci w Polsce oraz na rynkach zagranicznych wymagają skrojonego na ich miarę systemu logistycznego, który gwarantuje dostawę kilka razy dziennie. Aby zamówienia realizowane były zgodnie z przyjętymi w Grupie standardami, dostarczane są na ponad 800 trasach lokalnych, a na każdą z nich wyjeżdżają od 2 do 8 razy dziennie.

Grupa zarządza szeroką ofertą produktową, w tym wysokomarżową marką własną MaXgear.

Klientami końcowymi Grupy są przede wszystkim warsztaty samochodowe oraz sklepy motoryzacyjne.

Zdecydowana większość zamówień realizowana jest drogą elektroniczną.



ZARZĄD

[GRI 2-9]

I RADA NADZORCZA

OBECNY ZARZĄD AUTO PARTNER S.A. TWORZĄ:

- Prezes Zarządu **Aleksander Górecki**
- Wiceprezes Zarządu **Andrzej Manowski**
- Wiceprezes Zarządu **Piotr Janta**
- Członek Zarządu **Tomasz Werbiński**



Aleksander Górecki
Prezes Zarządu

Z branżą motoryzacyjną związany od 1993 roku, w którym założył spółkę Auto Partner. Jest głównym akcjonariuszem firmy. Od początku istnienia spółki odpowiedzialny za jej rozwój, relacje z kluczowymi dostawcami i partnerami biznesowymi. Ukończył studia magisterskie w Wyższej Szkole Morskiej w Gdyni.



Andrzej Manowski
Wiceprezes Zarządu

Związany ze spółką od 1994 roku, od 2007 roku pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu. Odpowiedzialny za ekspansję geograficzną spółki, w tym rozwój działalności eksportowej, nadzoruje także projekty informatyczne. Ukończył studia licencjackie w Wyższej Szkole Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach Wydział Ekonomiczno-Filologiczny na kierunku Zarządzanie i Marketing (specjalność – marketingowe zarządzanie firmą) oraz uzupełniające studia magisterskie na tej samej uczelni na kierunku Rachunkowość i Informatyka.



Piotr Janta
Wiceprezes Zarządu

Związany ze spółką od 2009 roku na stanowisku Dyrektora Sprzedaży, od grudnia 2015 roku pełni także funkcję Członka Zarządu. Odpowiedzialny za rozwój sieci sprzedaży oraz komunikację marketingową spółki. Z branżą związany od 2005 roku. Ukończył studia licencjackie w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu na kierunku Informatyka i Ekonomometria, specjalność e-biznes, oraz na tej samej uczelni studia magisterskie na kierunku Finanse i Rachunkowość, specjalność Informatyka w finansach. Posiada certyfikację Akademii Trenerów Sprzedaży Development Partners Wrocław oraz certyfikację Thomas International w zakresie narzędzi PPA.



Tomasz Werbiński
Członek Zarządu
od 1 grudnia 2022 roku

Posiada wykształcenie wyższe. Ukończył studia jednolite magisterskie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie na kierunkach Finanse i Rachunkowość, specjalność bankowość inwestycyjna oraz Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne, specjalność metody analizy decyzji. Uczestniczył w unijnym programie wymiany studentów LLP Erasmus, studiując na Johannes Gutenberg Universität Mainz (Niemcy), kierunek BWL (Betriebswirtschaftslehre). Posiada licencję Maklera Papierów Wartościowych z uprawnieniami do wykonywania czynności doradztwa inwestycyjnego (nr 2369).

RADA NADZORCZA:

- Przewodniczący Rady Nadzorczej **Jarosław Roman Plisz**
- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej **Bogumił Jarosław Woźny**
- Członek Rady Nadzorczej **Bogumił Kamiński**
- Członek Rady Nadzorczej **Mateusz Melich**
- Członek Rady Nadzorczej **Andrzej Urban**

Członkami Rady Nadzorczej spełniającymi kryteria niezależności wynikające z Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW oraz Statutu są: Bogumił Kamiński, Bogumił Woźny, Andrzej Urban, Mateusz Melich.

MARKI WŁASNE

[GRI 2-1]

Marka MaXgear powstała w 2006 roku i jest obecnie jedną z największych marek własnych na rynku aftermarket. W swojej ofercie posiada ponad 35 000 rotujących pozycji i obecna jest w światowej bazie TecDoc.

maXgear®

Oferuje produkty w ramach 80 grup asortymentowych, m.in.: zawieszenie i układ kierowniczy, hamulce, filtry, napęd, silnik, hydraulika, elektryka, akcesoria, chemia i kosmetyka, układ chłodzenia, układ klimatyzacji, wyposażenie warsztatów oraz asortyment motocyklowy. Do produkcji części MaXgear wykorzystywane są zaawansowane technologicznie linie produkcyjne. Materiały stosowane w częściach zamiennych przechodzą odpowiednią selekcję i są stale monitorowane pod względem spełnianych norm.

MaXgear, oprócz części samochodowych, ma w swojej ofercie akumulatory produkowane w najnowocześniejszej fabryce w Polsce. Akumulatory cechują się najwyższym poziomem wykonania i przystosowania do dedykowanych modeli samochodów. Wersje przeznaczone

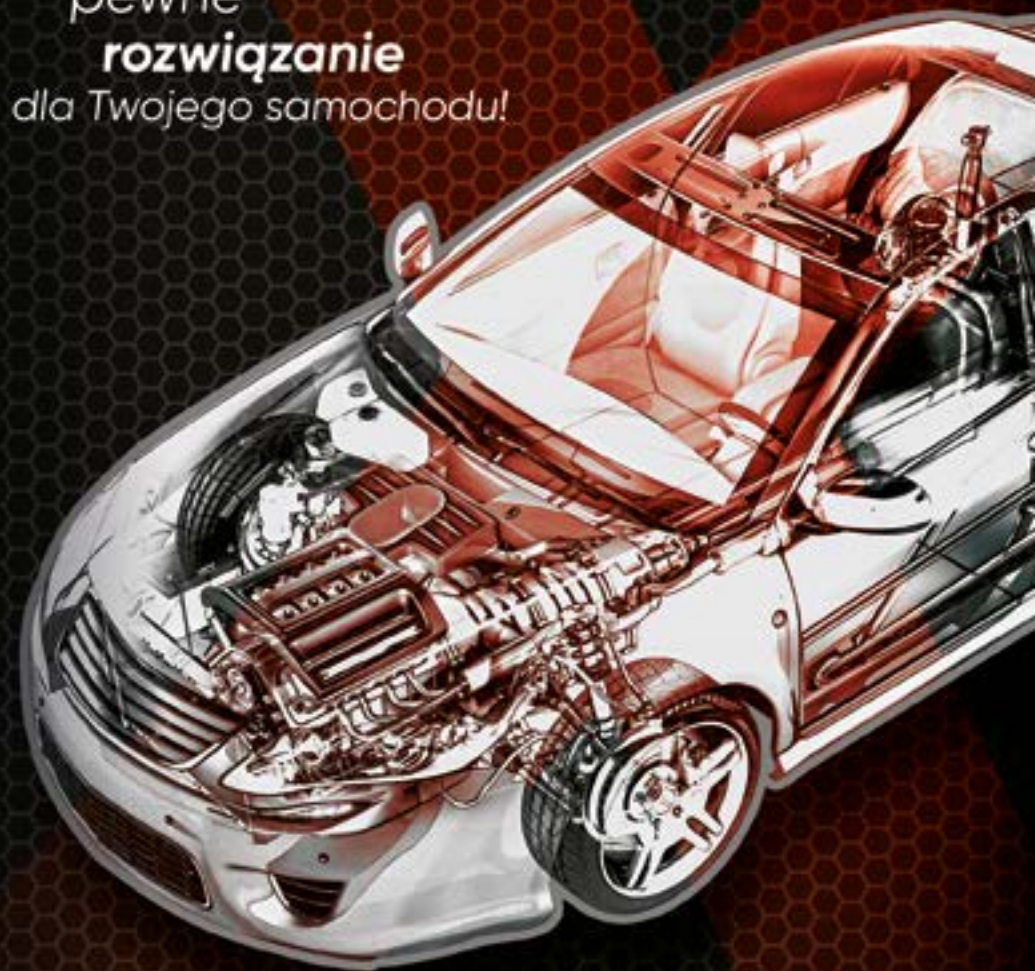
do samochodów europejskich wyposażone są w optyczny tester naładowania, a akumulatory do samochodów azjatyckich są wyposażone w adaptory do klem.

Wszystkie produkty są również wytwarzane z zastosowaniem restrykcyjnych norm ekologicznych oraz z uwzględnieniem społecznej odpowiedzialności biznesu. W ciągu najbliższych lat innowacyjne projekty będą zwrócone w stronę modernizacji procesów produkcyjnych ze szczególnym naciskiem na ograniczenie szkodliwej emisji, zastosowanie odnawialnych źródeł energii oraz wtórne wykorzystanie surowców.

Sprzedaż produktów MaXgear stanowi około 21% sprzedaży wśród wszystkich największych marek dystrybuowanych przez Auto Partner S.A.

maXgear®

▲ pewne
rozwiązanie
dla Twojego samochodu!



www.maxgear.pl

ZASADY ZARZĄDZANIA

[GRI 3-3, 2-23]



MISJA

Naszym celem jest zapewnienie klientom maksymalnego wyboru części zamiennych z całego świata i dostarczenie ich w możliwie najkrótszym czasie.

NASZA STRATEGIA NIEZMIENNIE OPIERA SIĘ NA WYPRACOWANYCH SILNYCH FUNDAMENTACH.

Dzięki wyznaczonym priorytetom strategicznym oraz jasno określonym celom stale wzmocniamy pozycję w branży, odnotowujemy wzrosty sprzedaży oraz zwiększamy eksport towarów do krajów europejskich.

WIZJA

1. Chcemy być liderem zmian w branży dystrybucji części zamiennych.
2. Dążymy do tego, by być w gronie najlepiej z informatyzowanych dostawców części na rynku europejskim.
3. Chcemy stale rosnać szybciej niż rynek poprzez ekspansję zagraniczną i wprowadzanie kolejnych nowości produktowych.

ZASADY ZGODNOŚCI ORAZ ZARZĄDZANIE RYZYKIEM

[GRI 2-23, 3-3]

Systemy kontroli wewnętrznej oraz zarządzania ryzykiem mają charakter rozproszony i są realizowane w różnych obszarach działalności Grupy. W niektórych z określonych obszarów wprowadzone zostały dedykowane polityki lub procedury, m.in. procedura przeciwdziałania dyskryminacji, molestowaniu i mobbingowi, kodeks antykorupcyjny czy kodeks etyczny.

Na stały i stabilny wzrost organizacji składa się wiele czynników zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. W każdym obszarze naszej działalności staramy się na bieżąco identyfikować nie tylko szanse, ale i zagrożenia. Stale identyfikujemy i oceniamy ryzyka, nadajemy im priorytety, planujemy działania zmierzające do ich zmniejszenia bądź wyeliminowania, utrzymując zdolność do realizacji założonych celów.

Pandemia COVID-19 dała nam możliwość sprawdzenia, jak działa nasze zarządzanie w okresie wystąpienia ryzyka zewnętrznych, w szczególności zmian w regulacjach prawnych, zmian związanych z wprowadzeniem zabezpieczeń, ale także ryzyk wewnętrznych, tj. absencja kadry pracowniczej powodowana kwarantanną lub chorobą.

Poszczególne ryzyka opisane w dalszej części dokumentu stanowią ryzyka o niskiej istotności z punktu widzenia Grupy. Są one najczęściej związane z:

- ograniczoną skalą oddziaływania, tj. niski wpływ na środowisko lub niskie ryzyko wystąpienia zdarzeń o charakterze korupcyjnym,

- niewielkim prawdopodobieństwem wystąpienia danego ryzyka – np. pomimo występującej wielokulturowości nie odnotowujemy przypadków dyskryminacji na tym tle, czy niskie ryzyko BHP, co potwierdza niewielka liczba wypadków.

Zarząd Spółki wraz z Dyrektorem Finansowym dokonuje bieżącej oceny ryzyka dotyczącego funkcjonowania Spółki i zarządza tym ryzykiem. Zarząd odpowiada za monitorowanie oraz identyfikację ponoszonego ryzyka.

Kontrolę nad procesem zarządzania ryzykiem korporacyjnym sprawują zarządy poszczególnych spółek Grupy. W ramach procesu zarządzania ryzykiem w Grupie ważną rolę pełni Zarząd Spółki Auto Partner S.A., a szczególnie stanowiska Wiceprezesa Zarządu Dyrektora Sprzedaży oraz Dyrektora Finansowego, nadzorujące obszar ryzyka handlowego oraz obszar ryzyka finansowego i kredytowego. Osoby zajmujące te stanowiska posiadają odpowiednią wiedzę o Spółce i jej otoczeniu oraz niezbędne kwalifikacje i umocowania.

– Auto Partner już od 30 lat polega na doświadczeniu i potencjale pracowników oraz współpracowników, by móc świadczyć usługi na najwyższym poziomie. Na co dzień kierujemy się zbiorem wartości i zasad oraz sposobów zarządzania przedsiębiorstwem, które zawarte są w dokumentach:

Kodeks Etyki, Kodeks Antykorupcyjny, Procedura Przeciwdziałania Dyskryminacji, Molestowaniu i Mobbingowi oraz uaktualniony w ostatnim czasie Regulamin Zgłoszeń Wewnętrznych.

Dokumenty te są naszym zobowiązaniem do postępowania w sposób etyczny i zapewniający przejrzystość w każdej sytuacji, z którą przychodzi nam się zmierzyć w życiu zawodowym.

Dbając o dobro firmy, pracowników, współpracowników i kontrahentów od 1 marca 2023 roku wdrożyliśmy wśród

pracowników kampanię szkoleniową mającą na celu przybliżenie zagadnienia sygnalisty w organizacji pt. „Dlaczego dobrzy ludzie robią złe rzeczy”. Kampania składa się z pięciu odcinków miniseriale oraz testu sprawdzającego wiedzę. Na koniec użytkownicy wypełnią ankietę dotyczącą oceny ryzyka korupcyjnego w Spółce. Ponadto w roku 2022 wdrożono rygorystyczne zasady dotyczące limitów przyjmowania wpłat gotówkowych w transakcjach z kontrahentami.

Dzięki obowiązującym w Spółce regulacjom oraz podejmowanym inicjatywom stale zmniejszamy ryzyko wystąpienia przypadków niezgodności, zdarzeń korupcyjnych i zachowań niepożądanych.

W Spółce funkcjonuje zasada zerowej tolerancji wobec korupcji i innych nadużyć, promowane są zasady uczciwości i przejrzystości w działaniu. – Aneta Kolosowska, Specjalista ds. Zgodności.

W SPÓŁCE AUTO PARTNER S.A. OBOWIĄZUJĄ NASTĘPUJĄCE REGULACJE WEWNĘTRZNE:

1. Kodeks Etyczny,
2. Kodeks Antykorupcyjny,
3. Procedura przeciwdziałania dyskryminacji, molestowaniu i mobbingowi,
4. Procedura postępowania na wypadek kontroli/przeszukania,
5. Procedura udzielania zamówień,
6. Regulamin Zgłoszeń Wewnętrznych.



NAGRODY I WYRÓŻNIENIA



CZWARTE WYRÓŻNIENIE DIAMENTEM MIESIĘCZNIKA FORBES W KATEGORII DUŻYCH FIRM (O PRZYCHODACH ZE SPRZEDAŻY POWYŻEJ 250 MLN ZŁ).

Auto Partner S.A. w ramach edycji Diamenty Forbesa 2022 zajął 12. miejsce w rankingu przygotowanym dla województwa śląskiego. W konkursie brano pod uwagę wyniki sprzedaży i zysk netto za rok 2020 wynoszące odpowiednio 1,67 mld zł i 116,06 mln zł.

Diamenty Forbesa to zestawienie najdynamiczniej rozwijających się firm w Polsce opracowywane na podstawie sprawozdań finansowych złożonych do KRS przy współpracy magazynu „Forbes”.



CZŁONKOSTWO [GRI 2-28] W ORGANIZACJACH I STOWARZYSZENIACH

GLOBAL ONE

Auto Partner S.A. jest członkiem międzynarodowej grupy zakupowej Global One.

Grupa Global One to międzynarodowa firma na rynku dystrybucji części motoryzacyjnych. Grupa oferuje swoim członkom współpracę z największymi producentami części na świecie.



Łącznie na dzień 31 grudnia 2022 r. Auto Partner S.A. posiadał 6,66% udziałów w spółce Global One Automotive GmbH, która pełni rolę grupy zakupowej. Posiadamy także swojego przedstawiciela w Radzie Nadzorczej tej grupy w osobie Wiceprezesa Zarządu, Piotra Janty.

SEG

Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych to organizacja dbająca o rozwój polskiego rynku kapitałowego oraz reprezentująca interesy spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Służy środowisku emitentów wiedzą i doradztwem w zakresie regulacji rynku giełdowego oraz praw i powinności uczestniczących w nim spółek.



STOWARZYSZENIE DYSTRYBUTORÓW I PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH

Od 2019 roku Auto Partner S.A. jest członkiem SDPCM – stowarzyszenia, które powstało w celu ochrony praw i interesów niezależnego rynku motoryzacyjnego.



KLIENCI

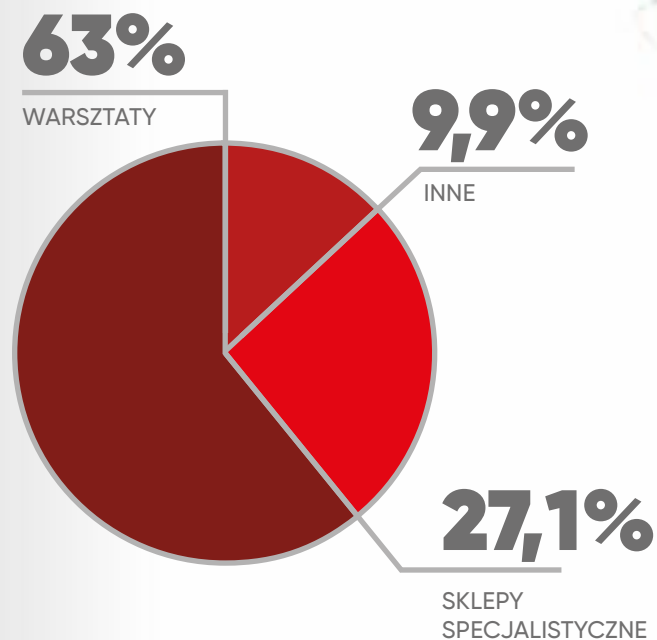
[GRI 2-6]

Głównymi odbiorcami usług i produktów dystrybuowanych przez Grupę Auto Partner są warsztaty samochodowe i sklepy specjalistyczne. Trzeci segment stanowią niewyspecjalizowane podmioty naprawcze i sprzedaż detaliczna.

STRUKTURA SPRZEDAŻY

W PODZIALE NA GRUPY ASORTYMENTOWE W ROKU 2022:

GRUPY ASORTYMENTOWE	UDZIAŁ %
ZAWIESZENIE	16%
HAMULCE	14%
NAPĘD	13%
ELEKTRYCZNE	10%
EKSPLOATACJA / AKCESORIA	9%
SILNIK EKSPLOATACJA	9%
SILNIK REMONTY	8%
FILTRY	5%
WYPOSAŻENIE WARSZTATÓW	3%
UKŁAD WYDECHOWY	3%
KLIMATYZACJA	2%
NADWOZIE	2%
HYDRAULIKA	1%
SILNIK CHŁODZENIE	1%
POZOSTAŁE	4%



DOSTAWCY

[GRI 2-6]

Spółka Auto Partner S.A. współpracuje z ponad 350 dostawcami części zamiennych w obszarze tzw. rynku aftermarket, jak również dostawcami OEM z całego świata. Oferta Grupy obejmuje ponad 250 000 referencji, co przekłada się na ponad 8,5 mln części zamiennych w magazynie centralnym oraz łącznie 15,5 mln we wszystkich magazynach zlokalizowanych w całej Polsce. W stałej sprzedaży posiadamy ogromną liczbę produktów – części zamiennych i akcesoriów.

Grupa Auto Partner realizuje sprzedaż na rynku polskim, który na koniec 2022 roku odpowiadał za **50,3% przychodów** ze sprzedaży, oraz rynkach zagranicznych. Sprzedaż eksportowa stanowiła w 2022 roku **49,7% sprzedaży** i realizowana była na 30 rynkach zagranicznych w Europie.

Grupa Auto Partner co roku znacząco zwiększa sprzedaż krajową, ale szczególnie zagraniczną. Wynika to z podejmowanych przez nas działań ukierunkowanych na rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Naszymi dostawcami są światowe marki, m.in. Bosch, Castrol, Continental, febi, Textar, Valeo, MEYLE czy Sachs. Jesteśmy także jedynym w Polsce dystrybutorem marek: NK, ALCO, Quaro, RYMEC, Meteor, Unior, Triscan, ROOKS oraz marki własnej – MaXgear.



INTERESARIUSZE

[GRI 2-29, 2-30]

Budowanie relacji z interesariuszami to jedna z podstaw odpowiedzialnego biznesu. Szacunek, uczciwość i odpowiedzialność to wartości, które stawiamy sobie za cel, chcąc dalej się rozwijać. Wierzymy, że otwartość na siebie i dialog z partnerami to sposób na budowanie długofalowych relacji.

Informacja zwrotna od naszych interesariuszy ma wpływ na podejmowane decyzje i działania. Priorytetem jest nie tylko wywiązanie się ze zobowiązań, ale także zminimalizowanie potencjalnego negatywnego wpływu na otoczenie zewnętrzne. Co więcej, interesariusze pomagają identyfikować potencjalne problemy mogące stanowić zagrożenie dla naszej działalności.

Kluczowych interesariuszy identyfikujemy, biorąc pod uwagę wzajemnie wywierane na siebie wpływy:

- klienci,
- dostawcy,
- pracownicy,
- udziałowcy i inwestorzy,
- organizacje finansujące,
- media,
- stowarzyszenia i organizacje branżowe,
- zarządcy terenów i właściciele obiektów,
- społeczność lokalna,
- organizacje pozarządowe.

O naszych działaniach i przedsięwzięciach komunikujemy, wykorzystując różnorodne formy dotarcia i narzędzia. Jesteśmy otwarci na dialog. Wykorzystujemy następujące kanały komunikacji dedykowane kluczowym grupom interesariuszy:

KLIENCI:

- filie Auto Partner,
- strona WWW,
- media społecznościowe,
- platformy promocji,
- spotkania, konferencje,
- czasopismo Auto Panorama,
- sieć telewizorów na filiach,
- wiadomości SMS,
- szkolenia.

- strona WWW,
- media społecznościowe.

PRACOWNICY:

- intranet,
- mailing,
- spotkania integracyjne, warsztaty i szkolenia,
- media społecznościowe.

UDZIAŁOWCY I INWESTORZY:

DOSTAWCY:

- bezpośredni kontakt,
- mailing,
- spotkania, konferencje, targi, wydania branżowe,

- kwartalne prezentacje wyników,
- bieżące komunikaty,
- spotkania indywidualne,
- dedykowana strona WWW,
- newsletter.

NASZE WARTOŚCI I ZASADY



- **Uczciwość**
- **Poufność**
- **Odpowiedzialność**
- **Lojalność**
- **Profesjonalizm**
- **Jakość**
- **Szacunek**

W CODZIENNYCH DZIAŁANIACH UTRZYMUJEMY WYSOKIE STANDARZY ETYCZNE

Zobowiązanie do tego wyraża przyjęty przez nas kodeks etyczny, stanowiący zbiór zasad i wartości oraz sposób zarządzania przedsiębiorstwem. Znajdziemy w nim zapisy o takich obszarach jak: wzajemne relacje, polityka równego traktowania, bezpieczeństwo i higiena

pracy, przeciwdziałanie korupcji, ochrona danych, poufność informacji, rozwój zawodowy, kwestie współpracy z podmiotami zewnętrznymi oraz zachowania poza miejscem pracy.

Mamy świadomość, że odpowiedzialne traktowanie klientów oraz współpracowników przekłada się na rozwój firmy, a jednocześnie jest podstawą satysfakcjonującej i efektywnej współpracy.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

Zrównoważony rozwój to zaspokajanie potrzeb obecnych pokoleń w sposób, który umożliwi ich realizację następnym pokoleniom.

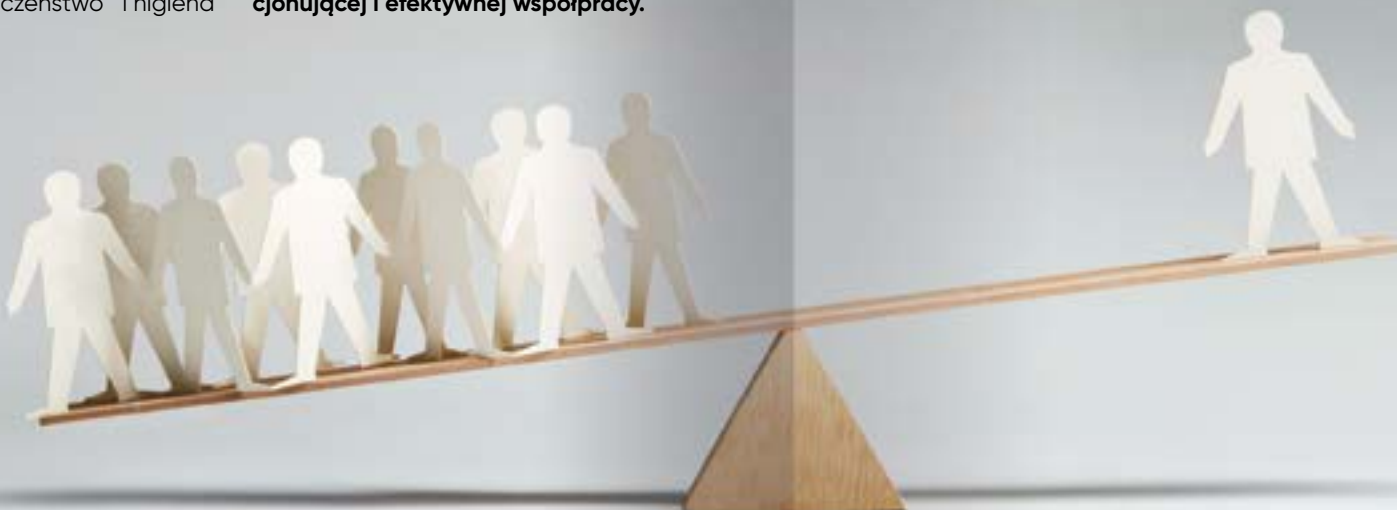
Podjmując działania, uwzględniamy tę zasadę i kierujemy się odpowiedzialnością. Takim wyzwaniem możemy sprostać, gdy ludzie o różnych umiejętnościach wspólnie rozwiązują złożone problemy, a biznes bierze odpowiedzialność za swój wpływ zarówno na gospodarkę, jak i społeczeństwo oraz środowisko.

Określając wpływ naszej działalności na otoczenie gospodarcze, społeczne i środowiskowe, bierzemy pod uwagę nasz wkład w realizację Celów Zrównoważonego Rozwoju ONZ.

W dniach 25–27 września 2015 r. w siedzibie głównej ONZ w Nowym Jorku

odbył się szczyt Agendy Zrównoważonego Rozwoju 2030, w trakcie którego światowi przywódcy przyjęli dokument „Przekształcanie naszego świata: Agenda na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju – 2030”.

Zawarte w Agendzie 2030 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju podzielić można na 5 obszarów. To tzw. 5xP: ludzie (ang. people), planeta (ang. planet), dobrobyt (ang. prosperity), pokój (ang. peace), partnerstwo (ang. partnership). Dla każdego Celu rozpisano konkretne zadania do osiągnięcia do 2030 roku – łącznie to 169 zadań.



SOLIDARNI Z UKRAINĄ

24 lutego cały świat został świadkiem ataku rosyjskich wojsk na naszych wschodnich sąsiadów – Ukrainę. Te wydarzenia pokazały jednak, ile jest w nas pokładów dobra, człowieczeństwa oraz empatii. Pokazały nam, jak prawdziwa jest nasza dewiza „Firma to ludzie”.

Pomoc ruszyła już następnego dnia. Zbiórki żywności, leków, środków opatrunkowych, koców, śpiworów... ciężko wyliczyć, czym dzielili się nasi pracownicy z całej Polski, nasi klienci z całej Europy, nasi dostawcy, przewoźnicy oraz grupa zakupowa Global One z ofiarami wojny w Ukrainie. Ta pomoc docierała stale zarówno do uchodźców, którzy znaleźli schronienie w Polsce, jak i do Ukraińców, którzy walczyli za swoją ojczyznę.

– *Od początku wojny w Ukrainie nasze busy dowoziły wschodnim sąsiadom najpotrzebniejsze rzeczy. Już w pierwszych dobach po rosyjskiej inwazji wysyłaliśmy na granicę wszystko, co było w danej chwili najbardziej potrzebne, w tym m.in. agregaty prądotwórcze, pakiety ubrań, termosy, kanistry. Dokupiliśmy także potrzebne namioty, które stanęły po obu stronach granic, dając schronienie i pomoc tym, którzy uciekają przed wojną. Wielu naszych dyrektorów i pracowników na początku bezpośrednio angażowało się w organizację przewozu rodzin z Ukrainy, organizowało akcje pomocowe, a także aktywnie przygotowywało mieszkania na przyjęcie uchodźców. Przy wsparciu Spółki udało się również je wyremontować i wyposażać.*

Wynajęliśmy także dwa domy, w których zamieszkali Ukraińcy. – Bartłomiej Mokry, Dyrektor Marketingu i Reklamy.

Co ważne, Zarząd Auto Partner S.A. tuż po wybuchu wojny przekazał wsparcie swoim ukraińskim pracownikom. Każdy z nich otrzymał 1000 zł netto specjalnego dodatku. Do ich dyspozycji była także flota, która miała pomóc w sprowadzeniu ich rodzin do Polski.

Transporty z granicy odbywały się praktycznie codziennie, we współpracy z Fundacją „Cicha-Nadzieja” w Tychach na przejściu graniczne wysyłane były autokary, które przewoziły uchodźców do województwa śląskiego i małopolskiego.

Współpraca z zagranicznymi partnerami

Nieprzerwanie od marca do naszej centrali w Bieruniu docierały także dostawy od zagranicznych partnerów, które na bieżąco były sortowane i wysyłane do Ukrainy albo przekazywane lokalnie. Ta pomoc przechodziła nasze najśmielsze wyobrażenia! Na bieżąco kierowaliśmy ją do uchodź-



ców, którymi się opiekowaliśmy, a także do punktów pomocowych na terenie naszego województwa – m.in. w Tychach czy Katowicach. Najpilniejsze artykuły, według potrzeb, wysyłaliśmy także do naszego oddziału w Rzeszowie, skąd trafiały do Lwowa i przesyłane były dalej.

Dzięki naszemu dyrektorowi ds. rozwoju rynków wschodnich – Wiesławowi Juszczykowi – nasza pomoc docierała w konkretne miejsca w Ukrainie – do punktu pomocowego w Odessie i podopiecznych Fundacji „Bratnie Serce”. Tam, przy współpracy z organizacjami, pomoc trafiała do najbardziej potrzebujących. Za wschodnią granicę, przy naszym udziale, trafiła także karetka oraz samochód Volkswagen Caravelle Syncro.

Agresja Rosji na Ukrainę uświadomiła nam nie tylko to, że wojna może toczyć się tuż obok naszych domów, ale przede wszyst-



kim, że ludzka solidarność jest wyjątkowa. Byliśmy przygotowani, że pomoc Ukrainie to nie jest bieg na krótkim dystansie, ale maraton, którego końca jeszcze nie widzimy.

O wszystkich działaniach można przeczytać w specjalnej zakładce: autopartner.com/solidarni-z-ukraina

ZAANGAŻOWANIE SPOŁECZNE

W Auto Partner S.A. bardzo ważna jest misja oraz cele, ale także wartości. Jedną z nich jest szacunek, który oznacza dla nas również dbałość o otoczenie i angażowanie się w akcje społeczne. W ramach tych działań firma prowadzi szerokie działania mające na celu m.in. przeciwdziałanie bezdomności zwierząt w Polsce, kształtowanie w społeczeństwie właściwych postaw wobec nich, a także pomoc instytucjom czy osobom w sytuacjach kryzysowych.



Wsparcie dla sportu

2022 rok przywitaliśmy od wsparcia sportowego wydarzenia. 2 stycznia w Bytomiu odbył się Auto Partner 4th Panthers Cup – turniej hokeja dla dzieci z rocznika 2012 i młodszych (kat. AAA – najwyższa kategoria pod względem trudności).

W zmaganiach wzięło udział 60 zawodników, czyli 6 drużyn z 3 krajów. Polskę reprezentowały: Młode Pantery Black i Młode Pantery White, Słowację: HC Lev,

SHPS Panthers Academy 1, SHPS Panthers Academy 2, a Czechy: Czech Dragons.

W przeciągu 6 godzin rozegrano 15 dwumeczy (30 meczy), które okazały się bardzo emocjonujące nie tylko dla młodych zawodników, ale i dla całej publiczności. – *Padło wiele fantastycznych goli, były piękne parady bramkarskie i wspianiele asysty. Pasja, która towarzyszy tym dzieciom, jest nie do zobaczenia na meczach seniorskich zespołów. W każdym meczu dzieciaki dawały z siebie wszyst-*

ko, o czym świadczyły łzy, uśmiechy i pot spływający po twarzach zawodników – mówi Sebastian Kwartnik, pracownik Auto Partner S.A. i współorganizator turnieju.

Turniej okazał się szczęśliwy dla Czech Dragons, którzy zdobyli pierwsze miejsce. Drugie miejsce zajęli Słowacy z HC LEV, a trzecie przypadło polskiej ekipie Młode Pantery Black. Kolejne miejsca wywalczyły: Młode Pantery White, SHPS Academy 1 oraz SHPS Academy 2.

Puchary, medale i nagrody dla drużyn oraz najlepszych zawodników ufundował Auto Partner S.A. i MaXgear.

Na Auto Partner S.A. mógł liczyć także Klub Sportowy Unia Bieruń Stary, którego zawodnikom ufundowaliśmy stroje sportowe.

Akcje krwiodawstwa

Kontynuowaliśmy pracownicze akcje krwiodawstwa. Ambulans Regionalnego

Centrum Krwiodawstwa i Krwiolecnicztwa w Katowicach zawiązał do Bierunia 3 razy, a w Pruszkowie partnerem akcji było RCKiK Warszawa.

Podczas listopadowej akcji w Pruszkowie udało się zebrać 4,05 l krwi, natomiast w Centrali AP w marcu, lipcu i grudniu od kilkudziesięciu dawców pozyskano łącznie 17,22 l krwi.

Warto pamiętać, że krew jest lekiem, którego nie da się zastąpić żadnym innym. Niezbędna jest w wielu stanach zagrożenia życia (masywne krwotoki, urazy, wypadki), jak również w leczeniu niedokrwistości towarzyszącej wielu chorobom, w tym nowotworowym.

Oddawanie krwi nie wiąże się z żadnym ryzykiem, jest bezpieczne i nie stanowi zagrożenia dla zdrowia czy życia. Krew pobierana jest przy użyciu sprzętu jednorazowego użytku, przez profesjonalny personel medyczny.



ZWIERZ

Fundacja ZWIERZ

Auto Partner S.A. od lat wspiera działania społeczne i charytatywne szczególnie w obszarze pomocy zwierzętom. Swoje główne aktywności podejmuje w bliskiej współpracy z Fundacją ZWIERZ, wspólnie angażując się w akcje lokalne i ogólnopolskie. Wspiera też inne organizacje pozarządowe i osoby prywatne niosące pomoc czworonogom w potrzebie.

Fundacja ZWIERZ powstała z inicjatywy Prezesa Auto Partner S.A. Aleksandra Góreckiego w odpowiedzi na rosnący problem bezdomności zwierząt w Polsce. Jej celem jest zlikwidowanie zjawiska bezdomności zwierząt w naszym kraju i aby tego dokonać, podejmuje się różnorodnych działań edukacyjnych, informacyjnych oraz interwencyjnych. Prowadzi pierwszą w Polsce infolinię bezpłatnej informacji prawnej z zakresu ochrony zwierząt, współpracuje z gminami w ramach Akcji Kastracja, wspiera działania interwencyjne organizacji ratujących krzywdzone zwierzęta, pomaga organizacjom zwierzęcym i osobom prywatnym opiekującym się porzuconymi lub chorymi zwierzętami.



Warsztaty Dzień Dziecka

Słoneczna pogoda, mnóstwo prezentów i jeszcze więcej sportowych emocji. To był wyjątkowy 1 czerwca zarówno dla tych młodszych, jak i starszych fanów motoryzacji.

My w tym roku świętowaliśmy go aż z dwóch powodów. Pierwszy wszystkim doskonale znany, bo to oczywiście dzień dziecka. Z kolei drugim powodem do świętowania było otwarcie naszej nowej filii w Tychach. Właśnie dlatego postanowiliśmy zorganizować warsztatowy dzień dziecka w tej lokalizacji. Jak się okazało, był to strzał w dziesiątkę!

Przygotowaliśmy wiele atrakcji dla fanów motoryzacji, nie tylko dla tych najmłodszych. Wydarzenie podzieliliśmy na strefę mechanika oraz strefę z atrakcjami dla dzieci.

Od samego startu spotkania był z nami gość specjalny Łukasz Byśkiewicz wraz ze swoją rajdówką R5. Samochód już od samego początku wywołał ogromne zainteresowanie wśród najmłodszych fanów, którzy zadawali wiele ciekawych motoryzacyjnych pytań. Każde z nich mogło też poczuć się jak prawdziwy rajdowiec, siadając za kierownicą.

Nie brakowało również chętnych, aby sprawdzić swoje umiejętności na rajdowych symulatorach oraz przetestować gogle wirtualnej rzeczywistości. Najmłodszy wzięli udział w konkurencji, gdzie z pełną determinacją walczyli o wygraną.

O dobrą zabawę dla tych najmłodszych uczestników zatroszczyły się animatorki, które przygotowały kreatywne zabawy. Był też czas na malowanie





buzi oraz to, co dzieci kochają najbardziej – puszczenie wielkich baniek mydlanych! Na koniec wszystkie dzieci mogły wziąć udział w małym konkursie i odebrać paczkę z nagrodami.

Mówiąc o dniu dziecka, od razu pierwszym skojarzeniem są... prezenty! Nie moglibyśmy o nich zapomnieć. Przygotowaliśmy stoiska z wyjątkowymi gadżetami. Paletki z grammi, piłki plażowe, klocki, maskotki, bańki mydlane – każdy uczestnik mógł wybrać coś dla siebie.

Z kolei dla dorosłych przygotowaliśmy stoiska warsztatowe marek ROOKS, MaXserwis, strefa AP Moto Team,



MaXgear, Continental, Triscan, Castrol, PSH, HELLA, FCAR, TEXTAR oraz RYMEC.

Ta część przyciągnęła wszystkich obecnych mechaników oraz osoby interesujące się motoryzacją. To był doskonały moment na rozmowy ze specjalistami. Zbliżał się sezon urlopowy i czas wakacyjnych wyjazdów, a to oznaczało, że warto było wykonać przegląd techniczny swojego samochodu. Ekipa z MaXserwis opowiedziała o tym, na co warto zwrócić szczególną uwagę, tak aby zapewnić sobie bezpieczeństwo. Z kolei na stoisku ROOKS mechanicy mogli przetestować niektóre narzędzia, które zdecydowanie przydadzą się w każdym warsztacie.

Akcja dla Młodych

W 2022 roku Automobilklub Ziemi Tyskiej wspólnie z Fundacją Automobilistów i Komendą Wojewódzką Policji w Katowicach kontynuował akcję społeczną „Młody kierowco, zostań mistrzem kierownicy”. Dołączyliśmy do grona partnerów tego wydarzenia i ufundowaliśmy nagrody dla najlepszych kierowców.

Akcja polegała na prowadzeniu warsztatów i szkoleń z zakresu bezpieczeństwa ruchu drogowego skierowanych do kierowców, którzy nie przekroczyli 25 roku życia. Wybór tej grupy nie był przypadkowy. Według policyjnych statystyk to właśnie ta grupa najbardziej narażona jest na udział w wypadkach, które mają najgorsze skutki. Wynika to z niskiego doświadczenia tych użytkowników ruchu drogowego.

Organizatorzy akcji najpierw spotkali się z kierowcami w szkołach i na uczelniach, gdzie zaprezentowali podstawowe zasady bezpiecznej jazdy oraz uświadamiali o możliwych skutkach popełnionych błędów za kierownicą. Dzięki swojemu doświadczeniu podpowiadali również jak ich uniknąć.

Drugim etapem każdego szkolenia było spotkanie na Torze Fiata w Bieruniu. Tam kierowcy mieli możliwość podniesienia swoich umiejętności już w praktyce. Obowiązkowymi elementami części praktycznej była m.in. pierwsza pomoc, ustawienie prawidłowej pozycji za kierownicą, pokaz drogi hamowania i prawidłowa praca rąk na kierownicy. Na koniec odbyła się rywalizacja na czas na prostych próbach sprawnościowych.





DZIAŁANIA DOBROCZYNNE

Zagraliśmy razem dla Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy

W 2022 roku także włączyliśmy się w organizację 30. finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy. Wsparliśmy sztab WOŚP w Bieruniu i organizowany przez nich finał oraz przygotowaliśmy licytację online.

Na licytację trafił wyjątkowy designerski moto stolik na silniku V8 BMW oraz gadżety związane z rajdowym mistrzem Polski Łukaszem Byśkiniewiczem i marką MaXgear. Udało się zebrać łącznie 7750,50 zł!

Co warto dodać, nasz czeski oddział AP Praga wylicytował „Złotą Kartę” – kartę SIM pokrytą 24-karatowym złotem i trafił do grona „Najbardziej Hojnych Darczyńców”. Nasza karta posiada nr 085, edycja jest limitowana – na rzecz WOŚP firma PLAY wykonała jedynie 100 takich kart.

Warto dodać, że 30. Finał WOŚP odbywał się pod hasłem „Przejrzyj na oczy – dla zapewnienia najwyższych standardów diagnostyki i leczenia wzroku u dzieci”.

Książka dla bohatera

Z okazji Dnia Dziecka pracownicy Auto Partner S.A. wzięli udział w wyjątkowej akcji. We współpracy z Fundacją Ekologiczną ARKA z Bielska-Białej przeprowadziliśmy firmową zbiórkę książek!

Zbiórka ruszyła 1 czerwca i trwała cały miesiąc. Do udziału w niej zaproszeni byli wszyscy pracownicy centrali oraz ponad 110 filii AP. Udało się zebrać ponad pół tysiąca tytułów – były książki nowe i używane w dobrym stanie, dla dzieci, młodzieży i dorosłych, a także książki kucharskie, przewodniki, poradniki itp.

Ponadto nagrodziliśmy 3 najbardziej aktywne w zbiórce filie Auto Partner S.A., które otrzymały możliwość wsparcia lokalnej placówki nowymi książkami. Dzięki ich zaangażowaniu nowe tytuły zakupione przez Auto Partner S.A. trafiły do następujących placówek:

- Przedszkole Samorządowe nr 56 w Białymstoku – filia Białystok 2,
- Centrum Aktywności Międzypokoleniowej Nowolipie Domu Powstańców Warszawskich w Warszawie – HUB Pruszków,
- Przedszkole Samorządowe nr 14 w Koszalinie – filia Koszalin.

Wielka Paka dla Zwierzaka

Po raz kolejny pracownicy centrali Auto Partner S.A. pokazali, że nie jest im obojętny los bezdomnych i porzucanych zwierząt. Dla tyskiego schroniska przygotowali sporą paczkę. Akcję wsparła również społeczność szkolna Zespołu Szkół nr 1 im. Gustawa Morcinka w Tychach.

Miejskie Schronisko dla Zwierząt w Tychach to dom dla ponad setki porzucanych czy zagubionych zwierząt – kotów i psów. Z myślą o nich, z okazji Światowego Dnia Zwierząt przypada-

jącego 4 października, udało się zrobić koleżeńską zbiórkę potrzebnych rzeczy. Pracownicy do Wielkiej Paki przynieśli karmy, szelki, środki czystości czy koce.

Do zbiórki dołączyła też Młoda Para – Kinga i Wojtek, którzy przekazali karmy zebrane przez swoich gości weselnych. Natomiast dzięki młodej wolontariuszce Zuzi Szlufik i jej zaangażowaniu, akcję wsparła społeczność szkolna Zespołu Szkół nr 1 im. Gustawa Morcinka w Tychach!

Razem możemy więcej! Świąteczna pomoc trafiła aż do 30 rodzin

Pani Zofia bardzo czekała na pralkę, pan Gabriel wymarzył sobie ciepłą kurtkę zimową, a pani Kamila poprosiła o słodycze. Pomoc z centrali Auto Partner S.A. w 2022 roku skierowana została w różne zakątki województwa śląskiego, małopolskiego i wielkopolskiego. Ilość wybranych rodzin nie była przypadkowa – to właśnie od pomocy osobom w potrzebie Spółka zainaugurowała przypadające na 2023 rok 30-lecie istnienia na polskim rynku.

Tradycyjnie z końcem listopada pracownicy centrali Auto Partner S.A., tym razem przy udziale filii AP z Częstochowy, rozpoczęli przygotowywanie Szlachetnej Paczki dla 8-osobowej rodziny z terenu powiatu częstochowskiego. Akcję wsparła Spółka, zakupując największą potrzebę – kabinę prysznicową. Drugą Szlachetną Paczkę zainicjowali pracownicy z kilku





działów – Katalogów, Zakupów, Optymalizacji i Floty, którzy pomogli 69-letniej mieszkance Pszczyny.

Dostrzegając zaangażowanie pracowników oraz ogrom osób, które nie znalazły darczyńców, zarząd Auto Partner S.A. zdecydował, by pomnożyć tę pomoc i zorganizować wsparcie dla 30 rodzin. W ten szlachetny sposób Spółka zainaugurowała obchody 30-lecia działalności.

To było nie lada wyzwanie – w sam raz na finał Szlachetnej Paczki, czyli Weekend Cudów!

30 paczek udało się przygotować w szalonym tempie, bo zaledwie w... 3 dni. Pracownicy centrali AP zaangażowali się w robienie zakupów, sortowanie produktów oraz pakowanie kartonów.

W Weekend Cudów przygotowane paczki zawozili do magazynów. Łącznie przesyłki z AP odebrały magazyny w Pszczynie, Tychach, Czechowicach-Dziedzicach, Mikołowie, Rybniku, Gliwicach, Zabrze, Bytomiu, Rydułtowach, Oświęcimiu, Sosnowcu i Jaworznie. Z gliwickiego magazynu, który pełnił rolę wspierającą, pomoc pojechała dalej – do województwa wielkopolskiego. Świąteczną pomoc o łącznej wartości blisko 100 tysięcy złotych do rąk beneficjentów akcji dostarczyli wolontariusze.

Dziękujemy Wam za ogromne zaangażowanie i przychylność – zarówno pracownikom Centrali, jak i filii, które włączyły się w to działanie!

– *Jako firma społecznie odpowiedzialna chętnie podejmujemy działania na rzecz lokalnych społeczności – nie tylko w bliskim otoczeniu centrali Auto Partner, ale na terenie funkcjonowania naszych filii. Cieszymy się, gdy nasi pracownicy angażują swój wolny czas, chęci i siły na działania o charakterze wolontaryjnym. Wspieramy ich w rozwijaniu tej pasji.* – Wioleta Kurzydem, Specjalista ds. CSR.

Łączna wartość darowizn na cele społeczne:

711 022,74 zł

Łączna wartość wsparcia przekazanego w innej formie, w tym sponsoringu:

1 006 396,00 zł



Wspieramy realizację zadania celu 17. Wzmocnić środki wdrażania i ożywić globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju.

17.17 Zachęcać do tworzenia i promować efektywne partnerstwa publiczne, publiczno-prywatne i z udziałem społeczeństwa obywatelskiego, budowane na doświadczeniu i niezbieżnych strategiach partnerstwa.

ASPEKTY RYZYKA I PODEJŚCIE ZARZĄDCZE

[GRI 3-3]

W Grupie Auto Partner, jak i w spółce Auto Partner S.A., zarządzanie operacyjne personelem odbywa się w oparciu o dokumenty, tj. regulamin pracy, regulamin wynagrodzeń, regulamin działalności Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych, Kodeks Etyczny. Dokumenty te regulują ogólne ramy relacji z pracownikami, wzajemne zobowiązania i oczekiwania.



ZATRUDNIENIE W GRUPIE AUTO PARTNER

[GRI 2-7, 202-1, 401-1]

W Auto Partner S.A. środowisko pracy opieramy na budowaniu partnerskich relacji. Dzięki temu każdy pracownik może czuć się bezpiecznie i komfortowo. Mamy świadomość, że wiedza i kwalifikacje pracowników są głównym budulcem naszej pozycji na rynku. To oni są najważniejszym kapitałem, bez którego firma nie osiągnęłaby swojego sukcesu.

Zatrudniamy ponad 2300 pracowników, a nasz zespół składa się ze specjalistów różnych dziedzin, wyspecjalizowanych doradców klienta, wyszkolonych przedstawicieli i kadry menedżerskiej otwartej na nieszablonowe działania i inicjatywy.

Oferujemy im możliwość długofalowej współpracy, równocześnie dbając o zapewnienie czasu na życie rodzinne, pasje i hobby. Stwarzamy stabilne warunki pracy, o czym świadczy fakt, że ponad 96% pracowników w Grupie zatrudnionych jest na podstawie umowy o pracę (na czas nieokreślony lub określony). Poziom wynagrodzenia pracowników najniższego szczebla jest zgodny z obowiązującymi w tym zakresie wymogami.

Z uwagi na charakter firmy oraz przyjęty model biznesowy, część kadry realizującej zadania na rzecz Grupy Auto Partner zapewniana jest przez firmy zewnętrzne w formule outsourcingu pracowniczego. Dotyczy to głównie pracowników magazynowych oraz kierowców floty.

Skala naszej działalności sprawia, że wpływamy na wzrost zatrudnienia w całym łańcuchu dostaw.

Stan zatrudnienia w Grupie na koniec 2022 roku wyniósł 2327 osób, w tym 2302 osoby były zatrudnione przez Emitenta, natomiast 25 osób było zatrudnionych w spółkach zależnych. Oznacza to wzrost zatrudnienia w Grupie o 185 osób, czyli o 8,6% w stosunku do zatrudnienia na koniec 2021 roku.

ZATRUDNIENIE LICZBY

Podział zatrudnienia w % z uwagi na płeć w Grupie Auto Partner w 2022 roku

Kobiety	823	35%
Mężczyźni	1504	65%
Łącznie	2327	100%

	Kobiety	Mężczyźni	Łącznie
Grupa Kapitałowa Auto Partner	823	1504	2327
Auto Partner S.A.	819	1483	2302

Zatrudnienie na koniec roku w Grupie Auto Partner w podziale wg lokalizacji, w podziale na płeć w 2022 r.

	Kobiety	Mężczyźni	Łącznie
Grupa Kapitałowa Auto Partner			
Łącznie	823	1504	2327
Polska, w tym			
woj. dolnośląskie	19	69	88
woj. kujawsko-pomorskie	10	27	37
woj. lubelskie	1	13	14
woj. lubuskie	7	16	23
woj. łódzkie	6	48	54
woj. małopolskie	21	91	112
woj. mazowieckie	86	248	334
woj. opolskie	7	8	15
woj. podkarpackie	11	67	78
woj. podlaskie	4	33	37
woj. pomorskie	8	42	50
woj. śląskie	585	656	1241
woj. świętokrzyskie	3	26	29
woj. warmińsko-mazurskie	4	26	30
woj. wielkopolskie	29	71	100
woj. zachodniopomorskie	18	46	64
Czechy	4	17	21

Nowo zatrudnieni oraz odejścia w Grupie Auto Partner w ciągu roku w podziale na płeć w 2022 r.

	Kobiety	Mężczyźni	Łącznie
Nowo zatrudnieni w ciągu roku w podziale na płeć	342	690	1032
Odejścia w ciągu roku w podziale na płeć	239	593	832

Zatrudnienie w Grupie Auto Partner w podziale na płeć i typ umowy na dzień 31.12.2022 r.

Kobiety ogólne	823	100%	Mężczyźni ogólne	1504	100%
Umowa o pracę na czas nieokreślony	360	44%	Umowa o pracę na czas nieokreślony	737	49%
Umowa o pracę na czas określony	441	54%	Umowa o pracę na czas określony	709	47%
Umowa o pracę na okres próbny	14	2%	Umowa o pracę na okres próbny	43	3%
Umowa cywilno-prawna	8	1%	Umowa cywilno-prawna	15	1%

Podział zatrudnienia według płci i wieku w Grupie Auto Partner

Kobiety			Mężczyźni		
Do 30 lat	295	36%	Do 30 lat	619	41%
Dd 31 lat do 40 lat	305	37%	Dd 31 lat do 40 lat	498	33%
Od 41 lat do 50 lat	166	20%	Od 41 lat do 50 lat	289	19%
Powyżej 50 lat	57	7%	Powyżej 50 lat	98	7%
Łącznie	823	100%	Łącznie	1504	100%

Zatrudnienie w Grupie Auto Partner w podziale na obszary

Zarząd i administracja	Sprzedaż i marketing	Logistyka i magazynowanie
132	888	1307

Proces rekrutacji w Auto Partner S.A. jest transparentny. Wszystkie szczegóły dotyczące ofert pracy i samej pracy w Grupie Kapitałowej znajdują się pod adresem www.autopartner.com w zakładce Kariera. Tam też kandydaci znajdują informacje nt. programów, podejmowanych inicjatyw i benefitów pracowniczych.

Każde ogłoszenie rekrutacyjne jest czytelne, przygotowane w sposób staranny, by znalazły się w nim informacje o obowiązkach i oczekiwanych umiejętnościach.

RÓŻNORODNOŚĆ W ORGANACH ZARZĄDCZYCH I NADZORCZYCH

[GRI 3-3]

Grupa Kapitałowa Zarząd	
Ogółem	8
Kobiety	0
Mężczyźni	8
Do 30 lat	0
Od 31 lat do 40 lat	2
Od 41 lat do 50 lat	4
Powyżej 50 lat	2
Obcokrajowcy	1

Auto Partner S.A. Zarząd	
ogółem	4
Kobiety	0
Mężczyźni	4
Do 30 lat	0
Od 31 lat do 40 lat	2
Od 41 lat do 50 lat	1
Powyżej 50 lat	1
Obcokrajowcy	0

Grupa Kapitałowa Rady Nadzorcze	
Ogółem	5
Kobiety	0
Mężczyźni	5
Do 30 lat	0
Od 31 lat do 40 lat	0
Od 41 lat do 50 lat	2
Powyżej 50 lat	3
Obcokrajowcy	0

Auto Partner S.A. Rada Nadzorcza	
Ogółem	5
Kobiety	0
Mężczyźni	5
Do 30 lat	0
Od 31 lat do 40 lat	0
Od 41 lat do 50 lat	2
Powyżej 50 lat	3
Obcokrajowcy	0

ROZWÓJ [GRI 404-1] PRACOWNIKÓW

Naszym priorytetem jest rozwój naszych pracowników. Umożliwiamy im regularne uczestnictwo w szkoleniach zewnętrznych oraz wewnętrznych związanych z obszarem działania oraz rozwojem kompetencji ważnych na danym stanowisku. Tworzymy też programy podnoszące umiejętności czy kwalifikacje zawodowe.

System szkoleń wewnętrznych zarządzany jest przez dział HR i realizowany przez zespół trenerski. Realizują oni szkolenia z zakresu m.in. efektywnej komunikacji, obsługi reklamacji, odporności psychicznej, asertywności, psychologii człowieka, zarządzania projektami, zarządzania czasem, budowania zespołów, efektywnej realizacji zadań, rozwiązywania problemów, współpracy w zespole, negocjacji w sprzedaży, jak też szkoleń produktowych i związanych z obsługą katalogów do zamówień on-line.

Ponadto prowadzimy szkolenia grupowe oraz indywidualne w zakresie pełnego wdrożenia do pracy przedstawicieli handlowych w AP (wiedza teoretyczna oraz praktyczne wykorzystanie niezbędnych narzędzi pracy), a także indywidualne coachingi na filiach oraz w terenie z PH, w celu doskonalenia wiedzy i umiejętności, dbania o rozwój ich kompetencji, zgodnie ze standardami firmy i etyką trenerską.

Dodatkowo wspieramy naszą kadrę w dbaniu o zdrowie czy równowagę między pracą a życiem prywatnym.

KLUCZOWE WSKAŹNIKI

Ilość godzin szkoleń
prowadzonych przez dział
trenerski firmy:

2064

Liczba uczestników szkoleń
wewnętrznych:

790

Liczba uczestników
coachingów indywidualnych:

574

BENEFITY

[GRI 401-2]

DLA PRACOWNIKÓW

- Ubezpieczenie zdrowotne Medcover.
- Pakiet sportowy Medcover Sport.
- Dofinansowanie do lekcji języka angielskiego.
- Zniżki na części samochodowe dla wszystkich pracowników.
- Świadczenia z ZFŚS w tym m.in. kolonie dla dzieci, dofinansowanie w okresie wzmożonych wydatków.
- Dofinansowanie posiłków dla pracowników.
- Miejsca parkingowe dla pracowników.
- Spotkania/wyjazdy integracyjne.
- Konkursy dla pracowników oraz ich dzieci.
- Szczepienia przeciw grypie.
- Szkolenia rozwojowe dla pracowników oraz możliwość uczestnictwa w konferencjach.



Pakiet medyczny

Dbając o zdrowie naszych pracowników, zapewniamy im pakiet medyczny, który za dodatkową opłatą mogą rozszerzyć także na członków swojej rodziny. W 2022 roku z pakietu korzystało 1660 osób (w tym mężczyźni: 1131 i kobiety: 529).

Szczepienia przeciw grypie

W 2022 roku skorzystało z nich 26 osób (w tym mężczyźni: 17 i kobiety: 9).

Pakiet sportowy

Po zakończeniu próbnego okresu pracy pracownicy AP mogą skorzystać z dofinansowania do pakietu sportowego. W 2022 roku korzystały z niego 702 osoby (w tym mężczyźni: 423 i kobiety: 279).

Drużyna piłkarska

W 2022 roku 15 pracowników brało udział w Sportowej Lidze Firm – ogólnopolskim projekcie rozgrywek sportowych dla zespołów firmowych, który ewoluował z regionalnej ligi na Śląsku – Silesian Business League – rozgrywającej swoje mecze na prestiżowych śląskich obiektach: Stadionie Śląskim (piłka nożna) oraz w Spodku (siatkówka i koszykówka).

Nasi piłkarze na boisku radzą sobie znakomicie, dlatego też zakupiliśmy dla nich stroje piłkarskie.

Applikujemy Zdrowie

Celem tej akcji prowadzonej od lutego do grudnia 2022 roku było budowanie świadomości dbania o zdrowie – zarówno fizyczne, jak i psychiczne, a także

kształtowanie bezpiecznych i zdrowych nawyków wśród pracowników.

W jej ramach pracownicy otrzymywali pożyteczne wskazówki oraz informacje nt. webinarów.

28 września 2022 roku w Centrali w Bieduniu zorganizowano dzień z dietą roślinną wraz z poczęstunkiem.

Równoległe do tej akcji prowadzony był mailing pt. EcoTrip, promujący ekologiczny styl pracy i życia.

Ambitne i Przedsiębiorcze Kobiety Motoryzacji

Kampania promująca wizerunki kobiet-menedżerek, które w branży motoryzacyjnej osiągnęły sukces zawodowy, oraz ciekawostki historyczne dotyczące kobiet w branży motoryzacyjnej. Kampania połączona z innowacją „Gra o Tron” została zorganizowana we współpracy z Fundacją Samsic w celu aktywizacji kobiet.

Wspieramy pracowników i ich rodziny

Mając na uwadze niejednokrotnie trudne sytuacje losowe, z jakimi muszą się zmierzyć nasi pracownicy i ich rodziny, stworzyliśmy im miejsce, w którym mogą zachęcić swoje koleżanki i kolegów do wsparcia w przekazywaniu 1% (obecnie już 1,5%) podatku.



PRZECIWIW DYSKRYMINACJI I MOBBINGOWI

[GRI 406-1]

ASPEKTY RYZYKA I PODEJŚCIE ZARZĄDCZE



Obszar przeciwdziałania dyskryminacji, molestowaniu oraz mobbingowi regulują następujące dokumenty:

- Regulamin Pracy,
- Kodeks Etyczny,
- Procedura przeciwdziałania dyskryminacji, molestowaniu i mobbingowi w Auto Partner S.A.,
- Procedura postępowania na wypadek kontroli/przeszukania w Auto Partner S.A.,
- Regulamin Zgłoszeń Wewnętrznych.

Grupa prowadzi politykę równego traktowania i równych szans oraz nie toleruje jakichkolwiek form dyskryminacji. Dodatkowo mocno podkreślamy rolę szacunku jako jednej z kluczowych wartości firmy.

W przypadku centrów logistyczno-dystrybucyjnych możemy mówić o wielokulturowości w organizacji. Z uwagi na to, w komunikacji i przekazywaniu informacji posługujemy się dwoma językami: polskim i ukraińskim.



Specjalista ds. zgodności w 2022 roku otrzymał 2 zgłoszenia dotyczące naruszeń przepisów prawa pracy – zgłoszeń dokonano na podstawie Procedury przeciwdziałania dyskryminacji, molestowaniu i mobbingowi w Auto Partner S.A.

W celu wyjaśnienia ww. zdarzeń została powołana komisja wyjaśniająca. Pótwierdza to, że wprowadzone w 2022 r. procedury związane ze zgłaszaniem naruszeń są skuteczne i wykorzystywane przez pracowników.

W 2022 roku przeszkoliliśmy 165 pracowników z tematyki antykorupcyjnej oraz antymobbingowej.

KLUCZOWE WSKAŹNIKI:

Liczba zgłoszonych przypadków mobbingu:

2

Liczba zgłoszonych przypadków dyskryminacji:

0



Wspieramy realizację zadania celu 16

Promować pokojowe i inkluzywne społeczeństwa, zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz budować na wszystkich szczeblach skuteczne i odpowiedzialne instytucje, sprzyjające włączeniu społecznemu.

16.B. Promować i egzekwować prawo niedyskryminujące nikogo oraz polityki na rzecz zrównoważonego rozwoju.



Wspieramy realizację zadania celu 8

Promować stabilny, zrównoważony i inkluzywny wzrost gospodarczy, pełne i produktywne zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich ludzi.

8.8 Chronić prawa pracownicze oraz promować bezpieczne środowisko pracy dla wszystkich, w tym dla pracowników, w tym pracowników – migrantów, w szczególności dla kobiet migrantek i osób mających niepełne zatrudnienie.

BEZPIECZEŃSTWO I HIGIENA PRACY

[GRI 403-1, 403-5, 403-9, 403-6]

Dokładamy starań, aby zapewnić wszystkim naszym pracownikom bezpieczne warunki pracy oraz minimalizować występowanie ryzyk związanych z wykonywanymi zadaniami.

Regulacje i przyjęte zasady postępowania w tym obszarze odnoszą się do zagadnień dotyczących: oceny ryzyka zawodowego, instrukcji BHP, zarządzania mieszaninami i substancjami chemicznymi, infrastruktury, w tym maszyn, urządzeń i wyposażenia magazynów, zasad przydziału odzieży i obuwia roboczego oraz środków ochrony indywidualnej, szkoleń w zakresie BHP.

Pandemia koronawirusa

Wprowadzone przez nas procedury miały na celu wzrost bezpieczeństwa pracowników oraz wskazanie działań na wypadek zakażeń pracowników. Zaktualizowaliśmy ocenę ryzyka w zakresie zagrożeń biologicznych, jak również opracowaliśmy plany awaryjne w przypadku zachorowania oraz instrukcję BHP pracy zdalnej.

Zaopatrzyliśmy pracowników w środki ochrony osobistej, tj. maseczki i płyny

do dezynfekcji. Wprowadziliśmy ozonowanie pomieszczeń socjalnych i biur. Wykorzystując środki komunikacji wewnętrznej z pracownikami, informowaliśmy o bieżących obostrzeniach oraz zaleceniach sanitarnych i epidemiologicznych.

W działalności operacyjnej Grupy dochodzi do niewielkiej liczby wypadków przy pracy. Te występujące wiążą się najczęściej z urazami stóp spowodowanymi upuszczeniem przedmiotu, skręceniami lub przeciężeniami.

Ogólna liczba wypadków (poszkodowanych)	33
Wypadki ciężkie	0
Wypadki śmiertelne	0
Wypadki zbiorowe	0
Wypadki inne	33



Wspieramy realizację zadania celu 3

Zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt.

3.8 Zapewnić powszechną opiekę zdrowotną, w tym zabezpieczenie przed ryzykiem finansowym, dostęp do podstawowej opieki zdrowotnej wysokiej jakości oraz bezpiecznych, skutecznych, wysokiej jakości, przystępnych cenowo leków i szczepionek.

SZKOLENIA Z PIERWSZEJ POMOCY

Regularnie szkolimy pracowników z zakresu udzielania pierwszej pomocy.

W 2022 roku zorganizowaliśmy szkolenie dla 24 pracowników (mężczyźni: 14, kobiety: 10) z zakresu udzielania pierwszej pomocy. Podczas szkoleń ćwiczyli oni prowadzenie resuscytacji krążeniowo-oddechowej, wykorzystywanie defibrylatorów AED oraz poznali podstawowe zagadnienia udzielania pomocy przedmedycznej.

Szkolenia prowadzone są przez wykwalifikowanych ratowników medycznych.

Liczba dni straconych	854
Wskaźnik ciężkości wypadków (dni stracone do liczby wypadków)	25,88
Wskaźnik częstości wypadków (na 1000 zatrudnionych)	13,75

Łączna liczba godzin szkoleń BHP	17 815
Liczba osób przeszkolonych	508
Szkolenia wstępne	12 991 h
Szkolenia okresowe	4 824 h

RAJD O TRON

RAJD
O TRON
Anthology

Rajd o Tron to platforma gamifikacyjna dla pracowników firmy Auto Partner S.A., która ma na celu podniesienie kompetencji pracowników poprzez szkolenia produktowe. Pełni również funkcję informacyjną w przekazywaniu wiedzy na temat strategicznych produktów.

Wszystko jest opakowane w interaktywny sposób, zgodnie z aktualnymi trendami dążącymi do rozwoju wszelkiego rodzaju wsparcia dla pracowników, w oparciu o działania IT. Platforma jest dostępna również na urządzenia mobilne.

Aktualnie w platformę gamifikacyjną Rajd o Tron jest zaangażowanych ponad 90% zgłoszonych uczestników.



RAJD
O TRON
Anthology

THE ONLY WAY TO SEE THE FUTURE
IS TO KNOW THE PAST

LARA

RYNEK CZĘŚCI ZAMIENNYCH

Motoryzacja to w polskiej gospodarce jedna z największych i najbardziej produktywnych gałęzi. W Polsce działa ponad 50 dystrybutorów części i akcesoriów samochodowych. Grupa Auto Partner funkcjonuje w obszarze rynku aftermarket – rynku alternatywnego dla rynku części oryginalnych. Na rynku wtórnym oferowane są części dla większości produkowanych marek i modeli pojazdów – osobowych, dostawczych i ciężarowych. Różnią się od siebie ceną i jakością wykonania. Funkcjonowanie rynku wtórnego oraz producentów i sprzedawców części zamiennych stwarza użytkownikom pojazdów możliwość wyboru. Dzięki temu mogą naprawiać swoje samochody samodzielnie, skorzystać z warsztatu niezależnego lub serwisować samochód u producenta.

Rynek aftermarket to również producenci środków smarnych, płynów eksploatacyjnych oraz kosmetyków samochodowych, a także wyposażenia warsztatów. Na rynku aftermarket znajdziemy również marki własne tworzone przez dystrybutorów. Często są to „multibrandy” skupiające wiele grup asortymentowych. Dając klientom bardzo duży wybór, zachowują dobry stosunek ceny do jakości. W ostatnich latach możemy także zaobserwować zdecydowany powrót do sprzedaży części silnikowych. Gdy jeszcze 12-15 lat temu wszyscy stawiali „kreskę” na częściach silnikowych, dzisiaj znowu przeprowadza się remonty jednostek napędowych. Duże wzrosty sprzedaży można również zanotować wśród asortymentu filtrów cząstek stałych. To dwa kierunki, które zde-

cydowanie najbardziej się rozwijają na rynku aftermarket.

W obszarze rynku motoryzacyjnego dostrzegamy jednak problemy związane z rywalizacją serwisów autoryzowanych (tzw. ASO) z warsztatami niezależnymi. Szczególnie w odniesieniu do grupy klientów posiadających samochody po okresie gwarancyjnym (3-8 lat). Jako członek SDCCM, włączamy się w dyskusję na temat uświadamiania użytkowników samochodów o przysługujących im prawach gwarantowanych dyrektywą GVO. Liberalizuje ona podejście do obsługi posprzedażowej samochodów i daje konsumentom prawo do decydowania o miejscu realizacji usług nieobjętych bezpłatną gwarancją producenta. Dotyczy to także utrzymania okresu gwarancji w przypadku realizacji usług w warsztatach niezależnych.

W dobie kumulacji negatywnych zjawisk

Po dwuletniej pandemii przyszedł kolejny trudny czas. Rok 2022 nie był łatwy dla branży części samochodowych zamiennych. Dostawcy i dystrybutorzy zmagali się nie tylko z konsekwencjami rosyjskiej agresji na Ukrainę, ale i z rosnącą inflacją, zaburzeniami w łańcuchach dostaw, aż w końcu wysokimi cenami paliw i energii. Niestety przewidywania dotyczące przyszłości nie są łatwe – wydaje się, że za nami jest już okres stabilności i wzrostu.

BEZPIECZEŃSTWO PRODUKTÓW I USŁUG

[GRI 3-3]

Bezpieczeństwo jest dla nas niezwykle istotne i postrzegamy je szeroko, zarówno jako bezpieczeństwo dystrybuowanych przez nas produktów, jak i poprzez wpływ, jaki mamy na ogólne bezpieczeństwo w ruchu drogowym związane z jakością usług świadczonych przez warsztaty samochodowe oraz jakość użytkowanych pojazdów (stan techniczny).

Bezpieczeństwo produktów

Jako importer i dystrybutor części zamiennej podejmujemy działania, aby zapewnić najwyższe bezpieczeństwo naszym klientom. Dystrybuowane przez nas produkty klasyfikowane są zgodnie z regulacjami prawnymi i dyrektywami Unii Europejskiej GVO. Posiadają także obowiązkowe oznaczenia CE – Conformance Europeenne, poświadczające, że znakowany nimi towar spełnia wymagania dyrektyw tzw. Nowego Podejścia Unii Europejskiej. Dyrektywy te dotyczą zagadnień związanych z bezpieczeństwem użytkowania, ochroną zdrowia i ochroną środowiska.

Jakość produktów potwierdzają same renomowane marki, ale także certyfikaty spełnianych przez nie norm jakości i norm bezpieczeństwa, tj. norma ISO – TS16949 dla dostawców tarcz hamulcowych, czy certyfikat jakości R90 dla klocków hamulcowych.

Dodatkowo wybrane produkty posiadają nieobligatoryjne certyfikaty i oznakowania weryfikowane przez jednostki certyfikujące, tj. The United Kingdom Vehicle Approval Authority.

MaXserwis

[GRI 3-3]

MaXserwis to sieć niezależnych warsztatów samochodowych o zasięgu ogólnopolskim. W ramach sieci warsztaty mogą rozwijać się i otrzymać profesjonalne wsparcie, m.in. w zakresie oprogramowania technicznego, możliwości korzystania z bezpłatnej infolinii technicznej, szkoleń, wymiany doświadczeń oraz sieciowania z innymi fachowcami i specjalistami.

maXserwis[®]

Warsztat samochodowy chcący przystąpić do sieci musi wykazać się profesjonalnym działaniem oraz spełniać określone kryteria związane z obsługą klienta, co zapewnia jakość świadczonych usług. Obecnie sieć zrzesza 427 warsztatów, w tym 60 warsztatów MaXserwis Premium MOTUL.

W 2022 roku zorganizowano kilka typów szkoleń dla 160 klientów, w tym:

- 4 szkolenia własne ze standardów obsługi klienta oraz zarządzania serwisem,

- 12 szkoleń producenta (Textar) realizowanych na terenie warsztatów samochodowych w ramach projektu „Textar brake clinic”,
- 6 szkoleń technicznych w ramach Akademii Szkoleń, tematyka: „Silniki benzynowe z bezpośrednim wtryskiem benzyny”.

Akcja sprawdzania stanu technicznego pojazdów

Co roku sieć warsztatów MaXserwis wraz z partnerami organizuje także akcje bezpłatnego sprawdzania stanu technicznego pojazdów. W ramach badań kierowcy mogli sprawdzić stan zawieszenia, płynów chłodzącego i hamulcowego, błędy zapisane w pamięci sterowników, stan oleju, głębokość bieżnika czy stan akumulatora. W 2022 roku akcja odbyła się w 26 lokalizacjach w Polsce, a sprawdzonych zostało ponad 1700 samochodów.

– Rok 2023 to rok jubileuszowy dla marki MaXserwis – świętujemy 10-lecie obecności na polskim rynku. W związku z tym przygotowaliśmy dla naszych klientów ponadprzeciętnie dużą ilość dedykowanych akcji promocyjnych, skupiając się przy tym intensywniej niż w latach poprzednich na asortymencie marek własnych i wyłącznościowych.

maXserwis
PREMIUM

MOTUL

Także pod względem ilości planowanych akcji bezpłatnego sprawdzania stanu pojazdów ten rok będzie rekordowy – oprócz 27 akcji wspólnie z marką Bilstein (w tym jedna zaplanowana w Czechach – Praga) będziemy realizować także ok. 8-10 eventów z marką Kayaba. Jeśli chodzi o dalszy rozwój sieci MaXserwis, planujemy na koniec roku 2023 zbliżyć się do ogólnej liczby 500 warsztatów na terenie Polski, a także prowadzić intensywne prace nad przyłączeniem pierwszego uczestnika sieci poza granicami kraju, prowadząc rozmowy z kilkoma klientami w Czechach. – Aleksander Ochęduszek, Manager Sieci MaXserwis.

Dwudniowe cykle szkoleń Auto Partner S.A. dla uczniów szkół ponadpodstawowych

Z inicjatywy firmy Auto Serwis „WIST” z Hrubieszowa, uczestnika sieci warsztatowej MaXserwis, w dniach 19 i 20 października 2022 r. w Zespole Szkół nr 1 w Hrubieszowie odbył się zorganizowany przez Auto Partner S.A. cykl szkoleń technicznych przeznaczonych dla uczniów klas o specjalności technik pojazdów samochodowych.

Pierwszy dzień zorganizowaliśmy wspólnie z renomowanymi producentami części samochodowych przeznaczonych zarówno na pierwsze wyposażenie, jak i na aftermarket. Szkoleniowiec Febi Polska opowiedział uczniom o rozwiązaniach stosowanych w nowoczesnych skrzyniach biegów i zaleceniach oraz procedurach

dotyczących wymiany oleju w skrzyniach automatycznych. Kolejne wystąpienie – przedstawiciela firmy VARTA – dotyczyło rozwiązań związanych z akumulatorami stosowanymi w nowoczesnych pojazdach, począwszy od tradycyjnych silników spalinowych, poprzez tzw. mikrohybrydy, pojazdy hybrydowe, hybrydy typu plug-in, aż po pojazdy w pełni elektryczne. Ostatnim tego dnia było szkolenie przedstawiciela Continental Aftermarket Polska dotyczące produktów marki ATE i – co za tym idzie – problematyki związanej z poszczególnymi elementami układu hamulcowego w nowoczesnych pojazdach.

Dzień drugi w całości przeznaczony został na autorskie szkolenie Auto Partner S.A. pt. „Silniki benzynowe z bezpośrednim wtryskiem benzyny”. Uczestniczący w nim uczniowie i nauczyciele przedmiotów technicznych mogli w trakcie szkolenia zapoznać się z metodami diagnostyki i naprawy najnowocześniejszych silników benzynowych stosowanych przez czołowych producentów pojazdów (grupa VW, grupa Renault, Toyota, koncern Stellantis).

Nie zabrakło też weryfikacji wiedzy teoretycznej w praktyce! Tym razem nie tylko przy wykorzystaniu przygotowanego na potrzeby szkolenia silnika 1.5 TSI stosowanego w grupie VW, ale też na „żywym organizmie” – Volkswagencie Tiguan z silnikiem 1.4 TSI, o którego zdiagnozowanie poproszono naszego szkoleniowca.

W dniach 23-24 listopada 2022 r. gościliśmy w Zespole Szkół Ponadgimnazjalnych nr 3 im. Stanisława Staszica

w Siedlcach. Szkolenie odbyło się dzięki „Piórocar Auto Service Paweł Pióro” z Siedlec, uczestnikowi MaXserwis.

Pierwszy dzień w całości przeznaczony został na autorskie szkolenie Auto Partner S.A. pt. „Silniki benzynowe z bezpośrednim wtryskiem benzyny”. Uczestniczący w nim uczniowie i nauczyciele przedmiotów technicznych mogli w trakcie szkolenia zapoznać się z metodami diagnostyki i naprawy najnowocześniejszych silników benzynowych stosowanych przez czołowych producentów pojazdów (grupa VW, grupa Renault, Toyota, koncern Stellantis). Nie zabrakło też weryfikacji wiedzy teoretycznej w praktyce przy wykorzystaniu przygotowanego na potrzeby szkolenia funkcjonalnego modelu na bazie silnika 1.5 TSI stosowanego w grupie VW.

Drugi dzień zorganizowaliśmy wspólnie z renomowanymi producentami części samochodowych przeznaczonych na pierwsze wyposażenie i na aftermarket. Szkoleniowiec marki Bilstein opowiedział uczniom o rozwiązaniach stosowanych w produkcji nowoczesnych amortyzatorów samochodowych, poruszył zagadnienia związane z prawidłowym montażem i eksploatacją, a także zaprezentował rozwiązania oferowane przez markę Bilstein w zakresie modyfikacji układów zawieszenia pod kątem poprawy ich parametrów. Kolejne tego dnia wystąpienie – przedstawiciela firmy VARTA – dotyczyło rozwiązań związanych z akumulatorami stosowanymi w nowoczesnych pojazdach, począwszy od tradycyjnych silników



spalinowych poprzez tzw. mikrohybrydy, pojazdy hybrydowe, hybrydy typu plug-in aż po pojazdy w pełni elektryczne.

Podsumowanie Konferencji MaXserwis 2022

Tradycji musiało stać się zadość i w końcu, po dwóch latach oczekiwania i spotkań w małym gronie, zaprosiliśmy właścicieli warsztatów zrzeszonych w sieci MaXserwis i MaXserwis Premium MOTUL na dwa duże regionalne spotkania – w Wiśle i Łochowie.

Konferencja południowa

Po rocznej przerwie zaproszeni uczestnicy z rejonu Polski Południowej stawili się w dniach 9-10 kwietnia 2022 r. w hotelu Crystal Mountain w Wiśle niemal w komplecie. Pomimo że zimowa aura spowiła Wisłę, doskonale nastroje towarzyszyły naszym gościom od samego początku spotkania do późnych godzin wieczornych.

Wydarzenie poprowadził znany i lubiany przez klientów Auto Partner S.A. konferansjer Irek Bieleninik. Spotkanie rozpoczęło się targami dostawców, które cieszyły się ogromnym powodzeniem. To spotkanie, po czasie pandemii i zamknięcia, pokazało, jak ważne dla naszych klientów są rozmowa i bezpośredni kontakt z przedstawicielami dostawców, a także że możliwość fizycznej weryfikacji produktów i zapoznania się z ofertą nadal ma ogromną wartość.

Po zakończonych targach klienci zostali zaproszeni do wysłuchania prelekcji, które rozpoczął Piotr Janta – wiceprezes zarządu Auto Partner S.A. i dyrektor sprzedaży. Po jakże ciekawej prezentacji wiceprezesa odnoszącej się do możliwości, szans i zagrożeń rynku aftermarket przyszedł czas na kolejne wystąpienie. Aleksander Ochęduszek, manager sieci MaXserwis, w trakcie prelekcji podsumował ostatni rok działalności sieci warsztatowych a także zaprezentował plany rozwojowe na bieżący. Kropką nad i wystąpienia było głosowanie, które pozwoliło poznać oczekiwania dotyczące rozwoju sieci MaXserwis i było początkiem ciekawych dyskusji, kontynuowanych w trakcie uroczystej kolacji.

Kolejnym punktem spotkania były panele dostawców tytularnych, w trakcie których przedstawiciele marek MaXgear, MEYLE oraz ZF zaprezentowali ofertę, nowości produktowe i wsparcie, jakie przygotowali dla warsztatów samochodowych. Osoby towarzyszące, by mogły odetchnąć na moment od zagadnień motoryzacyjnych, zostały zaproszone na pokaz magii i iluzji, który poprowadził Maciej Król. Wielkich emocji i zaskoczeń nie brakowało. Zamykającym elementem prelekcji było wystąpienie Szymona Kudły – znanego ekonomisty i mówcy biznesowego, który poprzez bardzo interaktywny wykład pokazał nam możliwości wzrostu i działania w biznesowym rollercoasterze. Najbardziej aktywni uczestnicy zostali nagrodzeni książką mówcy z autografem.



Po ciekawych wykładach nastąpiła chwila przerwy, by później wspólnie spotkać się na Wieczornej Gali, gdzie rozsmakowaliśmy się w lokalnej kuchni i dobrze bawiliśmy na występie świetnego aktora i mówcy – Andrzeja Grabowskiego, który swoimi opowieściami rozśmieszał do łez. Po tym występie prowadzący zaprosił wszystkich do tańca i szampańskiej zabawy, dając możliwość kontaktu z drugim człowiekiem, a także kontynuacji rozmów biznesowych.

Konferencja północna

Druga z konferencji sieci MaXserwis odbyła się w pięknych okolicznościach przyrody, z daleka od miejskiego zgiełku – w hotelu Folwark w Łochowie.

Klienci z rejonu Polski Północnej zostali zaproszeni do odwiedzenia Folwarku Łochów i skorzystania z zaplanowanych atrakcji w dniach 24–25 września 2022 r. Podobnie jak na południowym spotkaniu, tak i tu klienci dopisali i zjawili się praktycznie w komplecie.

I tym razem wydarzenie poprowadzone zostało przez znanego szerszej publiczności Irka Bieleninika, który wprowadził naszych klientów w motoryzacyjny nastrój i zaprosił do odwiedzenia stoisk dostawców na targach, którymi rozpoczynaliśmy północne spotkanie. Po rozmowach z wystawcami i zapoznaniu się z ich ofertą oraz produktami nadszedł czas prelekcji. Panel rozpoczął wiceprezes zarządu Auto Partner S.A. i dyrektor sprzedaży

Piotr Janta oraz manager sieci MaXserwis Aleksander Ochędusko, którzy przedstawili szanse i zagrożenia rynku aftermarket, podsumowali ostatni rok działalności sieci warsztatów, a przede wszystkim omówili plany rozwojowe na najbliższe miesiące.

Następnie przyszedł czas na część szkoleniową naszej konferencji, w trakcie której wystąpili partnerzy wydarzenia, tj.: MaXgear, MANN FILTER, ATE oraz ZF. Prelegenci zdradzili słuchaczom informacje o nowościach produktowych oraz zaprezentowali ofertę i wsparcie, jakie przygotowali dla warsztatów samochodowych. Osoby towarzyszące w czasie specjalistycznych paneli zabawił znany i lubiany iluzjonista Maciej Król. Wisienką na tym konferencyjnym torcie było wystąpienie Szymona Kudły – ekonomisty i mówcy biznesowego, który poprzez bardzo angażującą formę wykładu pokazał możliwości wzrostu i działania w biznesowym rollercoasterze, a dla najaktywniejszych uczestników przewidziano nagrody w postaci książki z autografem.

Zwieńczeniem tego intensywnego dnia była Wieczorna Gala – uczta dla ciała i dla ducha. Na scenie najpierw wystąpił aktor Andrzej Grabowski, a potem królowała muzyka, która porwała publiczność do tańca do późnych godzin nocnych.



ŁAŃCUCH DOSTAW

[GRI 2-6]

MAGAZYNOWANIE I LOGISTYKA

- transport do magazynu centralnego, HUB-u Pruszków lub HUB-u Poznań,
- przesunięcia na magazynach przy filiach,
- realizacja zamówień.

Rozproszeni klienci w naszym kraju oraz na rynkach zagranicznych wymagają skrojonego na ich miarę systemu logistycznego, który gwarantuje dostawę kilka razy dziennie. Opieramy go na czterech głównych centrach logistyczno-dystrybucyjnych zlokalizowanych w Bieruniu, Pruszkowie, Poznaniu oraz Pradze, ale także na szerokiej sieci filii dysponujących miejscem magazynowym.

Łączna powierzchnia centrów logistyczno-dystrybucyjnych to ponad 140 tys. m²:

- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Bieruniu – 44,8 tys. m²,
- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Pruszkowie – 13,2 tys. m²,
- centrum logistyczno-dystrybucyjne w Poznaniu – 14,7 tys. m²,
- magazyn w Mysłowicach – 12,4 tys. m²,
- 2 magazyny w Pradze (Czechy) – 1250 m²,
- 114 magazynów przy filiach – łącznie ponad 62 tys. m².

Realizacja zamówień, sprzedaż i dystrybucja

Sprawność dostaw wymaga także odpowiednio opracowanej siatki połączeń transportowych zarówno w trybie dostaw zaopatrzenia na filie, jak i połączeń z filii do klientów ostatecznych. Aby zamówienia realizowane były zgodnie z przyjętymi przez nas standardami, dostarczamy zamówienia na ponad 800 trasach, a na każdą z nich wyjeżdżamy od 2 do 8 razy dziennie. Obsługa tych tras realizowana jest za pośrednictwem floty własnej oraz współpracujących z nami firm transportowych. Zamówienia do naszych klientów dostarcza łącznie blisko 1000 samochodów. Realizujemy ponad 2,9 tys. wyjazdów dziennie.

CENTRUM LOGISTYCZNO-DYSTRYBUCYJNE W BIERUNIU TO:

- 44,8 tys. m² powierzchni magazynowej,
- 71 ramp załadunkowych,
- 2000 m taśmociągu,
- bezobsługowa winda paletowa o wydajności 90 palet na godzinę,
- 3 automatyczne windy towarowe o wydajności 480 skrzynek na godzinę każda,
- automatyczny magazyn typu Shuttle o pojemności 10 500 pojemników.



POZYSKIWANIE I ODBIÓR TOWARÓW OD DOSTAWCÓW

[GRI 2-23]

Auto Partner S.A. współpracuje z ponad 350 dostawcami części zamiennych w obszarze rynku aftermarket, jak również z dostawcami OEM z całego świata.

Bogaty asortyment to efekt współpracy z licznymi dostawcami. W ten sposób możemy też podpisywać umowy warsztatowe – jesteśmy w stanie kompleksowo zaopatrzyć każdy warsztat oraz punkt sprzedaży części samochodowych. Ponieważ zaopatrzenie warsztatowe to nasza specjalność, nie ograniczamy się jedynie do części zamiennych – naszym klientom proponujemy także nowoczesne oprogramowanie warsztatowe i narzędzia, które pozwalają szybko zdiagnozować usterki.

Przykładamy wagę do poszanowania przez naszych dostawców międzyo-

dowych standardów w zakresie ochrony praw człowieka, zakazu zatrudniania dzieci i pracy przymusowej, stosowania reguł uczciwej konkurencji oraz ochrony środowiska. Jest dla nas ważne, aby dostawcy, z którymi współpracujemy, znali i szanowali nasze wartości.

W procesie wyboru partnerów biznesowych i współpracy stawiamy na bezpośrednie kontakty i przestrzeganie norm prawnych. Nasi dostawcy należą do najlepszych na swoich rynkach.



AKADEMIA SZKOLEŃ



Szkolenia techniczne, produktowe oraz szkolenia interpersonalne znajdują się w ofercie dla klientów Auto Partner S.A. Szkoleniowcami są najlepsi eksperci i trenerzy techniczni, a szkolenia prowadzone są zarówno w formie stacjonarnej, jak i zdalnej – online.

Dzięki szkoleniom mechanicy zdobywają wiedzę praktyczną przydatną na co dzień w swoich warsztatach, zapoznają się z nowościami produktowymi dostawców i nowinkami technologicznymi branży motoryzacyjnej. Wychodząc naprzeciw potrzebom rynku motoryzacyjnego, dostosowujemy tematykę szkoleń do aktualnych trendów.

Nowością w ofercie stały się szkolenia biznesowe. Przygotowaliśmy zestaw podstawowych szkoleń w oparciu o najświeższą wiedzę w dziedzinie warsztatu samochodowego, zarządzania, obsługi klienta, sprzedaży i samorozwoju. Wiemy, że progres w biznesie zapewnia jedynie ciągła gotowość przystosowywania się do zmian i realizacji nowych wyzwań. Klient serwisu to coraz bardziej świadomy konsument, który chce być traktowany po partnersku,

szuka jakości, rozwiązań dla swoich potrzeb i poszanowania wartości. Wychodzimy więc naprzeciw tym oczekiwaniom. Oferta szkoleń biznesowych doskonale wspiera dostosowywanie biznesów naszych klientów do potrzeb rynku branży motoryzacyjnej w Polsce.

W 2022 roku przeprowadziliśmy 153 szkolenia online dla 4975 uczestników oraz 142 szkolenia stacjonarne dla 2443 osób. Szkolenia objęły m.in. taką tematykę, jak silniki benzynowe z bezpośrednim wtryskiem benzyny, zawieszenie, układy przeniesienia napędu, układy klimatyzacji czy motoryzacja w obliczu elektryfikacji.

Oferta szkoleń oraz pełny ich harmonogram dostępne są na stronie www.szkolenia.autopartner.com.



PRZECIWDZIAŁANIE KORUPCJI

[GRI 205-1, 205-2, 205-3]

W Spółce funkcjonują finansowe oraz niefinansowe środki nadzoru szczegółowo określone w wymienionych dokumentach.

Politykę antykorupcyjną regulują:

- **Kodeks Antykorupcyjny,**
- **Kodeks Etyczny,**
- **Procedura udzielania zamówień.**

Ryzyko korupcji analizowane jest podczas analizy ryzyka oraz na potrzebę audytów. Kodeks Antykorupcyjny definiuje zjawiska uznawane za nieetyczne, określa zadania, jakie w tym zakresie spoczywają na Zarządzie, Radzie Nadzorczej, opisuje procedurę ochrony sygnalistów, określa zasady powołania specjalisty ds. zgodności, sposób identyfikacji ryzyka korupcyjnego, procedurę weryfikacji kontrahentów, zasady postępowania w przypadku konfliktu interesów, politykę przyjmowania i wręczania prezentów, politykę dotyczącą darowizn i sponsoringu, klauzule antykorupcyjne. Nakłada także obowiązek prowadzenia rejestrów zgłoszeń naruszeń zasad kodeksu, darowizn i upominków.

Procedura udzielania zamówień oparta jest na zasadach przejrzystości postępowania, równego traktowania wykonawców/dostawców, zachowania uczciwej konkurencji, racjonalnego gospodarowania środkami finansowymi Spółki, w tym na zasadzie wydatkowania środków finansowych w sposób celowy, oszczędny oraz umożliwiający terminową realizację zadań.

Upominki

W Spółce funkcjonują przejrzyste zasady dotyczące przyjmowania i wręczania upominków, zgodnie z którymi zabrania się pracownikom Spółki oferowania lub przyjmowania korzyści majątkowych i wszystkich innych zachowań korupcyjnych w związku z wykonywaniem czynności służbowych. Dozwolone jest jedynie wręczanie lub przyjmowanie upominków biznesowych, które są zgodne ze zwyczajami branży i przepisami prawa – z zastrzeżeniem, że te upominki nie mogą powodować sytuacji, w których mogłyby być uznane za próbę wywierania nacisku lub nakłonienia obdarowanego do zachowania sprzecznego z jego obowiązkami. Poszczególne działy Spółki prowadzą rejestry wręczanych i przyjmowanych upominków.

Darowizny i sponsoring

Spółka posiada sformalizowane zasady w zakresie darowizn i sponsoringu, zgodnie z którymi zakazane jest bezpośrednie bądź pośrednie wspieranie organizacji politycznych oraz funkcjonariuszy publicznych. Działalność dobroczynna nie może być związana z żadną inną relacją biznesową pomiędzy Spółką a podmiotem obdarowanym. W przypadku darowizn pieniężnych przyjęto zasadę, iż mogą być

one przekazywane wyłącznie w formie bezgotówkowej za pośrednictwem przelewu na rachunek bankowy należący do obdarowywanej instytucji dobroczynnej.

Konflikt interesów

Spółka wdrożyła do stosowania zasady przeciwdziałania konfliktowi interesów. Przez konflikt interesów należy rozumieć rzeczywistość występującą lub mogącą się pojawić sytuację, w której interesy osobiste (w szczególności biznesowe, finansowe, rodzinne) pracownika lub osoby z kierownictwa mogą kolidować z bezstronnym i obiektywnym wykonywaniem obowiązków służbowych lub naruszać interes Spółki. Wszyscy pracownicy oraz kierownictwo Spółki obowiązani są do niezwłocznego zgłaszania wszelkich rzeczywistych bądź potencjalnych, bezpośrednich bądź pośrednich konfliktów interesów na tle rodzinnym, finansowym i innych występujących pomiędzy daną osobą a Spółką. Od pracowników Spółki i kierownictwa wymagane jest unikanie podejmowania jakichkolwiek działań czy decyzji w sytuacjach konfliktu interesu.

Całkowita liczba i charakter potwierdzonych przypadków korupcji:

0

Całkowita liczba potwierdzonych incydentów, w których pracownicy zostali zwolnieni lub zdyscyplinowani za korupcję:

0



Wspieramy realizację zadania celu 16

Promować pokojowe i inkluzywne społeczeństwa, zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz budować na wszystkich szczeblach skuteczne i odpowiedzialne instytucje, sprzyjające włączeniu społecznemu.

16.5. Znacznie zmniejszyć poziom korupcji i łapówkarstwa we wszystkich formach.

TRZECIE CENTRUM DYSTRYBUCYJNE JUŻ DZIAŁA

Na zakończenie intensywnego 2022 roku w grudniu uruchomione zostało trzecie centrum dystrybucyjne firmy Auto Partner S.A. Nowa inwestycja znajduje się na terenie MLP Poznań West i jest kolejnym krokiem w usprawnieniu procesów logistycznych związanych z zaopatrywaniem filii z północno-zachodniej części kraju.

Centrum dystrybucyjne w Poznaniu to trzeci tak duży obiekt Auto Partner S.A., po centrali w Bieruniu oraz centrum dystrybucyjnym w Pruszkowie. HUB Poznań ma blisko 14 tys. m² powierzchni magazynowej i docelowo będzie stanowić miejsce pracy dla 250 osób.

To kolejny krok do sprawnej obsługi i realizacji zamówień na terenie kraju. Magazyn wyposażony jest w zautomatyzowaną linię taśmociągu oraz zintegrovanym systemy magazynowe, umożliwiające zarządzanie i sortowanie setkami tysięcy indeksów znajdujących się w ofercie Auto Partner S.A.

Obiekt posiada certyfikat BREEAM – jeden z najważniejszych certyfikatów budowlanych w skali światowej, który wyznacza standardy zrównoważonego i ekologicznego budownictwa. To prowadzi do uzyskania niższych kosztów użytkowania czy ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko naturalne.



AUTO PANORAMA



Auto Panorama to wydawane przez nas czasopismo poświęcone motoryzacji. Kolportowana jest na terenie całej Polski, trafiając do wszystkich oddziałów, oraz wysyłana jest do wybranych przedstawicielstw znajdujących się poza granicami kraju, skąd bezpośrednio dociera do klientów. Dostępna jest również w formie elektronicznej.

Auto Panorama porusza szerokie spektrum tematyczne, dlatego skierowana jest zarówno do profesjonalistów, jak i wszystkich innych zainteresowanych tematyką motoryzacyjną. Czytelnicy znajdują w niej wiele artykułów dotyczących nowinek technicznych oraz nowych produktów dostępnych na rynku m.in. w zakresie części samochodowych, materiałów eksploatacyjnych, a także profesjonalnego wyposażenia warsztatów. Do mechaników skierowane są szczegółowe instrukcje przeprowadzania róż-

norodnych napraw krok po kroku, dzięki którym mogą poszerzać swoją wiedzę i umiejętności.

Dodatkowo w Auto Panoramie znaleźć można informacje dotyczące bieżących wydarzeń z życia Auto Partner S.A. – szczegółowe relacje z przebiegu prestiżowej promocji AP EXPERT, podsumowania wcześniejszych promocji, nowości produktowe w ofercie oraz sukcesy sponsorowanego przez AP zespołu rajdowego, a także wiele innych.

AP EXPERT

To długoterminowa promocja skierowana do konkretnej grupy klientów Auto Partner S.A. – mechaników i właścicieli warsztatów samochodowych. Akcja ukierunkowana jest na rozwój wiedzy i umiejętności mechaników, a jej celem jest wyłonienie i nagrodzenie najlepszych fachowców w Polsce.



Emocji nie zabrakło podczas finału 9. edycji promocji AP EXPERT, która miała swój Wielki Finał w dniach 9-11 września. Towarzyszyły one nie tylko mechanikom, którzy stanęli w szranki, by sprawdzić swoją wiedzę i umiejętności, ale i pozostałym uczestnikom tego wyjątkowego wydarzenia – od motoryzacyjnych atrakcji po wieczorne szaleństwo na parkiecie.

Do resortu Nosalowy Dwór w Zakopanem zjechali mechanicy z całej Polski. Najpierw, 9 września sprawdzili swoją wiedzę w Finale Teoretycznym, rozwiązując nietrawne testy. Następnego dnia rano, na 10 najlepszych czekały zadania Małego i Dużego Finału Praktycznego. Zadania finałowe dostarczyły wielu wrażeń zarówno finalistom, jak i partnerom, którzy je przygotowali. Wszystkiemu przyglądała się publiczność, która swoim dopingiem rozgoniła znad Zakopanego deszczowe chmury. W trakcie Finału Praktycznego odbyły się także targi wystawiennicze, podczas których uczestnicy

wydarzenia mogli zapoznać się z aktualną ofertą handlową 32 partnerów promocji.

O stresie każdy jednak zapomniał, gdy nadszedł czas na atrakcje! Uczestnicy Wielkiego Finału mogli wybrać się na grę miejską „Śladami Zakopanego”, zbudować samochód wyścigowy i zmierzyć się na trasie przy hotelu, spróbować swoich sił na symulatorach rajdowych, zobaczyć widowiskowy pokaz pole dance oraz występ iluzjonisty Macieja Króla. Do tego wszystkiego żądni wrażeń wyjechali do Białki Tatrzańskiej, gdzie czekały na nich rowery elektryczne, trasy off-roadowe i buggy, a także turniej strzelecki.

Niezapomnianych wrażeń dostarczyła również wieczorna gala. To na niej w pierwszej kolejności poznaliśmy laureatów Małego Finału, którzy z rąk wiceprezesów zarządu Auto Partner S.A. – Piotra Janty oraz Andrzeja Manowskiego – odebrali symboliczne czeku na rabaty transakcyjne. Następ-

nie na scenę wkroczyło pięciu uczestników Dużego Finału – ci, poza czekami, odebrali nagrody rzeczowe: motocykl, elektryczny skuter, rower i hulajnogę.

Zwycięzcą 9. edycji AP EXPERT i laureatem tytułu „Wybitny Wśród Ekspertów” okazał się Krzysztof Grudzień z firmy Tip-Top Piotr Ziółkowski, który tym samym zdobył kluczyki do nagrody głównej – Škody Kamiq 2022 1.5 TSI 150 KM.

Gdy flesze aparatów przestały rozświetlać salę Gerlach, na scenę wszedł Piotr Bałtroczyk, który dostarczył gościom solidnej porcji śmiechu. Z kolei o skuteczne rozładowanie pozostałych po finale emocji zadbał zespół Gruba Ferajna, zapelniając parkiet od pierwszych taktów aż do godzin porannych.



KATALOG APCAT I APLIKACJA MOBILNA

Jesienią 2019 r. uruchomiliśmy katalog online do zamawiania dystrybuowanych przez nas produktów. W roku 2022 katalog był rozwijany i ulepszany, tak by sprostać oczekiwaniom naszych klientów. Przede wszystkim skupiliśmy się na poprawności danych produktów, które są podstawowym kryterium przy doborze części.



AP

AUTOPARTNER CAT

Uruchomiliśmy także jego wersję mobilną. Oznacza to, że pełny katalog oferowanych produktów APCAT dostępny jest zawsze pod ręką.

Program pozwala na wyszukiwanie części za pomocą skanera kodów kreskowych oraz intuicyjnych drzewek produktowych. Dostęp do niej ma każdy klient.

Aplikacja dostępna jest we wszystkich wersjach językowych, które aktualnie obsługujemy w katalogach.



AUTO PARTNER I MAXGEAR NA TARGACH AUTOMECHANIKA 2022

Targi we Frankfurcie, które odbyły się w dniach 13–17 września 2022 r., były dla wszystkich z branży ważnym wydarzeniem. Powrót po przerwie spowodowanej koronawirusem oraz wyzwania związane z szalejącą sytuacją gospodarczą na świecie nie tylko wyostrzyły oczekiwania (zaciekawienie?), ale także pozwoliły docenić możliwość spotkania się w jednym miejscu, w tym samym czasie. Jednak dla zespołu Auto Partner było to szczególne wydarzenie również z innego względu, ponieważ pierwszy raz w historii Spółki we Frankfurcie zameldowały się dwa zespoły. Pierwszy, standardowo jak w każdej edycji, zaangażowany był w spotkania biznesowe z obecnymi kontrahentami oraz poszukiwanie okazji na poszerzenie oferty Auto Partner – efekty z pewnością zaobserwujemy, sprawdzając nowości w ofercie. Drugi zespół, pod przewodnictwem dyrektora eksportu Sebastiana Góreckiego, stworzył stoisko „MaXgear powered by Auto Partner”, które okazało się prawdziwą sensacją targów.

Sama zabudowa stoiska została wykonana na powierzchni około 90 m² w jednej z najczęściej odwiedzanych hal – 3.0 – w bezpośrednim sąsiedztwie marek takich jak Brembo, TecAlliance czy Global One. Motywem przewodnim stoiska była marka MaXgear i oczywiście kolor czerwony. Całość prezentowała się naprawdę gustownie. Na każdej ścianie umieszczone były telewizory, które wyświetlały filmy korporacyjne Spółki, produkty z oferty Auto Partner oraz nowości w rozwiązaniach e-commerce. Po obu stronach zlokalizowane były stanowiska i stoliki, przy których zespół Auto Partner mógł przyjmować gości. W sercu stoiska zaparkowane było piękne, prawie 640-konne czerwone Ferrari 599 GTB Fiorano – bohater projektu „Ferrari w cenie Skody” Patryka Mikiciuka. Nieczęsto spotykany

na ulicach miast samochód działał jak magnes na odwiedzających. Wielu gości, którzy nie kojarzyli Auto Partner jako dystrybutora części działającego w ich krajach ani marki MaXgear, zatrzymywało się, by zrobić sobie zdjęcie z czerwonym Ferrari, po czym od słowa do słowa umawiali się na spotkania, podczas których rozmawiali już bezpośrednio na temat potencjalnej współpracy.

Stoisko obsadzone było przez zespół jednych z najlepszych przedstawicieli handlowych wraz ze specjalistami dysponującymi wszechstronną wiedzą w temacie marki własnej MaXgear oraz marki ROOKS. Prezentowali oni pełną gamę oferty Auto Partner w zakresie części samochodowych oraz wyposażenia warsztatowego, odpowiadali na ogólne, ale i równie często technicz-



ne pytania odwiedzających stoisko gości. Całość dopełniała możliwość zapoznania się z rozwiązaniami e-commerce Spółki, swobodnej rozmowy o plusach, minusach i sugestjach dotyczących usprawnienia katalogów elektronicznych oraz, przede wszystkim, możliwość krótkiego szkolenia z nowej wersji rewolucyjnego programu dla klientów posiadających własne sklepy z częściami. Szczególnie ważnym aspektem dla Auto Partner były spotkania biznesowe z obecnymi i potencjalnymi kontrahentami, które, miejmy nadzieję, pozwolą na jeszcze szerszą i szybszą ekspansję na rynkach zagranicznych – w krajach, w których Auto Partner już zaistniał, ale i takich, gdzie jeszcze nas nie było.

Przygotowując się do targów, nikt nie spodziewał się tak dużego zainteresowania stoiskiem Auto Partner. W tym roku przechodząc po halach, widać

było, że ilość ludzi odwiedzających inne stoiska była mniejsza, często można było zauważyć, że stoiska po prostu były puste, a przedstawiciele chodzili w kółko, nie wiedząc, co ze sobą zrobić – jednak nie przy stoisku Auto Partner. Ilość gości, zadawanych pytań, rozdanych folderów i prezentów przerosła oczekiwania wszystkich. Bez problemu w tłumie ludzi czekających na stacji można było dostrzec torby Auto Partner. Często było tak, że goście czekali na rozmowę z przedstawicielem, oglądając w międzyczasie materiały wyświetlane na telewizorach.

Whiosek na przyszłe lata może być tylko jeden – Auto Partner z pewnością zagrości na następnych targach we Frankfurcie z jeszcze większym stoiskiem, jeszcze szerszą ofertą produktową oraz jeszcze nowszymi rozwiązaniami e-commerce.

maxgear®



MINITARGI Z SUKCESEM!

Za nami bardzo intensywny sezon eventowy. W 2022 roku stawialiśmy na bezpośrednie spotkania naszych klientów z dostawcami oraz pracownikami i klientami naszych filii. Z pewnością możemy stwierdzić, że był to strzał w dziesiątkę, ponieważ ta forma imprezy przypadła do gustu nie tylko naszym dostawcom, ale przede wszystkim klientom, co można było zauważyć po wysokiej frekwencji.

Każde spotkanie podzielone było na strefę dla mechaników oraz osób zainteresowanych techniczną wiedzą i nowinkami warsztatowymi, a także na strefę rozrywki, w której każdy mógł znaleźć coś dla siebie – symulatory rajdowe, animacje dla najmłodszych, spotkania z Łukaszem Byśkiniewiczem i jego rajdówką R5.

Eventy odbywały się w każdym rejonie naszego kraju, łącznie przy dwunastu filiach Auto Partner S.A. W czasie trzech miesięcy udało nam się spotkać i porozmawiać z wieloma klientami, a przede wszystkim poznaliśmy ich aktualne potrzeby i sugestie dotyczące tego, jak jeszcze lepiej możemy dostosować się do dzisiejszego rynku motoryzacji i dystrybucji części samochodowych w naszych punktach sprzedaży. Cenne wskazówki są na wagę złota.

MiniTargi przypomniały nam, jak ważne jest bezpośrednie spotkanie z klientem. Mamy nadzieję, że aura partnerskich spotkań przy grillowych



przysmakach, tysiącach rozdanych gadżetów i możliwościach bezpośredniego poznania nowinek motoryzacyjnych wpłynie na dobre relacje w przyszłości.



WSPARCIE MOTOSPORTU

W roku 2022 aktywnie wspieraliśmy motosport i byliśmy sponsorem zespołu rajdowego TVN TURBO RALLY TEAM z kierowcą Łukaszem Byśkiniewiczem. Trzeba przyznać, że sezon rajdowy 2022 przyniósł prawdziwe rajdowe emocje.

Rajdy samochodowe to najbardziej nieprzewidywalny sport na świecie!

Siadając do napisania tego tekstu, buzuje jeszcze we mnie adrenalina, ponieważ jestem tuż po zakończeniu 60. Rajdu Barbórka. Olej w silniku naszej rajdówki już ostygł, turbina i wydech przestały się żarzyć, a ja nadal jestem na wysokich obrotach i ciągle pokonuję śliskie zakręty ulicy Karowej. Dlatego opisując miniony sezon, chcę na gorąco zacząć od ostatnich, najbardziej aktualnych, wspaniałych chwil na Rajdzie Barbórka, ponieważ zrealizowałem jedno z moich najbardziej skrytych marzeń – razem z pilotem Adamem Jędraszkiem wygraliśmy słynne Kryterium Asów na równie rozslawionej ulicy Karowej. Pokonaliśmy o 0,18 sekundy mistrzowski duet, jakim jest Mikołaj Marczyk i Szymon Gospodarczyk. Duet ten na co dzień startuje w Mistrzostwach Świata w kategorii WRC2 i do tej pory trudno jest mi uwierzyć w to, że tego dokonaliśmy, że pokonaliśmy tak fantastyczną załogę i to moje nazwisko znajduje się na tablicy zwycięzców Kryterium Asów. W poprzednich latach wpisywali się na nią sami najwięksi rajdowi mistrzowie, tacy jak Marian Bublewicz, Krzysztof Hołowczyc, Paweł Przybylski, Leszek Kuzaj, Janusz Kulig, Tomasz Kuchar, Bryan Bouffier, Kajetan Ka-

jetanowicz. Chciałbym jeszcze podkreślić, że mój „barbórkowy” pilot – Adam Jędraszek – nie jest zawodowym pilotem i startuje ze mną tylko raz w roku, a na co dzień jest producentem kominków. Ja natomiast codziennie przygotowuję program Raport w TVN TURBO. Na Barbórcie ścigaliśmy się z zawodowcami, a mimo to statuetka Pani Karowej trafiła w nasze ręce. To pokazuje, że jeśli o czymś się marzy, kocha się to, co się robi, wierzy w to, ciężko pracuje i otacza odpowiednimi ludźmi, to nie ma rzeczy niemożliwych. Ten wielki sukces chciałbym dedykować mojemu niedawno zmarłemu, byłemu pilotowi Zbyszkowi Cieśladowi oraz mojej córeczce Basi. Jest to też dobry moment, aby podkreślić, że jest to nasz wspólny sukces. Bez wieloletniego wsparcia Zarządu i pracowników Auto Partner oraz marki MaXgear nie wiem, czy mógłbym teraz dzielić się z Wami radością ze zwycięstwa na Karowej.

To, co wydarzyło się 3 grudnia na ulicy prowadzącej z Powiśla na Krakowskie Przedmieście, utwierdza mnie jeszcze bardziej w przekonaniu, że rajdy samochodowe to najbardziej zaskakujący i nieprzewidywalny sport na świecie. Sport, w którym o sukcesie lub porażce może zaważyć jeden, bardzo drobny element z tysiąca, z których składają się rajdy sa-

mochodowe. Podsumowując mijający właśnie sezon Rajdowych Samochodowych Mistrzostw Polski 2022, był on bardzo długi, ciekawy, ale także nieprzewidywalny.

Niestety początek roku 2022 przyniósł bardzo niepokojące wieści o stanie zdrowia mojego pilota Zbyszka Cieślara, z którym startowałem trzy lata, a w minionym sezonie zdobyliśmy tytułu Mistrzów Polski 2021 w klasie Rally3. Okazało się, że Zbyszek ma nowotwór z wieloma przerzutami. Rozpoczęła się nierówna walka ze wstrętym przeciwnikiem. Wiedziałem, że w tej sytuacji muszę poszukać nowego pilota. Modliłem się także, aby Zbyszek odzyskał zdrowie i powrócił na prawy fotel. Tak się jednak nie stało. Pomimo heroicznych starań i jego wielkiej chęci życia, Zbyszek odszedł od nas 11 listopada 2022 roku. Trudno mi się z tym pogodzić do dziś. Jestem wdzięczny losowi, że poznałem Zbyszka i mogłem z nim jeździć, ponieważ był wspaniałym, dobrym, szczerym i prawdziwym człowiekiem. W trakcie choroby Zbyszek był na bieżące z rajdami. Po każdym rozmawialiśmy i wspólnie je analizowaliśmy. Wiem, że podczas 60. Rajdu Barbórka jechał z nami i dlatego dedykuję mu ten wynik.

W tym sezonie do naszego zespołu na prawy fotel dołączył Daniel Siatkowski, doświadczony pilot z Olsztyna. Co ciekawe, Daniel przez wiele lat był związany z firmą Auto Partner, pracując w olsztyńskim oddziale. Od samego początku nasza współpraca układa się bardzo dobrze, nadajemy na podobnych falach.

Na początku roku razem z Zarządem Auto Partner podjęliśmy decyzję, że powracamy do samochodu z najwyższej możliwej

rajdowej półki w mistrzostwach krajowych, czyli do samochodu klasy R5/Rally2 o mocy 300 koni i z napędem 4x4. Plan był taki, aby powalczyć o tytuł w klasyfikacji generalnej. Bardzo chciałem przesiąść się do Škody Fabii Rally2 Evo, jednak ze względu na problemy, a w zasadzie brak dostępności tego modelu, postanowiłem, że będziemy startować dobrze znanym mi Hyundaiem i20 R5, którym rywalizowałem w latach 2018, 2019 i 2020. Samochód stał w stajni APR Motorsport, był gotowy do startów, a do tego na półkach leżało dużo części zapasowych, co w przypadku logistyki rajdowej jest bardzo ważne. Z jednej strony były plusy takiej decyzji: moje wielkie doświadczenie w tym aucie, zaplecze serwisowe, dostępność części. Z drugiej strony obawiałem się, czy ten samochód, skonstruowany w 2018 roku, nie będzie odstawał od nowszych konstrukcji, jak chociażby od wspomnianej i utytułowanej Škody Fabii Rally2 Evo, która została wypuszczona na odcinki specjalne w 2020 roku.

Mijający sezon jest już czwartym wspólnym sezonem z Auto Partner i marką MaXgear, której jestem ambasadorem. W 2022 roku wystartowaliśmy w 10 rajdach. Był to rok bardzo pracowity i urozmaicony. Kalendarz Mistrzostw Polski został podzielony na część asfaltową i szutrową. Pojechaliśmy aż 4 rajdy na luźnej nawierzchni, co do tej pory się nie zdarzało w naszym czempionacie. Były to rajdy: Podlaski w Białymstoku, Warmiński w Olsztynie, Polski w Mikołajkach i Żmudzi w miejscowości Kielmy na Litwie. Asfaltowe rajdy to: Świdnicki, Rzeszowski, Śląska, Wisły i dopiero zakończona Barbórka w Warszawie. Cieszę się, że mogliśmy dużo pojechać po szutrze, ponieważ uważam, że luźna nawierzchnia bardzo mnie rozwija jako kie-

rowcę rajdowego. Na szturze jest więcej improwizacji, więcej przewidywania i planowania linii przejazdu. Choć wszystko dzieje się w samochodzie nieco wolniej, to szutry dostarczają więcej frajdy ze względu na uślizgi i dalekie skoki na hopach. Uważam, że jest to kwintesencja rajdowania. Uwielbiam ścigać się na szturze, ale lepsze wyniki osiągam na asfalcie, ponieważ mam na nim większe doświadczenie. Chciałbym przypomnieć, że moją motorsportową przygodę rozpocząłem na torach w wyścigach samochodowych. Zacząłem się ścigać w 2009 roku, zdobywając dwa tytuły Wyścigowego Mistrza Polski w 2010 i 2011 roku.

Patrząc na ten sezon, uważam, że Hyundai i20 R5 jest nadal szybkim samochodem, ale tylko na asfalcie. Podczas rajdów szutrowych czuć było, że ma obszary, w których traci do nowszych konstrukcji. Wydawało mi się, że jedziemy z Danielem bardzo szybko, a stoper pokazywał co innego. Na pewno na rajdach szutrowych dawaliśmy z siebie wszystko. Dobrze nam się jechało na kultowym Rajdzie Polski, ale do pełni szczęścia zabrakło... właśnie szczęścia. Walcząc o piątą pozycję w rajdzie, dobrze wyniku pozbawiła nas betonowa płyta, która ukryta była w głębokiej koleinie. Koło uderzyło w beton, pękła felga, a my bez kontroli nad autem uderzyliśmy w drzewo. Na szczęście nic nam się nie stało, ale naprawa była poważna i kosztowna. Do tego uciekły cenne i pewne punkty, ponieważ odpadliśmy z rajdu na dwa odcinki przed metą.

Bardzo dobrym tempem jechaliśmy podczas asfaltowych rajdów – szczególnie w Rzeszowskim i Śląska. Na Podkarpaciu

popisaliśmy się czasami, dającymi nam oesowe podia. Na Rajdzie Śląska, czyli na terenie siedziby Auto Partner, też jechało się świetnie. Wygraliśmy nawet super odcinek specjalny wokół stadionu. Ścigaliśmy się o trzecie miejsce. Niestety, podobnie jak na Rajdzie Polski, na dwa odcinki przed metą przy dużej prędkości wypadliśmy z drogi, uderzając w przepust i kosząc słup. To był potężny dzwon. Nie nazywam tego wypadkiem, ponieważ nikt nie ucierpiał, ale cała sytuacja była bardzo groźna. Pewnie wielu z Was widziało nagranie z wypadnięciem w mediach społecznościowych. Potwierdziła się stara prawda, że niczego się tak dobrze nie ogląda, jak potężnego dzwona – filmik zobaczyło 6 milionów widzów. Nie ukrywam jednak, że wolę inną formę autopromocji, jak na przykład wygranie Kryterium Asów, ale jak wspominałem wcześniej, rajdy to najbardziej nieprzewidywalny sport na świecie. Granica pomiędzy wygraną, pucharami i pochwałami, a przegraną, wypadnięciem z drogi i problemami po rozbiciu auta jest bardzo cienka, nawet niezauważalna.

Hyundai i20 R5 ucierpiał bardzo poważnie. Wiedziałem, że jest za mało czasu, aby naprawić go na następny Rajd Wisły. Zdecydowałem, że wynajmiemy samochód od innego zespołu i była to Škoda Fabia Rally2 Evo. Wreszcie nastąpiła chwila, abym spróbował Škody. Okazało się, że na debiut w nowym urządzeniu wybrałem najtrudniejszy rajd w sezonie. Na Rajdzie Wisły cały czas padało, część odcinków rozegrano po zmroku i we mgle, trasa była pokryta błotem. Nie znając dobrze auta, trudno jest szybko pojechać w takich warunkach. Mimo zerowego doświadczenia z utytułowaną „Czeszką” wygraliśmy odcinek te-

stowy. Podczas rajdu nie podejmowałem ryzyka, osiągając czasy blisko podium. Rajd Wisły ukończyliśmy na 5. miejscu, a zdobyte punkty pozwoliły awansować na 6. pozycję w klasyfikacji generalnej RSMP 2022. Oznacza to, że w 2023 roku znajdę się na liście kierowców z priorytetem PZM.

A co przyniesie sezon 2023? Mam nadzieję, że kolejne niezapomniane emocje, walkę o jak najwyższe miejsca na poszczególnych rajdach, a w całym sezonie ściganie się o upragniony tytuł w klasyfikacji generalnej. Wiem, że stać nas na to. Liczę także, że w naszym zespole pojawi się nowy samochód.

Jeszcze raz dziękuję Auto Partner S.A. i marce MaXgear za to, że mogę się z Wami dzielić opowieściami z kolejnego wspólnego rajdowego sezonu!

Łukasz Byśkiniewicz
TVN TURBO RALLY TEAM

Fantastyczna inicjatywa w szczytnym celu – dzięki finansowemu wsparciu Auto Partner S.A. na rynku ukazał się wyjątkowy kalendarz „2022 #MOTOCYKLLOVE”.

Pasjonatki motocykli co roku tworzą wyjątkowe dzieło – przeobrażają się w modelki, stają przed obiektywem i tworzą kalendarz. Na 2022 rok zapozowały do zdjęć m.in. na terenie żorskiego Muzeum Ognia, katowickiego Muzeum Hutnictwa Cynku Walcownia czy na złomowisku w Chelмку Śląskim.

Wydanie zaprezentowano podczas wernisażu w Tychach. Jak co roku, dochód ze sprzedaży kalendarza przeznaczono na cel charytatywny – był to Dom Kulejących Aniołów w Piasku koło Pszczyń, ośrodek opieki dla dzieci i dorosłych.



ASPEKTY RYZYKA I PODEJŚCIE ZARZĄDCZE

[GRI 3-3]

W Grupie Auto Partner nie ma procesów technologicznych, produkcyjnych lub innych o znaczącym i ciężkim wpływie na środowisko.

Podjęwane przez nas działania mają na celu ograniczanie negatywnego wpływu na środowisko naturalne. Dlatego prowadzimy identyfikację i ocenę aspektów środowiskowych. Dokładamy starań, aby spełniać wszystkie wymogi prawne w zakresie ochrony środowiska.

Grupa Auto Partner nie posiada formalnej polityki środowiskowej rozumianej jako odrębny dokument.

Ryzyko związane ze zmianami klimatu

Wśród ryzyk związanych ze zmianami klimatu można wyodrębnić:

- Ryzyko fizyczne – wynikające z fizycznych skutków zmiany klimatu, będące następstwem określonych zdarzeń związanych z pogodą: burze, powodzie, fale upałów. Jednak z uwagi na specyfikę działalności gospodarczej prowadzonej przez Emitenta ryzyko to jest dla Grupy Kapitałowej Auto Partner znikome i bez większego wpływu na działalność

Grupy. Emitent zapobiega skutkom ww. ryzyka przez zawarcie umów ubezpieczenia majątku na wypadek m.in. klęsk żywiołowych.

- Ryzyko związane z przejściem – ryzyko regulacyjne – związane z zaostrzeniem polityki klimatycznej Unii Europejskiej, zaostrzeniem wymogów środowiskowych wynikających ze zmian klimatycznych, rosnącą świadomością klientów w zakresie zmian klimatycznych. Czynniki te mogą spowodować odchodzenie od stosowania paliw stałych w samochodach i wprowadzanie na coraz większą skalę samochodów elektrycznych lub innych alternatywnych napędów. W ww. sytuacji Emitent dopasuje swoją ofertę produktową do zmieniającego się rynku.

W Grupie Auto Partner nie ma procesów technologicznych, produkcyjnych lub innych, których skutki zagrażałyby środowisku naturalnemu. Zatem również ryzyko regulacyjne w zakresie działalności Emitenta jest znikome.



ODPADY

[GRI 306-2]

Wpływ centrów logistyczno-dystrybucyjnych na otoczenie przyrodnicze ogranicza się do:

- wprowadzania odpadów opakowaniowych,
- wytwarzania odpadów: niewielkie ilości odpadów niebezpiecznych, odpady z tworzyw sztucznych, zmieszane odpady opakowaniowe, zużyty sprzęt komputerowy, baterie i akumulatory, odpady z betonu i gruzu, odpady komunalne,
- zbiórki i składowanie tzw. złomu akumulatorowego – zużyte akumulatory samochodowe,
- emisji CO₂ i innych gazów, głównie związane z flotą samochodową.

Grupa produkuje odpady głównie o charakterze biurowym i magazynowym. Sporadycznie pojawiają się także zużyty sprzęt elektroniczny czy odpady niebezpieczne, tj. oleje (np. silnikowe). Grupa nie uczestniczy w zbiórkach odpadów niebezpiecznych. Pozycje takie pojawiają się

w wyniku np. uszkodzenia opakowania. W takiej sytuacji artykuł jest separowany i przekazywany do utylizacji. Od 2019 roku prowadzimy pełną segregację śmieci generowanych przez pracowników Centrali Auto Partner S.A. Zlikwidowano kosze biurowe i wszystkie produkowane odpady wyrzucane są do oddzielnych koszy w kuchniach. W 2020 roku zrezygnowano także z automatów do wody wykorzystujących jednorazowe kubki plastikowe i zastąpiono je filtrami wody.

Odpady opakowaniowe

Grupa posiada zawarte umowy z organizacją odzysku opakowań. Pozwala to na zapewnienie odpowiedniego poziomu odzysku oraz recyklingu odpadów opakowaniowych wymaganych prawem.

W 2021 roku na terenie magazynu pojawił się recykloamat, który zachęca pracowników do segregacji odpadów plastikowych, szklanych i aluminiowych.

Opłata środowiskowa w Polsce wyniosła 2671,00 zł, a w Czechach 108.715 koron czeskich. W 2022 roku na Grupę Auto Partner nie nałożono kar środowiskowych.

Odpady Spółki Auto Partner S.A. w roku 2022

Odpady Spółki Auto Partner S.A. w roku 2022	
Całkowita masa odpadów innych niż niebezpieczne	Mg
Opakowania z papieru i tektury	1787,0800
Opakowania z tworzyw sztucznych	91,3590
Opakowania z drewna	350,5400
Zmieszane odpady opakowaniowe	164,2300
Metale żelazne	131,9200
Odpady z tworzyw sztucznych	0,00
Tworzywa sztuczne	3,6600
Odpady Grupy Auto Partner w roku 2022	
Całkowita masa odpadów innych niż niebezpieczne	2554,5450
Całkowita masa odpadów niebezpiecznych	13,9190

Akumulatory

Grupa Auto Partner w swojej ofercie posiada m.in. akumulatory. Zgodnie z przepisami prawa Grupa ma obowiązek przyjęcia zużytych baterii i akumulatorów w przypadku sprzedaży detalicznej. Klienci detaliczni zakupujący akumulatory zobowiązani są do opłacenia kaucji, która zwracana jest, jeśli do 30 dni oddany zostanie stary, zużyty akumulator. Niezwrócone kaucje przekazywane

są na rachunek bankowy właściwego Urzędu Marszałkowskiego. Umożliwia się także prowadzenie w filiach zbiórki zużytych akumulatorów jednego z ich producentów. W tym przypadku materiał jest czasowo składowany w obiektach Grupy, jednak to producent jest odpowiedzialny i zobowiązany do jego odbioru oraz utylizacji. Powoduje to, że wolumen złomu akumulatorowego w magazynach Auto Partner jest niewielki i nie jest formalnym odpadem Grupy.

Wspieramy realizację zadania celu 12

Zapewnić wzorce zrównoważonej konsumpcji i produkcji.
12.5 Do 2030 roku istotnie obniżyć poziom generowania odpadów poprzez prewencję, redukcję, recykling i ponowne użycie.



Zużycie paliw

Auto Partner S.A. posiada flotę samochodową, która jest pewnym źródłem emisji do atmosfery CO₂ oraz innych gazów. W większości używane samochody są nowe i spełniają normy dotyczące emitowanych spalin. Część floty dostawczej obsługiwana jest natomiast przez firmy zewnętrzne.

Źródłem bezpośrednich i pośrednich emisji gazów do atmosfery są również nieruchomości użytkowane przez Grupę. W zależności od zapisów umów emisja traktowana jest jako bezpośrednia (umowy z dostawcami gazów i mediów bezpośrednio ze spółkami Grupy) lub pośrednia (obciążenie Auto Partner S.A. kosztami w ramach kosztów najmu lokali).

Zużycie paliw w Grupie Kapitałowej w roku 2022 (dotyczy Polski)

Rodzaj	Wartość	Jednostka
Benzyna	300 719,34	l
Olej napędowy	147 336,84	l
Gaz płynny prop/but	78 038,94	l

Zużycie paliw w Grupie Kapitałowej w roku 2022 (dotyczy Europy)

Rodzaj	Wartość	Jednostka
Benzyna	384 975,57	l
Olej napędowy	193 083,93	l
Gaz płynny prop/but	81 007,42	l

Wysokość opłat za wprowadzanie gazów i pyłów do atmosfery za rok 2022 to 671,00 zł.

ECOLOGIC

W 2022 roku wdrożyliśmy usługę mobilnego asystenta flotowego i rozpoczęliśmy współpracę z Ecologic. Dzięki temu narzędziu nie tylko usprawniono system zarządzania flotą, ale przede wszystkim rozpoczęto analizę techniki i stylu jazdy kierowców, co pozwoli dążyć do bezpiecznej i ekonomicznej jazdy.

EKO PARTNER



Program EKO Partner, realizowany od dwóch lat przez Auto Partner S.A., to wsparcie dla klientów w zakresie odbioru odpadów oraz prowadzenia dokumentacji BDO.

W projekcie biorą udział wyspecjalizowane w tym zakresie podmioty, z którymi Spółka współpracuje. Na starcie skupiliśmy się na realizacji tej usługi w Warszawie i jej najbliższych okolicach. W roku 2022 postanowiliśmy kontynuować rozszerzanie zasięgu programu, oferując wsparcie w zakresie odbioru odpadów oraz wszystkich czynności związanych z prowadzeniem dokumentacji BDO klientom. Sieć MaXserwis podjęła współpracę z kolejnymi firmami zajmującymi się odbiorem odpadów na południu Polski. W części centralnej i wschodniej, kontynuowano dotychczasową współpracę z firmą „System A-Z” z siedzibą w Warszawie. Nasze siły sprzedażowe (PH) mają dzięki temu programowi dodatkowe narzędzie wsparcia, pomocne klientom z sektora warsztatowego, którzy oczekują od nas nie tylko możliwości wyboru z jak najszerzej oferty części samochodowych, ale także wsparcia

w ich utylizacji zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Oprócz zagwarantowania w ramach programu EKO Partner odbioru odpadów takich jak olej przepracowany, filtry olejowe, paliwowe, zużyte opony czy czy akumulatory, klienci nie muszą na własną rękę szukać firm do pomocy w składaniu wniosków o nadanie indywidualnego numeru BDO, prowadzenia ewidencji czy pomocy w rozliczeniu rocznym przekazanych odpadów. Staramy się za pośrednictwem współpracujących z nami, zapewnić kompleksową pomoc w odbiorze odpadów od naszych klientów na terenie funkcjonowania programu.

W roku 2023 chcielibyśmy rozszerzyć zakres działania EKO Partner na kolejne województwa.

RECYKLOMAT SEGREGUJEMY I ZYSKUJEMY!

*W centrali Auto Partner S.A. – na terenie magazynu – korzystamy z recyklo-
matu. W tej niepozornej maszynie pracownicy zostawiają puste opakowania
plastikowe i szklane, a także puszki po napojach. Na segregacji natomiast zys-
kują zniżki do automatu vendingowego.*

RecykloMAT stanął w AP dzięki współpracy z firmą EcoTech System, operatorem Motywacyjnego Systemu Gospodarki Odpadami – w ramach projektu badawczego Narodowego Centrum Badań i Rozwoju pn. Innowacyjny Kompleksowy System Zbiórki i Recyklingu Odpadów. Projekt ma charakter innowacyjny, prospołeczny i środowiskowy, którego efekty mogą w krótkim czasie wyznaczyć nowoczesną drogę do systemowego wdrażania Circular Economy oraz optymalizacji gospodarki odpadami na terenie całego kraju przy udziale



i korzyściach wszystkich interesariuszy: mieszkańców, administracji państwowej oraz przedsiębiorców.

Urządzenie wraz z systemem motywacyjnym promuje ideę recyklingu oraz zachęca do segregacji odpadów. Maszyna podłączona jest do platformy online, a korzystanie z niej jest bardzo pro-

ste. Każdy chętny może pobrać na swój telefon aplikację mobilną ECO-portfel. RecykloMAT automatycznie sortuje odpady oraz nagradza użytkownika za segregację, przypisując do jego konta w aplikacji odpowiednią ilość ECO-punktów, uprawniających do zniżek przy zakupie produktów z automatu stojącego obok.

KOMPAKTOR

Kluczowym wyzwaniem nowoczesnego świata jest również odpowiednia gospodarka odpadami. Mając na uwadze minimalizację produkowanych śmieci, w Bieruniu korzystamy z prasokontenera – kompaktora, który ułatwia składowanie, gromadzenie oraz wywóz nieczystości. Jego rolą jest zgniatanie surowców wtórnych – przede wszystkim makulatury. Dzięki temu śmieci zajmują znacznie mniej miejsca, przez co spadły koszty ich składowania oraz transportowania.



EUROPEJSKA TAKSONOMIA

Taksonomia UE to system klasyfikacji ustanawiający wykaz działalności gospodarczej zrównoważonej środowiskowo. Jej zadaniem jest ukierunkowanie inwestycji przedsiębiorstw w stronę zrównoważonych inwestycji tak, aby wspierać realizację celów energetycznych UE w horyzoncie 2030 roku i później. Ponadto taksonomia pomaga chronić firmy oraz inwestorów m.in. przed zjawiskiem „greenwashingu”.

Taksonomia dotyczy emitentów, którzy podlegają pod regulacje dyrektywy 2021/95/EU dotyczącej raportowania niefinansowego i zobowiązuje do wykazania we własnych raportach niefinansowych za 2022 rok informacji na temat tego, w jaki sposób i w jakim stopniu działalność Grupy jest związana z działalnością gospodarczą, która kwalifikuje się jako zrównoważona środowiskowo (działalność zgodna z taksonomią/zgodna z systematyką).

Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie taksonomii (systematyki)¹ Grupa ujawnia w swoim raporcie rocznym informacje o udziałach procentowych obrotu/nakładów inwestycyjnych (CAPEX) oraz wydatków operacyjnych (OPEX) powiązanych z działalnościami zrównoważonymi środowiskowo. Kalkulacja kluczowych

wskaźników została przygotowana z zachowaniem należytej staranności i najlepszą wiedzą zgodnie z wymaganiami ustanowionymi w rozporządzeniu delegowanym komisji (UE) 2021/2178².

W celu zakwalifikowania danej działalności jako zrównoważonej środowiskowo, należy określić czy dana działalność spełnia cztery poniższe przesłanki:

- wnoszenie przez działalność istotnego wkładu w realizację co najmniej jednego celu środowiskowego,
- niewyrządzenia przez działalność poważnych szkód dla żadnego z celów środowiskowych,
- prowadzenia działalności z minimalnymi gwarancjami,
- spełnienia technicznych kryteriów kwalifikacji (TKK).

Cele środowiskowe, o których mowa powyżej to:

- łagodzenia zmian klimatu,
- adaptacja do zmian klimatu,
- zrównoważone wykorzystanie i ochrona zasobów wodnych i morskich,
- przejście na gospodarkę o obiegu zamkniętym,
- zapobieganie zanieczyszczeniu i jego kontrola,
- ochrona i odbudowa bioróżnorodność i ekosystemów.

Proces badania zgodności (UE 2021/2139³, UE 2022/1214⁴)

Badanie zgodności z systematyką zostało przeprowadzone metodą czterech kroków i wykonane zostało przez pracowników działu Controllingu oraz Księgowości.

- Identyfikacja – w pierwszym kroku dokonano przeglądu całej działalności Grupy i ustaleniu czy, a jeśli tak, to jakie rodzaje działalności kwalifikują się do systematyki. Przy identyfikacji danej działalności wykorzystano oznaczenia działalności w postaci kodów NACE oraz opisów działalności wymienionych w załącznikach do rozporządzenia delegowanego komisji (UE) 2021/2179 i rozporządzenia delegowanego komisji (UE) 2022/1214.
- Alokacja – kolejny krok polegał na przypisaniu do zidentyfikowanych działalności z kroku pierwszego wartości obrotu, nakładów inwestycyjnych i wydatków operacyjnych.

- Weryfikacja – dla zidentyfikowanych działalności z poprzednich kroków została dokonana analiza czterech przesłanek kwalifikujących daną działalność jako zrównoważoną środowiskowo.
- Kalkulacja – zebrane dane z poprzednich kroków zostały wykorzystane w celu przygotowania tabel zawierających wymagane informacje oraz niezbędnych opisów zgodnie z rozporządzeniem delegowanym komisji (UE) 2021/2178.

Weryfikacja zgodności z technicznymi kryteriami kwalifikacji

Weryfikacja zgodności z TKK przeprowadzona była dla wybranych rodzajów działalności kwalifikujących się do systematyki i polegała na przeprowadzeniu oceny kryteriów istotnego wkładu i niewyrządzenia poważnych szkód oraz weryfikacji stopnia zgodności danej działalności z technicznymi kryteriami kwalifikacyjnymi określonymi w rozporządzeniu (UE) 2021/2179 oraz rozporządzeniu (UE) 2022/1214.

Minimalne gwarancje

Grupa Auto Partner spełnia minimalne gwarancje, o których mowa w artykule 18 rozporządzenia (UE) 2020/852. Warunki spełnienia minimalnych gwarancji zostały sprawdzone zgodnie z raportem unijnej Platformy na rzecz zrównoważonego rozwoju opublikowanego w październiku 2022 roku (Final Report on Minimum Safeguards).

Zgodnie z rekomendacjami niespełnienie Minimalnych Gwarancji oznacza zrealizowanie jednej z czterech przesłanek:

- nieodpowiednie lub nieistniejące procesy należytej staranności w zakresie praw człowieka, w tym praw pracowniczych, korupcji, opodatkowania i uczciwej konkurencji,
- spółka została ostatecznie pociągnięta do odpowiedzialności lub uznana za naruszającą prawo pracy lub prawa człowieka w niektórych rodzajach spraw sądowych z zakresu prawa pracy lub praw człowieka,
- brak współpracy z Krajowym Punktem Kontaktowym OECD (KPK OECD),
- Business and Human Rights Resource Center (BHRRC) podjęło zarzut wobec firmy, a firma nie odpowiedziała na nie w ciągu trzech miesięcy.

Proces weryfikacji spełnienia Minimalnych Gwarancji Grupa przeprowadziła w następujący sposób:

- w odniesieniu do pierwszej przesłanki weryfikacja kompletności procesów należytej staranności odbywała się na podstawie wewnętrznej weryfikacji istnienia i działania elementów procesu należytej staranności wynikających z ram tych procesów zawartych w dokumentach wymienianych w definicji Minimalnych Gwarancji,
- druga przesłanka została zbadana poprzez weryfikację, czy nie zapadły w badanym okresie prawomocne wyroki skazujące podmioty Grupy z zakresu prawa pracy lub praw człowieka,

- w procesie analizy przesłanki trzeciej przeprowadzono weryfikację bazy zgłoszeń KPK OECD, która wykazała brak zaistniałych zgłoszeń w stosunku do Grupy w okresie, którego dotyczyła weryfikacja [mneguidelines.oecd.org/database/],
- w procesie analizy przesłanki czwartej dokonano weryfikacji bazy zgłoszeń BHRRC, która wykazała brak zaistniałych zgłoszeń w stosunku do Grupy w okresie, którego dotyczyła weryfikacja [business-humanrights.org/en/companies].

Zasady rachunkowości

W celu przedstawienia kluczowych wskaźników (Obrót, CAPEX, OPEX) Grupa zastosowała te same zasady rachunkowości, które mają zastosowanie do sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Auto Partner.

Poniżej zaprezentowano opis zasad obliczania poszczególnych wskaźników.

1. Obrót – mianownik stanowiły całkowite przychody osiągnięte przez Grupę w 2022 roku, ujawnione w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów w pozycji „Przychody z umów z klientami” (opisane w nocie 3. skonsolidowanego sprawozdania finansowego). W liczniku wskaźnika Grupa prezentuje przychody z działalności kwalifikującej się do systematyki i zgodniej z nią.

2. CAPEX (nakłady inwestycyjne) – mianownik obejmuje zwiększenie w ciągu roku stanu rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych z wyłączeniem środków trwałych w budowie oraz wartości niematerialnych i prawnych w budowie przed amortyzacją, umorzeniem i wszelkimi aktualizacjami wyceny, w tym wynikającymi z przeszacowania oraz utraty wartości. Poszczególne wartości zostały zaprezentowane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym na 31.12.2022 r. (opisane w notach 10. Rzeczowe aktywa trwałe, 11. Wartości niematerialne). Licznik natomiast wskazuje wartość tej części CAPEX, która dotyczy rodzajów działalności kwalifikującej się do taksonomii i zgodnych z nią.
3. OPEX (wydatki operacyjne) – mianownik wydatków operacyjnych obejmuje koszty służące do bieżącej obsługi aktywów spółki i utrzymaniu ich w dobrej kondycji. Do kosztów operacyjnych zaliczono takie pozycje, jak np.: koszty związane z utrzymywaniem czystości, monitoringiem obiektów, koszty najmu wózków widłowych, koszty eksploatacji floty i urządzeń należących do Grupy. W mianowniku uwzględniono również bieżące naprawy i konserwacje aktywów trwałych będących w dyspozycji Grupy. W liczniku znalazła się ta część OPEX, która dotyczy rodzajów działalności kwalifikujących się do systematyki i zgodnych z nią.

Pozostałe informacje

Wszystkie dane wykorzystane do przygotowania obliczeń pochodziły z systemu finansowo-księgowego Grupy Auto Partner.

Grupa podczas przygotowania danych dotyczących obrotów i nakładów inwestycyjnych uniknęła podwójnego liczenia poprzez dokonanie stosownych wyłączeń konsolidacyjnych zgodnie z zasadami rachunkowości. Dodatkowo Grupa na potrzeby uniknięcia podwójnego liczenia przy kalkulacji wydatków operacyjnych dokonała ich podziału według kodów NACE, przypisując dane pozycje do wyłącznie jednej pozycji.

Analizy przeprowadzane w obrębie systematyki nie zidentyfikowały rodzajów działalności przyczyniających się do realizacji więcej niż jednego celu środowiskowego, wobec czego nie istniała konieczność zastosowania dodatkowych procedur w celu uniknięcia podwójnego liczenia.

W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono brak przesłanek do przeprowadzenia dezagregacji kluczowych wskaźników pomiędzy poszczególnymi jednostkami operacyjnymi Grupy zgodnie z załącznikiem nr I pkt 1.2.2.3 rozporządzenia (UE) 2021/2178.

Grupa nie posiada „planów nakładów inwestycyjnych” w rozumieniu lit. b pkt 1.1.2.2 oraz 1.1.3.2 załącznika nr I do rozporządzenia (UE) 2021/2178.

Działalność związana z energią jądrową i gazem ziemnym (UE 2022/1214)

W wyniku przeprowadzonej analizy Grupa nie zidentyfikowała żadnych kategorii przychodów, wydatków operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych, które można zakwalifikować do działalności gospodarczych, o których mowa w rozporządzeniu delegowanym komisji (UE) 2022/1214 w związku z tym Grupa odstąpiła od publikacji tabel wymienionych w załączniku III do wyżej wymienionego rozporządzenia.

KPI Obrót

Grupa Auto Partner uzyskuje głównie przychody ze sprzedaży części samochodowych. Działalność ta nie została ujęta w systematyce i w związku z tym większość przychodów osiąganych przez Grupę nie kwalifikuje się do taksonomii. Analiza wszystkich rodzajów działalności uwzględnionych w rozporządzeniach dotyczących taksonomii wykazała, że do systematyki wyłącznie kwalifikują się przychody osiągane przez Grupę ze sprzedaży usług logistycznych (0,01% wszystkich przychodów). Dalsza analiza umożliwiła stwierdzenie, że uzyskiwane w ten sposób przychody kwalifikują się do systematyki, ale nie są z nią niezgodne.

KPI CAPEX

Nakłady inwestycyjne realizowane przez Grupę dotyczą głównie najmu kolejnych powierzchni biurowo-magazynowych, leasingu floty pojazdów, modernizacji

istniejących budynków oraz rozwijania zaplecza technicznego w postaci maszyn i urządzeń.

Po dokonaniu analizy wszystkich wydatków inwestycyjnych w Grupie ustalono, że 51,2% nakładów można zakwalifikować do taksonomii.

Poniżej wyszczególniono działalności gospodarcze kwalifikujące się do taksonomii, ale z nią niezgodnych:

- 6.5 Transport motocyklami, samochodami osobowymi i lekkimi pojazdami użytkowymi.
- 7.2 Renowacja istniejących budynków.
- 7.3 Montaż, konserwacja i naprawa sprzętu zwiększającego efektywność energetyczną.
- 7.7 Nabywanie i prawo własności budynków.
- 8.1 Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność.

KPI OPEX

Wydatki operacyjne obliczone zgodnie z zasadami rachunkowości przyjętymi do celów obliczenia kluczowych wskaźników wyniosły w 2022 roku 16,6 mln zł. Z punktu widzenia modelu biznesowego Grupy koszty te stanowiły 0,7% łącznych kosztów działalności rozumianych jako suma kosztów: własnego sprzedaży, sprzedaży i marketingu, magazynowania, zarządu oraz pozostałych kosztów operacyjnych. W związku z tym Grupa zastosowała zwolnienie z obliczania licznika kluczowych wskaźników wyników dotyczących wydatków operacyjnych

ze względu na nieistotność tych pozycji dla modelu biznesowego Grupy.

Poniżej wyszczególniono działalności gospodarcze kwalifikujące się do taksonomii:

- 6.5 Transport motocyklami, samochodami osobowymi i lekkimi pojazdami użytkowymi.
- 7.2 Renowacja istniejących budynków.
- 7.3 Montaż, konserwacja i naprawa sprzętu zwiększającego efektywność energetyczną.

7.7 Nabywanie i prawo własności budynków.

8.1 Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność.

W przypadku wymienionych wydatków stwierdzono niezgodność z systematyką, podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do nakładów inwestycyjnych, na które poniesione były wydatki operacyjne.

1. Rozporządzenie Parlamentu i Rady (UE) 2020/852 z 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje.
2. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2021/2178 z dnia 6 lipca 2021 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 przez sprecyzowanie treści i prezentacji informacji dotyczących zrównoważonej środowiskowo działalności gospodarczej, które mają być ujawniane przez przedsiębiorstwa podlegające art. 19a lub 29a dyrektywy 2013/34/UE, oraz określenie metody spełnienia tego obowiązku ujawniania informacji.
3. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2021/2139 z dnia 4 czerwca 2021 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 poprzez ustanowienie technicznych kryteriów kwalifikacji służących określeniu warunków, na jakich dana działalność gospodarcza kwalifikuje się jako wnosząca istotny wkład w łagodzenie zmian klimatu lub w adaptację do zmian klimatu, a także określeniu, czy ta działalność gospodarcza nie wyrządza poważnych szkód względem żadnego z pozostałych celów środowiskowych.
4. Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2022/1214 z dnia 9 marca 2022 r. zmieniające rozporządzenie delegowane (UE) 2021/2139 w odniesieniu do działalności gospodarczej w niektórych sektorach energetycznych oraz rozporządzenie delegowane (UE) 2021/2178 w odniesieniu do publicznego ujawniania szczegółów informacji w odniesieniu do tych rodzajów działalności gospodarczej.

Obrót tabela: Udział procentowy obrotu z tytułu produktów lub usług powiązanych z działalnością gospodarczą zgodną z taksonomią – ujawnienie dotyczy roku 2022

Działalność gospodarcza	Kod lub kody	Część obrotu	tyś. PLN	%	Kryteria dotyczące istotnego wkładu					Kryteria dotyczące zasady „nie wyrządza poważnych szkód”					Minimalne gwarancje	Udział procentowy obrotu zgodnego z systematyką, rok N	Udział procentowy obrotu zgodnego z systematyką, rok N-1	Kategoria (działalność wspomagająca)	Kategoria („działalność na rzecz przejścia”)	
					Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym	Zanieczyszczenie	Różnorodność biologiczna i ekosystemy	Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym						Zanieczyszczenie
A. Działalność kwalifikująca się do systematyki																				
A.1 Działalność zrównoważona środowiskowo (zgodna z systematyką)																				
Obrót ze zrównoważonej środowiskowo działalności (zgodnej z systematyką)			0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	0%	0%	nd.	nd.
A.2 Działalność kwalifikująca się do systematyki, ale niezrównoważona środowiskowo (działalność niezgodna z systematyką)																				
Usługi transportu drogowego towarów		6.6	387	0,01%																
Obrót z działalności kwalifikującej się do systematyki, ale niezrównoważonej środowiskowo (działalność niezgodnej z systematyką)			387	0,01%																
Razem (A.1 + A.2)			387	0,01%																
B. Działalność niekwalifikująca się do systematyki																				
Obrót z działalności niekwalifikującej się do systematyki			2 835 384	99,99%																
Razem (A + B)			2 835 771	100%																

CAPEX tabela: Udział procentowy nakładów inwestycyjnych z tytułu produktów lub usług powiązanych z działalnością gospodarczą zgodną z taksonomią – ujawnienie dotyczy roku 2022

Działalność gospodarcza	Kod lub kody	Nakłady inwestycyjne	Udział procentowy nakładów inwestycyjnych	Kryteria dotyczące istotnego wkładu						Kryteria dotyczące zasady „nie wyrządza poważnych szkód”						Minimalne gwarancje	Udział procentowy nakładów inwestycyjnych zgodnych z systematyką, rok N	Udział procentowy nakładów inwestycyjnych zgodnych z systematyką, rok N-1	Kategoria (działalność wspomagająca)	Kategoria („działalność na rzecz przejścia”)
				Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym	Zanieczyszczenie	Różnorodność biologiczna i ekosystemy	Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym	Zanieczyszczenie	Różnorodność biologiczna i ekosystemy					
		tyś. PLN	%	%	%	%	%	%	%	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	%	%	E	T
A. Działalność kwalifikująca się do systematyki																				
A.1 Działalność zrównoważona środowiskowo (zgodna z systematyką)																				
Nakłady inwestycyjne z tytułu działalności zrównoważonej środowiskowo (zgodnej z systematyką)		0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	0%	0%	nd.	nd.
A.2 Działalność kwalifikująca się do systematyki, ale niezrównoważona środowiskowo (działalność niezgodna z systematyką)																				
Transport motocyklami, samochodami osobowymi i lekkimi pojazdami użytkowymi	6.5	3 621	3,4%																	
Renowacja istniejących budynków	7.2	6 809	6,3%																	
Montaż, konserwacja i naprawa sprzętu zwiększającego efektywność energetyczną	7.3	300	0,3%																	
Nabywanie i prawo własności budynków	7.7	41 976	39,0%																	
Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność	8.1	2 402	2,2%																	
Nakłady inwestycyjne z tytułu działalności kwalifikującej się do systematyki, ale niezrównoważonej środowiskowo (działalność niezgodnej z systematyką)		55 107	51,2%																	
Razem (A.1 + A.2)		55 107	45,9%																	
B. Działalność niekwalifikująca się do systematyki																				
Nakłady inwestycyjne z tytułu działalności niekwalifikującej się do systematyki		52 549	48,8%																	
Razem (A + B)		107 656	100%																	

OPEX tabela: Udział procentowy wydatków operacyjnych z tytułu produktów lub usług powiązanych z działalnością gospodarczą zgodną z taksonomią – ujawnienie dotyczy roku 2022

Działalność gospodarcza	Kod lub kody	Koszty operacyjne	Udział procentowy wydatków operacyjnych	Kryteria dotyczące istotnego wkładu						Kryteria dotyczące zasady „nie wyrządza poważnych szkód”						Minimalne gwarancje	Udział procentowy wydatków operacyjnych zgodnych z systematyką, rok N-1	Udział procentowy wydatków operacyjnych zgodnych z systematyką, rok N-1	Kategoria (działalność wspomagająca)	Kategoria („działalność na rzecz przejęcia”)		
				Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym	Zanieczyszczenie	Różnorodność biologiczna i ekosystemy	Łagodzenie zmian klimatu	Adaptacja do zmian klimatu	Zasoby wodne i morskie	Gospodarka o obiegu zamkniętym	Zanieczyszczenie	Różnorodność biologiczna i ekosystemy						T/N	T/N
		tyś. PLN	%	%	%	%	%	%	%	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	T/N	%	%				
A. Działalność kwalifikująca się do systematyki																						
A.1 Działalność zrównoważona środowiskowo (zgodna z systematyką)																						
Wydatki operacyjne z tytułu działalności zrównoważonej środowiskowo (zgodnej z systematyką)		0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	nd.	0%	0%	nd.	nd.		
A.2 Działalność kwalifikująca się do systematyki, ale niezrównoważona środowiskowo (działalność niezgodna z systematyką)																						
Transport motocyklami, samochodami osobowymi i lekkimi pojazdami użytkowymi	6.5	0	0%																			
Renowacja istniejących budynków	7.2	0	0%																			
Montaż, konserwacja i naprawa sprzętu zwiększającego efektywność energetyczną	7.3	0	0%																			
Nabywanie i prawo własności budynków	7.7	0	0%																			
Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność	8.1	0	0%																			
Wydatki operacyjne z tytułu działalności kwalifikującej się do systematyki, ale niezrównoważonej środowiskowo (działalność niezgodnej z systematyką)		0	0%																			
Razem (A.1 + A.2)		0	0%																			
B. Działalność niekwalifikująca się do systematyki																						
Wydatki operacyjne z tytułu działalności niekwalifikującej się do systematyki		16 655	100,0%																			
Razem (A + B)		16 655	100%																			

O RAPORCIE

[GRI 2-2, 3-1, 3-2, 2-3]

Informacje podstawowe dotyczące raportowania

Niniejsze sprawozdanie jest czwartym publikowanym przez nas. Tym razem powstało w oparciu o standard GRI 2021, czyli międzynarodowy standard raportowania niefinansowego.

Oznacza to, że przy przygotowaniu sprawozdania kierowaliśmy się zasadami przejrzystości i wiarygodności prezentowanych treści.

Dokument obejmuje cały rok kalendarzowy, tj. od 1 stycznia do 31 grudnia 2022 roku.

Zakres raportu obejmuje wszystkie spółki Grupy Kapitałowej. Zawarte w nim dane dotyczą spółek prowadzących działalność operacyjną, tj. Auto Partner S.A., MaXgear Sp. z o.o., AP Auto Partner CZ s.r.o.

W okresie objętym raportowaniem nie odnotowano znaczących zmian w zakresie struktury, formy własności czy łańcucha dostaw.

INDEKS WSKAŹNIKÓW GRI		
Nr wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Strona
2-1	Nazwa organizacji	6-7, 10-11, 14-15
	Opis działalności, marki, usługi	
	Lokalizacja siedziby głównej organizacji	
2-2	Lista wszystkich podmiotów uwzględnionych w Raporcie	114
2-3	Okres, który obejmuje treść Raportu	114
	Częstotliwość publikowania Raportu	
2-6	Opis działalności, produktów, usług, obsługiwanych rynków, łańcucha dostaw, relacji z partnerami biznesowymi	6, 22-25, 70-71
2-7	Całkowita liczba pracowników w podziale na płeć oraz region z uwzględnieniem pracowników pełnoetatowych i półetatowych	45-47
2-9	Struktura i skład najwyższej jednostki zarządzającej	12-13
2-23	Zobowiązania dotyczące polityk spółki	16-19, 72-73
2-28	Stowarzyszenia członkowskie	21
2-29	Podejście do zaangażowania interesariuszy	26-27
2-30	Układy zbiorowe	26-27
3-1	Proces określania istotnych tematów	114
3-2	Lista istotnych tematów	114
3-3	Zarządzanie tematami istotnymi	16-19, 44, 48, 61-62, 94
201-1	Bezpośrednia wartość ekonomiczna wytworzona i podzielona	8-9
205-2	Komunikacja i szkolenia w zakresie procedur antykorupcyjnych, w tym:	76-77
	Łączna liczba i odsetek operacji poddanych ocenie pod kątem ryzyka związanego z korupcją	
	Łączna liczba członków organu zarządzającego i pracowników, którzy ukończyli szkolenie dot. polityk i procedur antykorupcyjnych	
205-3	Potwierdzone przypadki korupcji i podjęte działania	76-77
401-1	Łączna liczba pracowników nowozatrudnionych i łączna liczba odejść w podziale na płeć	45-47

401-2	Świadczenia dodatkowe (benefity) zapewniane pracownikom	50-51
404-1 niepełny	Średnia liczba godzin szkoleniowych przypadająca na pracownika w ciągu roku	49
403-1	System zarządzania bezpieczeństwem i ochroną pracy	54-55
403-5	Szkolenie pracowników w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy	54-55
403-6	Promowanie zdrowia wśród pracowników	54-55
403-9	Urazy w pracy, w tym:	54-55
	Wskaźnik liczby wypadków w podziale na ciężkie, śmiertelne, zbiorowe i inne	
	Ilość dni straconych	
	Wskaźnik częstości wypadków	
406-1	Całkowita liczba przypadków dyskryminacji oraz podjęte działania naprawcze	52-53
306-2	Całkowita waga odpadów	96-97

PONIŻEJ PRZEDSTAWIAMY LISTĘ ZAGADNIENÍ NIEFINANSOWYCH WYMAGANYCH USTAWĄ O RACHUNKOWOŚCI WRAZ Z ODNIESIENIEM DO ROZDZIAŁÓW I NUMERÓW STRON, NA KTÓRYCH OPISUJEMY WYMAGANE INFORMACJE.

Wymaganie	Rozdział	Strona
Opis modelu biznesowego	Auto Partner z bliska • Model biznesowy	10-11
Opis zarządzania ryzykami zidentyfikowanymi jako istotne	• Zasady zarządzania	16-19
Opis polityk, procedur należytej staranności oraz rezultatów związanych z działalnością w odniesieniu do zagadnień pracowniczych	Pracownicy • Aspekty ryzyka i podejście zarządcze • Zatrudnienie w Grupie Auto Partner • Rozwój pracowników • Bezpieczeństwo i higiena pracy • W trosce o zdrowie	44-51, 54-55

Opis polityk, procedur należytej staranności oraz rezultatów związanych z działalnością jednostki w odniesieniu do środowiska naturalnego	Środowisko • Aspekty ryzyka i podejście zarządcze • Odpady • Zużycie paliw	94-113
Opis polityk, procedur należytej staranności oraz rezultatów związanych z działalnością jednostki w odniesieniu do przeciwdziałania korupcji	Rynek • Przeciwdziałanie korupcji	76-77
Opis polityk, procedur należytej staranności oraz rezultatów związanych z działalnością w odniesieniu do praw człowieka	Pracownicy • Przeciwdziałanie dyskryminacji i mobbingowi	52-53
Opis polityk, procedur należytej staranności oraz rezultatów związanych z działalnością w odniesieniu do zagadnień społecznych	• Działalność społeczna i dobroczynna	30-43



Auto Partner S.A.
ul. Ekonomiczna 20
43-150 Bieruń

