

Wyniki finansowe Grupy Auto Partner

1 H 2026

17 września 2026 r.



Zastrzeżenie prawne

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które Auto Partner SA uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. Auto Partner SA nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Auto Partner SA.

Agenda prezentacji

1. O Grupie Auto Partner

2. Otoczenie rynkowe

3. Wyniki finansowe

4. Podsumowanie





O Grupie Auto Partner

Zarząd Grupy



Aleksander Górecki

Prezes Zarządu/Założyciel spółki

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.



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.



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.



Tomasz Werbiński

Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy

Od 2019 roku pełni funkcję Dyrektora Finansowego spółki, od grudnia 2022 roku także Członka Zarządu. Odpowiedzialny za obszar finansów spółki.

Grupa Auto Partner w skrócie



Jeden z największych w Polsce dystrybutorów części samochodowych - blisko **10% udział na rynku**



Blisko 53% sprzedaży realizowanej za granicą



Ponad **350 000 referencji** w ofercie



Rosnąca sieć dystrybucji – około **200 tys. mkw** powierzchni magazynowej



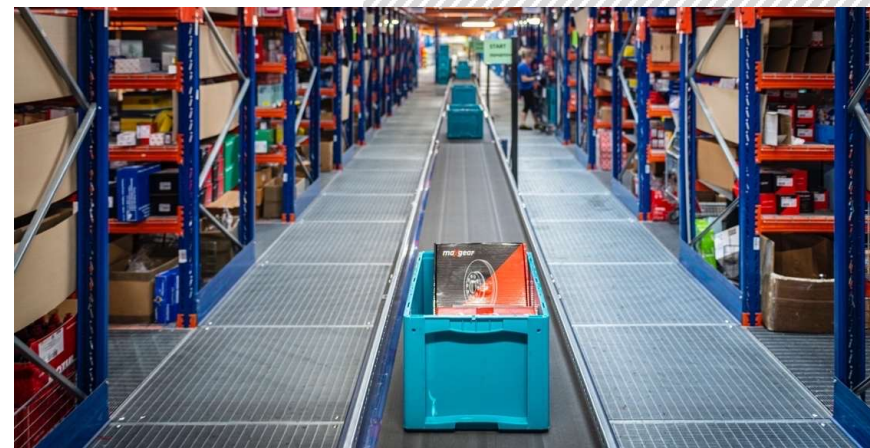
Silne marki własne (m.in. **maXgear**), generujące ok. 17% sprzedaży



Sieć zrzeszonych warsztatów **MaXserwis** (ponad 560)

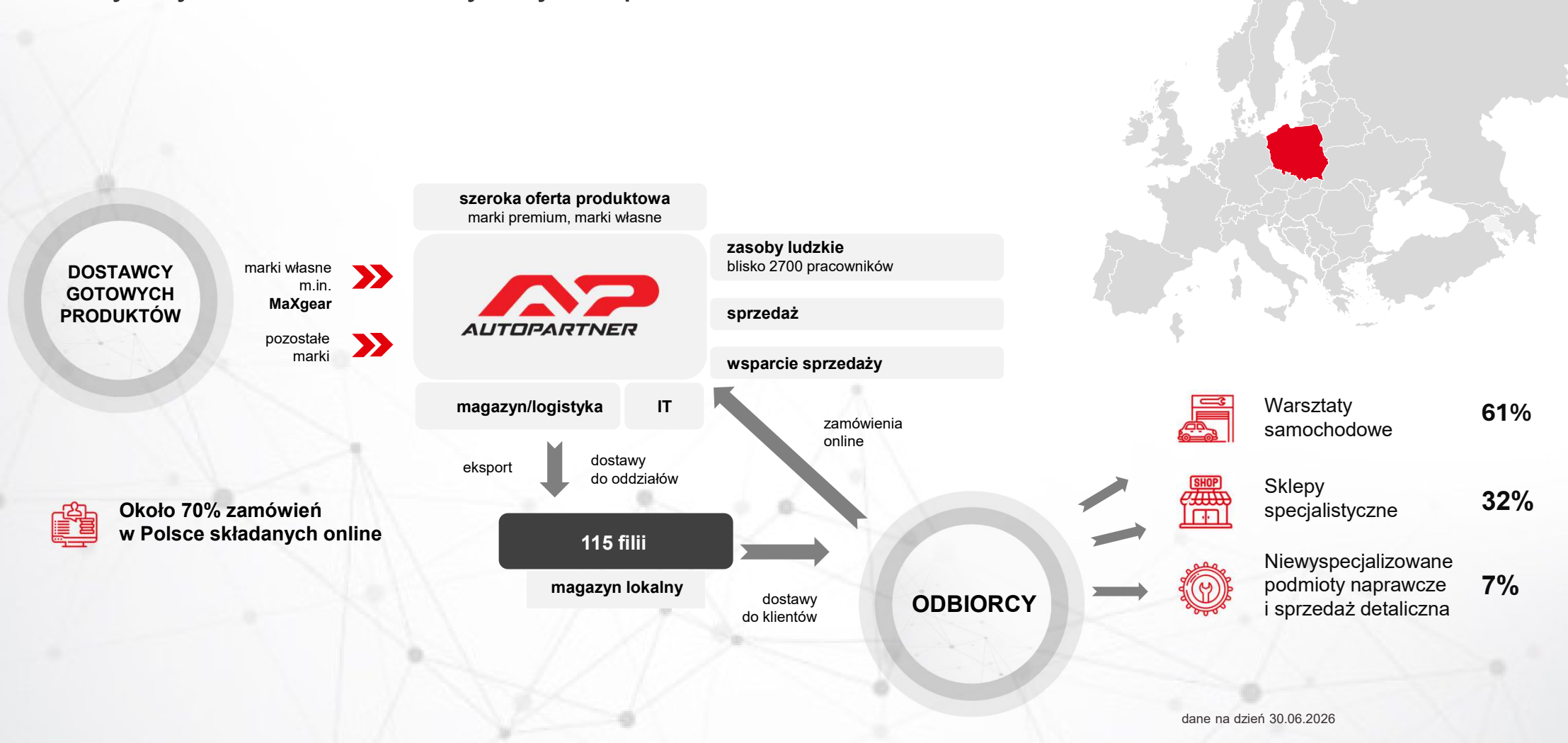


Członek międzynarodowej Grupy zakupowej **GlobalOne**

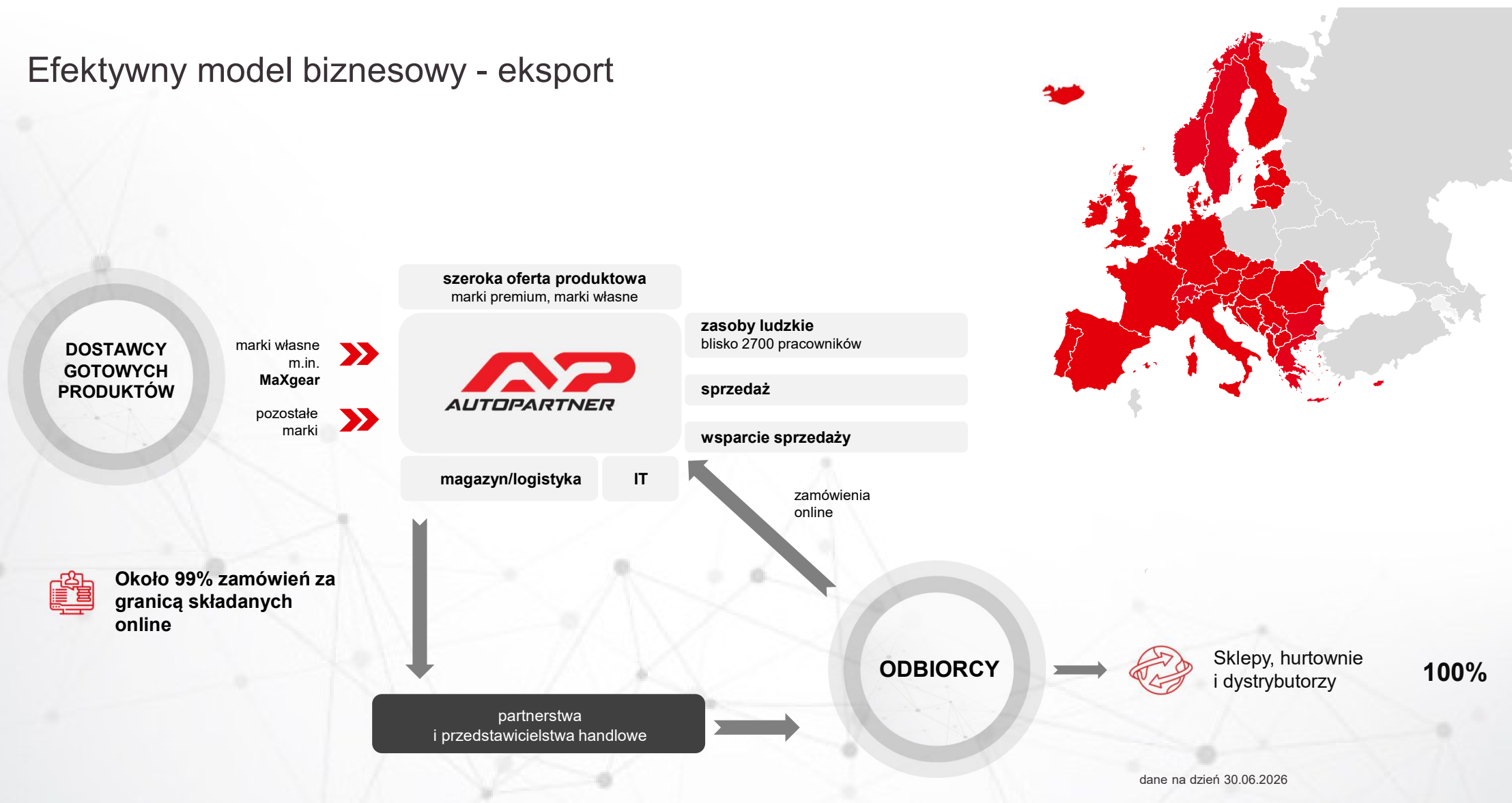


www.autopartner.com

Efektywny model biznesowy – rynek polski



Efektywny model biznesowy - eksport



Kluczowe wydarzenia w 1H 2026 roku



Wzrost sprzedaży o 11% do niemal **2,46 mld zł**, rekordowe przychody w pierwszym półroczu



Wzrosty zarówno w Polsce **(+6,7%)** jak i na rynkach zagranicznych **(+15,2%)**



Solidne poziomy rentowności przy dynamicznie rosnącej skali działania: marża brutto ze sprzedaży po 1H 2026 roku na poziomie **28,6%**, w drugim kwartale **29,3%**



Dalsze umacnianie ekspansji zagranicznej – eksport stanowiący blisko **53%** przychodów



Osiągnięcie **pełnej operacyjności** przez centrum dystrybucyjne w **Zgorzelcu**



Podpisanie we wrześniu br. umowy dot. utworzenia na terenie **Niemiec centrum logistyczno-magazynowego** o powierzchni ok. **24,3 tys. mkw**



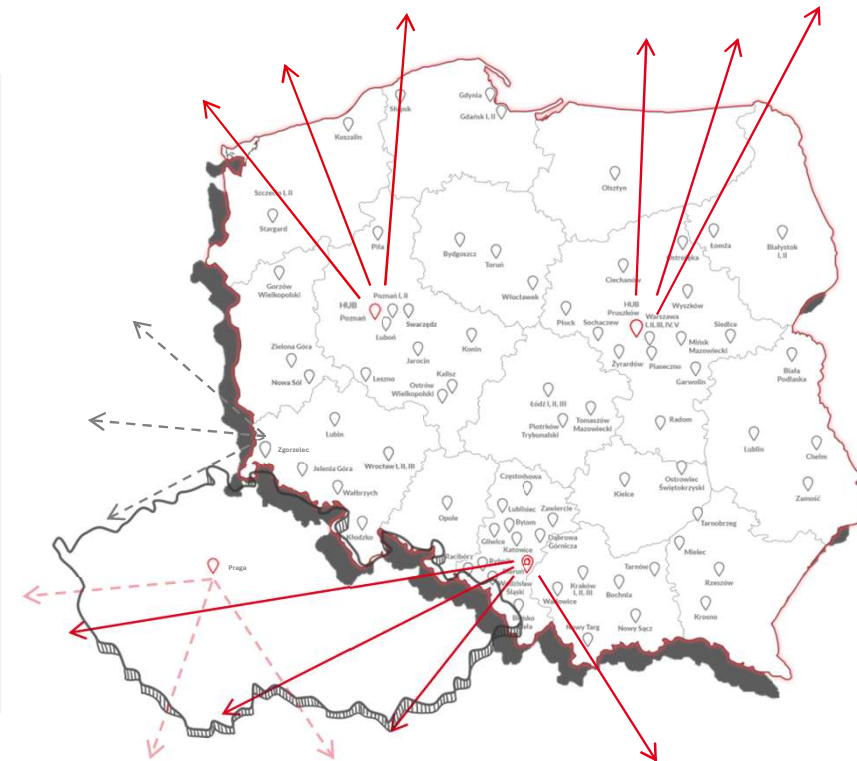
Rozbudowana sieć dystrybucji

Zinformatyzowana logistyka - dostawy do rozproszonych klientów z częstotliwością **2-8 razy dziennie** (tryb just-in-time)

Sprzedaż krajowa i eksport obsługiwane przez magazyn centralny w Bieruniu, centrum dystrybucyjne w Pruszkowie oraz HUB w Poznaniu

Sieć **115 filii** pokrywających wszystkie regiony Polski

Spółka zależna prowadząca **dwie filie w Czechach**



Rosnąca powierzchnia magazynowa



52 tys. m²

Centrum w Bieruniu

13,5 tys. m²

Centrum logistyczno-dystrybucyjne
(HUB) w Poznaniu

24 tys. m²

Magazyn w Mysłowicach

33 tys. m²

Centrum Dystrybucyjne
w Zgorzelcu

12,5 tys. m²

Magazyn w Pruszkowie

5 tys. m²

Magazyn w Niemczech

57 tys. m²

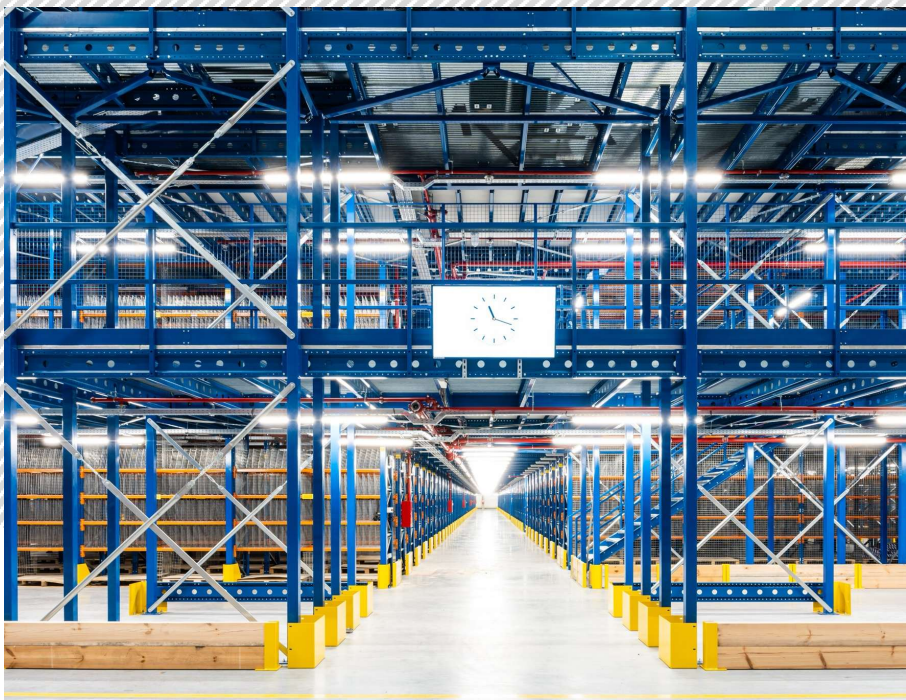
Magazyny lokalne
w ramach filii (115 filii)

1,2 tys. m²

Dwie filie w Pradze
(Czechy)

Centrum dystrybucyjne w Zgorzelcu w pełni operacyjne

- Osiągnięcie pełnej operacyjności w 2Q 2026 roku
- Drugie największe i jednocześnie **najbardziej zaawansowane technologicznie** centrum logistyczno-magazynowe Grupy
- Największa inwestycja w historii Grupy zwiększająca zaplecze magazynowe o **33 tys. m²** czyli o blisko **30%** (z wyłączeniem magazynów lokalnych w filiach)
- **Strategiczna** lokalizacja przy granicy niemieckiej, **wzmacniająca potencjał sprzedaży eksportowej** na rynkach Europy Zachodniej



Szeroka **automatyzacja** procesów logistycznych

Dwa sortery o maksymalnej wydajności **3,5 tys. paczek na godzinę** każdy

Jednoczesna obsługa około **50 samochodów – wysyłka** nawet **200 palet** w tym samym czasie

17-proc. udział marek własnych i na wyłączność w przychodach

Marki własne Auto Partner

maXgear®

ponad **35 000**
dostępnych referencji

19
lat doświadczenia

80
grup asortymentowych

Części samochodowe
i motocyklowe

ROCKS®

2 000
dostępnych produktów

10
lat doświadczenia

Wypożyczenie
warsztatów: narzędzia
i elektronarzędzia

Marki dystrybuowane na wyłączność przez Auto Partner

quaro®

ponad **3 500**
dostępnych referencji

Elementy układu
hamulcowego

RYMEC

ponad **2 000**
różnych zastosowań do
kompletów sprzętów

Układy przeniesienia
napędu



www.autopartner.com



Rozwijająca się własna sieć serwisowa

Sieć zrzeszonych
warsztatów
MaXserwis,
to **ponad 560**
warsztatów

W 2026 roku
planowane znaczące
rozbudowanie
sieci





Otoczenie rynkowe

Otoczenie rynkowe

POLSKA

- **560** pojazdów przypada na 1 000 mieszkańców w Polsce (ACEA)
- W 1H 2026 r. **liczba rejestracji nowych aut osobowych wzrosła o 9,4% r/r** (PZPM i KPMG)
- **Przeciętny wiek samochodu osobowego to 15,2 lata** (ACEA)
- W czerwcu 2026 r. ceny używanych samochodów osobowych wyniosły średnio ok. **50,7 zł** (AAA Auto)
- **Stopa bezrobocia rejestrowanego** na koniec czerwca 2026 r.: **5,8%** (GUS)
- **PKB w 2Q 2026 r.: 3,9% r/r** (GUS)

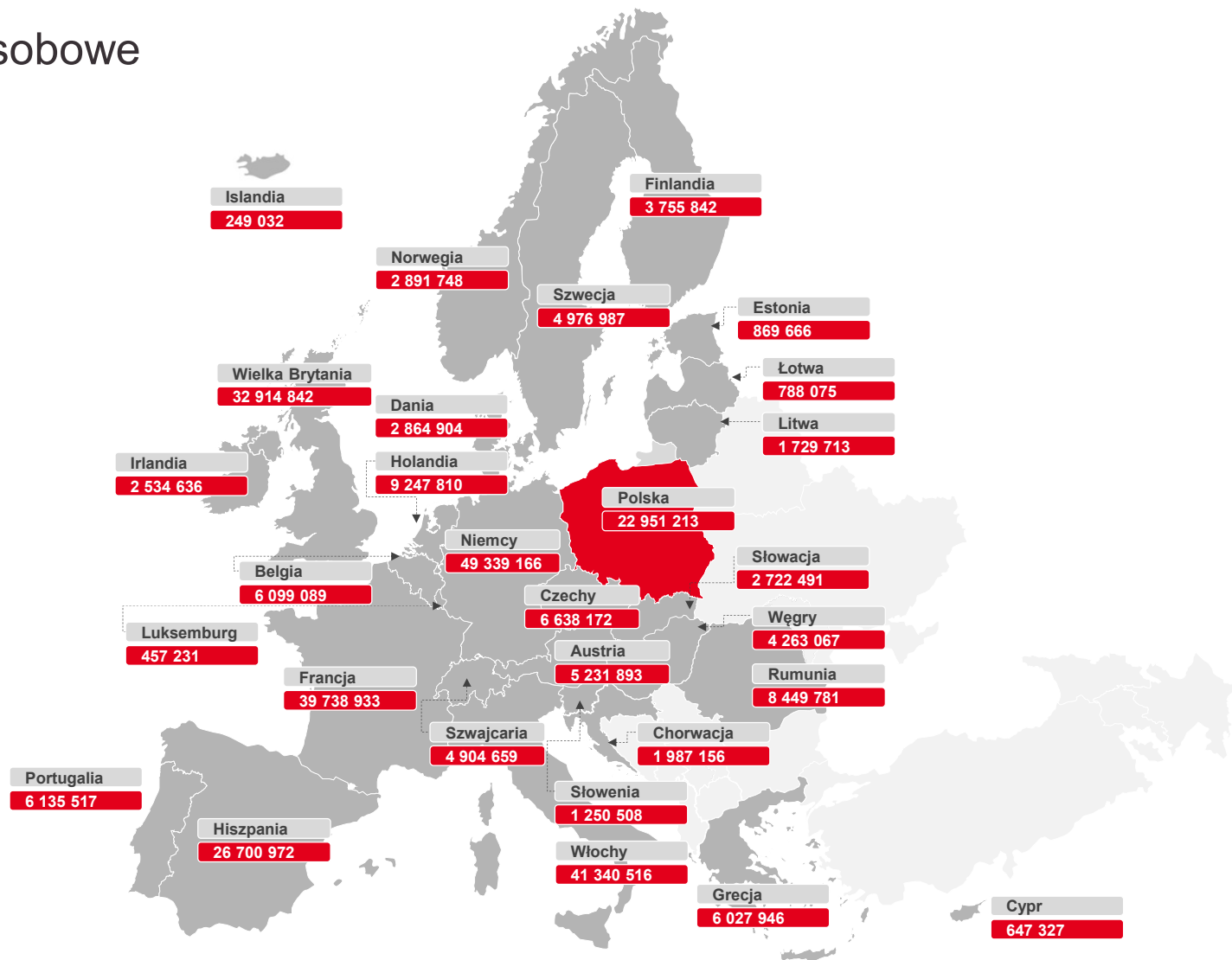
EUROPA (Unia Europejska)

- **570** pojazdów przypada na 1 000 mieszkańców w Unii Europejskiej (ACEA)
- ACEA: w 1H 2026 **liczba rejestracji nowych samochodów w UE wzrosła o 5,7%** (ACEA)
- Według ACEA w 1H 2026 r. **udział nowych samochodów elektrycznych w rynku UE wyniósł 20,7%** ogółu
- **Przeciętny wiek samochodu osobowego w UE: 12,7 lat** (ACEA)
- **Stopa bezrobocia UE to 6%** w czerwcu 2026 r. (Eurostat)
- **PKB UE w 2Q 2026 r.: ok. 1,2% r/r** (Eurostat, szacunki)

Zarejestrowane samochody osobowe

297 690 892

samochodów osobowych zarejestrowanych
w 29 europejskich krajach pod koniec
2024 roku



Źródło: Eurostat, dane za 2024 rok



www.autopartner.com



Wyniki finansowe

Bardzo dobre wyniki za 1H 2026 rok

PRZYCHODY

2 458,9

mln PLN

+11,0%

EBITDA

245,7

mln PLN

+46,7%

EBIT

212,4

mln PLN

+53,5%

ZYSK NETTO

156,2

mln PLN

+60,8%

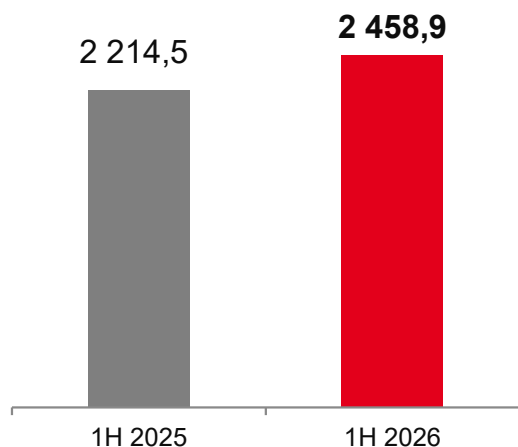


Dynamiczny wzrost sprzedaży w 1H 2026 roku

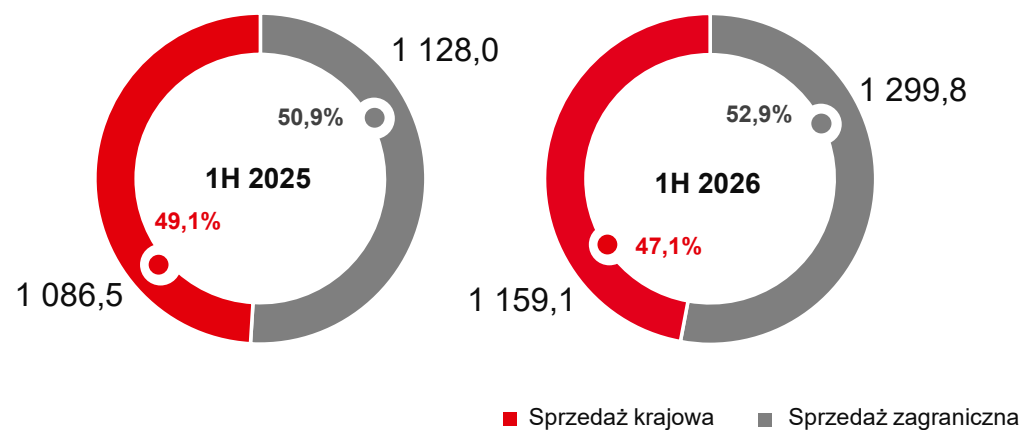
- **+11,0% r/r** wzrost przychodów ze sprzedaży
- Większy udział sprzedaży zagranicznej niż krajowej w przychodach

- Czynniki mające pozytywny wpływ na sprzedaż:
 - odpowiednia polityka cenowa
 - rozszerzanie asortymentu
 - lepsze dopasowanie asortymentu do potrzeb klientów z różnych segmentów cenowych
 - osiągnięcie pełnej operacyjności przez Centrum w Zgorzelcu

Sprzedaż 1H 2026 [mln zł]



Sprzedaż geograficznie [mln zł]



Silna sprzedaż w Polsce i w eksporcie

- Wzrost sprzedaży zagranicznej **+15,2% r/r**
- Wzrost sprzedaży w Polsce **+6,7% r/r**



Dalsze zwiększanie skali działalności

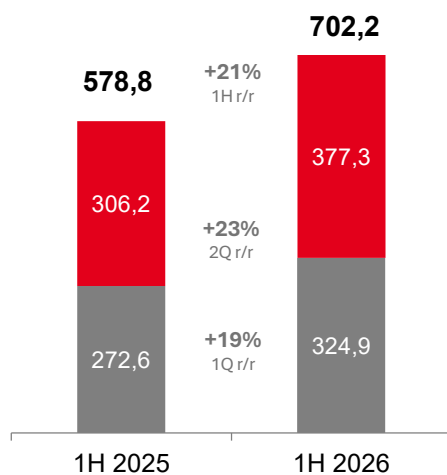
- Rekordowe przychody, niemal 1,29 mld zł w 2Q 2026 roku – **najlepszy kwartał w historii Grupy**



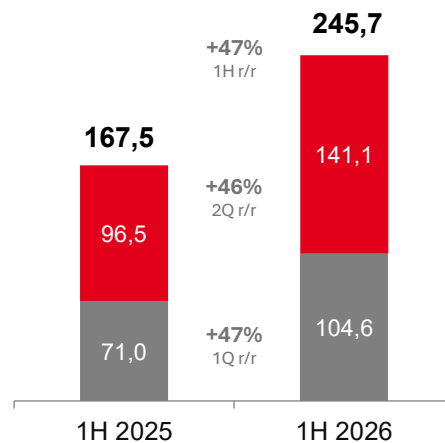
Solidna zyskowność

- Istotny wzrost rentowności brutto na sprzedaży (28,6% vs 26,1%), na co wpływ miało:
 - impulsy inflacyjne (zwłaszcza wskutek sytuacji w Cieśninie Ormuz), w tym znaczące podwyżki cen u dostawców asortymentu olejowego
 - wzrost średniego kursu EUR/PLN na przestrzeni całego okresu
- Tempo wzrostu kosztów operacyjnych się na poziomie zbliżonym do tempa wzrostu przychodów, dzięki utrzymywaniu ogólnej, wysokiej dyscypliny kosztowej, jak najlepszemu wykorzystaniu zasobów ludzkich oraz inwestycjom w automatyzację procesów
- Wzrost zysku netto o 60,8% - poza ww. czynnikami pozytywny wpływ spadku kosztów finansowych (spadek stóp WIBOR r/r)

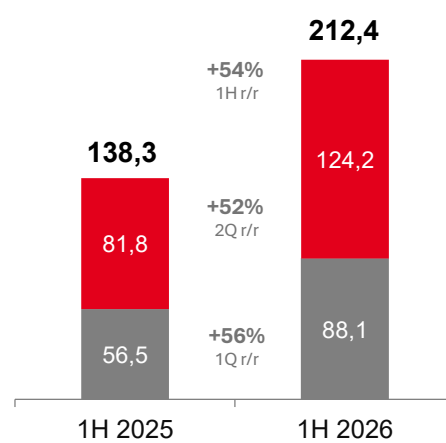
Zysk brutto ze sprzedaży
[mln zł]



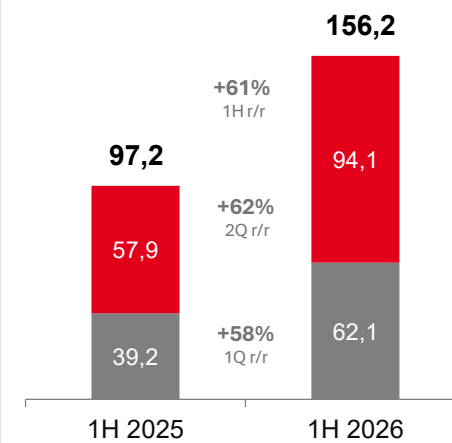
EBITDA
[mln zł]



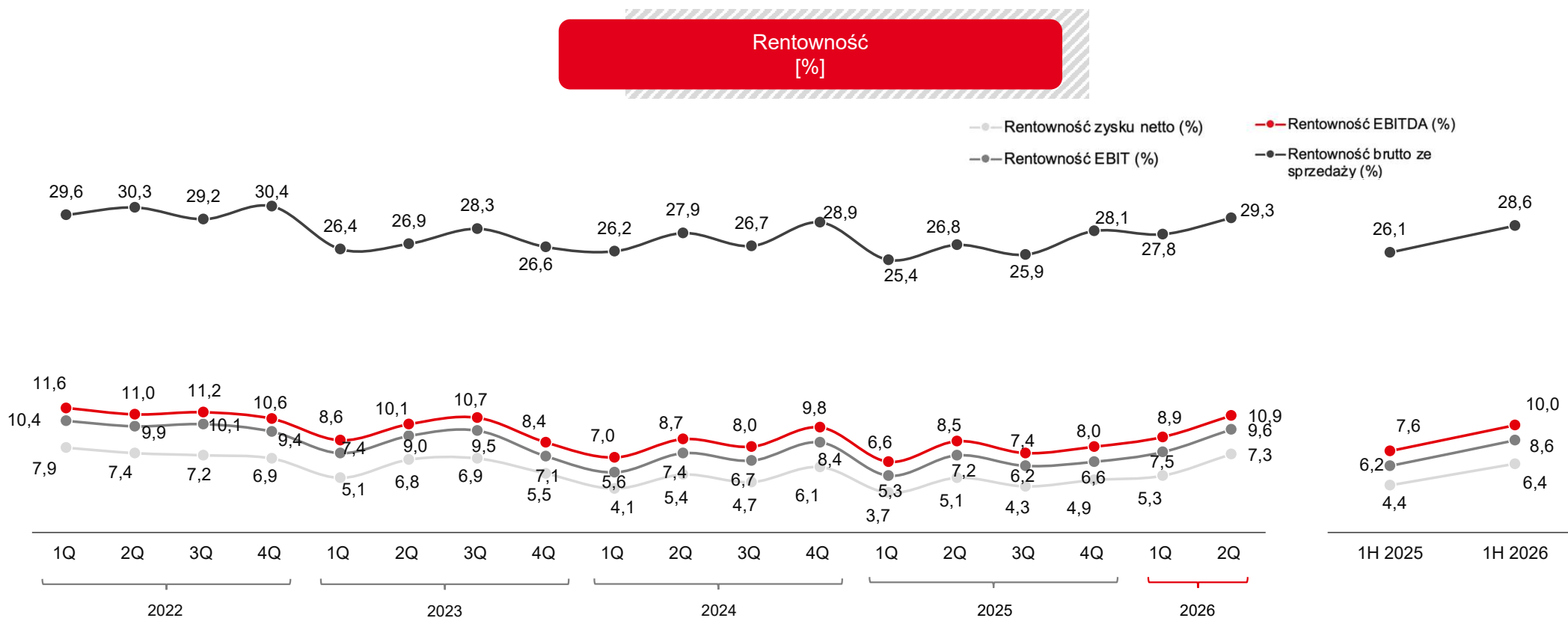
EBIT
[mln zł]



Zysk netto
[mln zł]

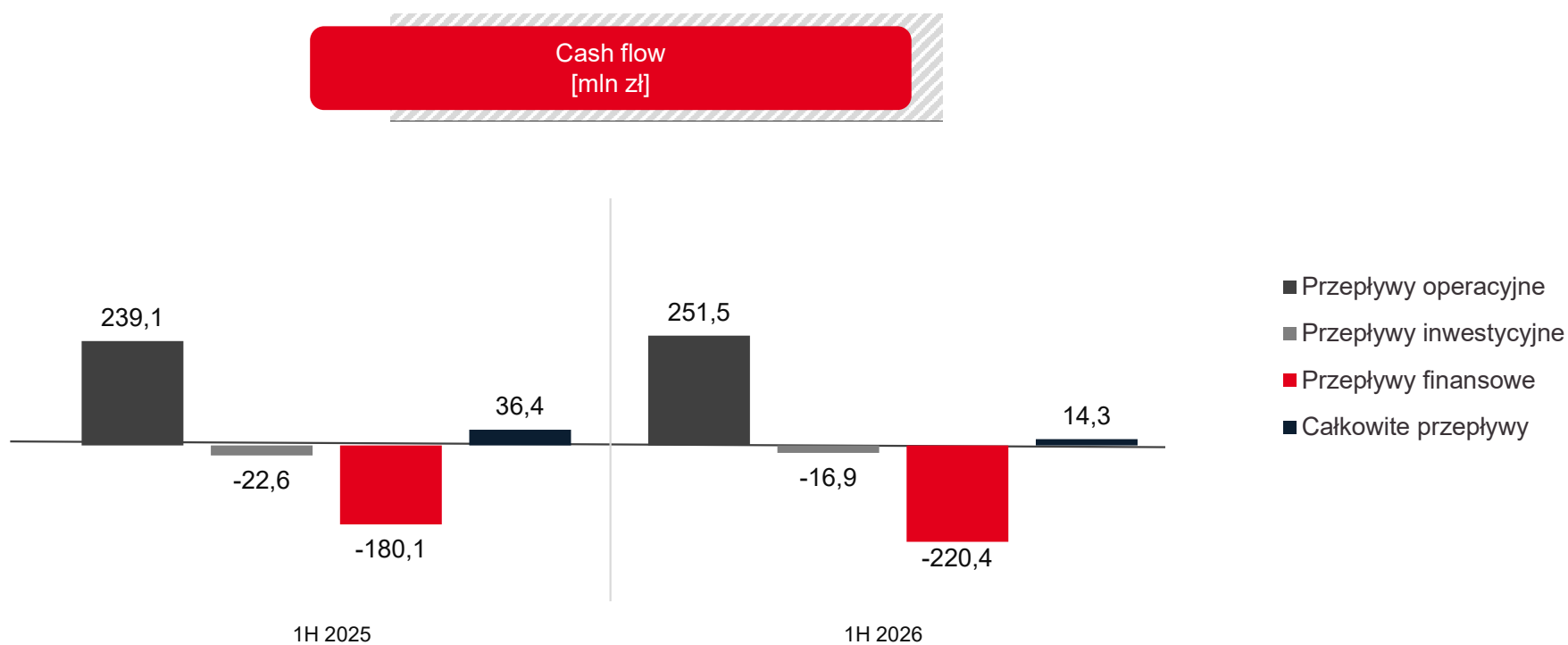


Wzrost rentowności pomimo zmiennego otoczenia rynkowego



Cash flow

- Stabilna sytuacja płynnościowa Grupy



Stabilny poziom zapasów

- Bardzo dobry wskaźnik rotacji zapasów: **131 dni** vs **126** rok wcześniej (na 30.06.2026 r.)



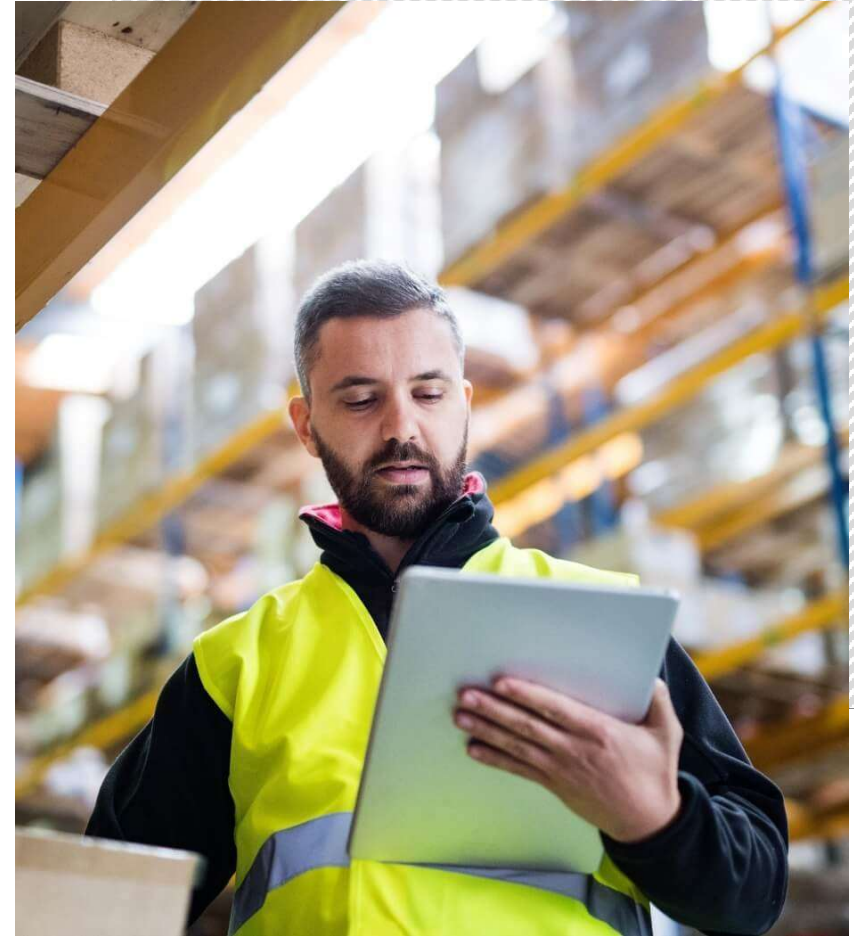
* zapasy i aktywa z tytułu prawa do zwrotu towarów



Podsumowanie

Podsumowanie

- **Rekordowe przychody** ze sprzedaży po pierwszym półroczu – **2,46 mld zł**
- Znacząca **poprawa rentowności**
- Utrzymywanie **niskiego zadłużenia** (dług netto/ EBITDA = **0,9x**)
- **Dobre perspektywy** dla rynku dystrybucji części
- **Wysoka dyscyplina kosztowa** i inwestycje w **automatyzację procesów**
- **Dalszy wzrost skali działalności**
- Osiągnięcie **pełnej operacyjności** przez centrum dystrybucyjne **w Zgorzelcu**
- Podpisanie we wrześniu br. umowy dot. utworzenia na terenie **Niemiec centrum logistyczno-magazynowego** o powierzchni ok. **24,3 tys. mkw**





DZIĘKUJEMY!

ul. Ekonomiczna 20
43-150 Bieruń
www.autopartner.com

