Wyniki finansowe Grupy Auto Partner

1-3Q 2026



19 listopada 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



AUTOPARTNER



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.



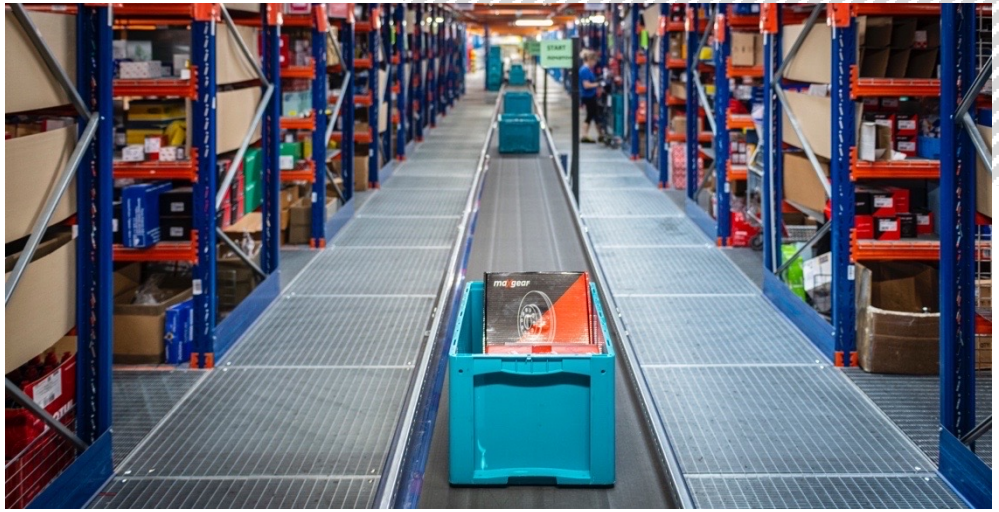
Tomasz Werbiński
Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy

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**
- **52% sprzedaży** realizowanej za granicą
- Ponad **350 000 referencji** w ofercie
- Rosnąca sieć dystrybucji – około **200 tys. mkw** powierzchni magazynowej (stan na 30.09.2026)
- Silne marki własne (m.in. **maXgear),** generujace ok. 17% sprzedaży
- Sieć zrzeszonych warsztatów **MaXserwis** (ponad 560)
- Członek międzynarodowej Grupy zakupowej **GlobalOne**





Efektywny model biznesowy – rynek polski



DOSTAWCY GOTOWYCH PRODUKTÓW

marki własne m.in. **MaXgear**

pozostałe marki

szeroka oferta produktowa
marki premium, marki własne

AUTOPARTNER

zasoby ludzkie
blisko 2700 pracowników

sprzedaż

wsparcie sprzedaży

magazyn/logistyka

IT

eksport

dostawy do oddziałów

114 filii

magazyn lokalny

zamówienia online

dostawy do klientów

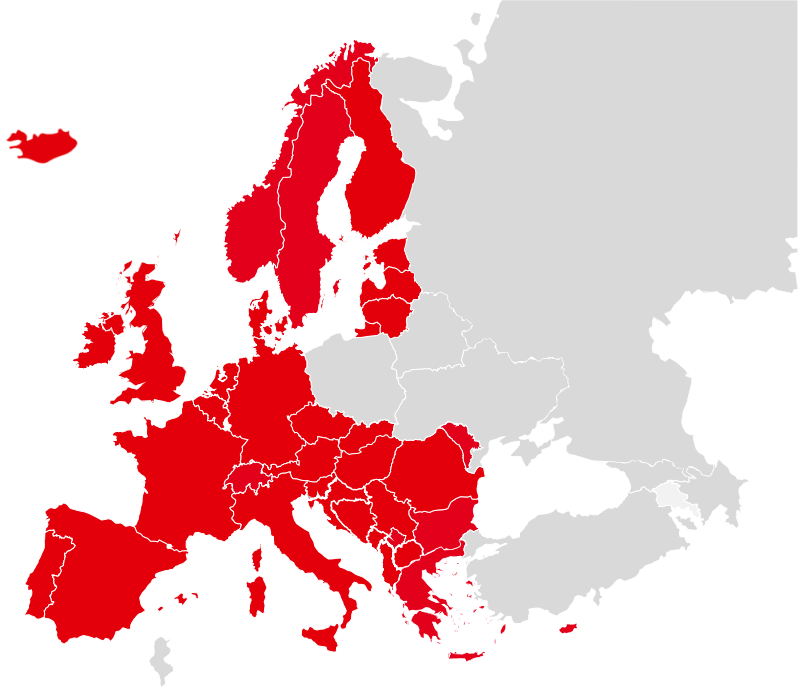
ODBIORCY

Około 70% zamówień w Polsce składanych online

Warsztaty samochodowe	**61%**
Sklepy specjalistyczne	**32%**
Niewyspecjalizowane podmioty naprawcze i sprzedaż detaliczna	**7%**

dane na dzień 30.09.2026

Efektywny model biznesowy - eksport



DOSTAWCY GOTOWYCH PRODUKTÓW

marki własne m.in. **MaXgear**

pozostałe marki

szeroka oferta produktowa
marki premium, marki własne

AUTOPARTNER

zasoby ludzkie
blisko 2700 pracowników

sprzedaż

wsparcie sprzedaży

magazyn/logistyka

IT

zamówienia online

Około 99% zamówień za granicą składanych online

partnerstwa i przedstawicielstwa handlowe

ODBIORCY

Sklepy, hurtownie i dystrybutorzy

100%

dane na dzień 30.09.2026

Kluczowe wydarzenia w 1-3Q 2026 roku

Wzrost sprzedaży o 11% do niemal **3,72 mld zł,** rekordowe przychody po trzech kwartałach

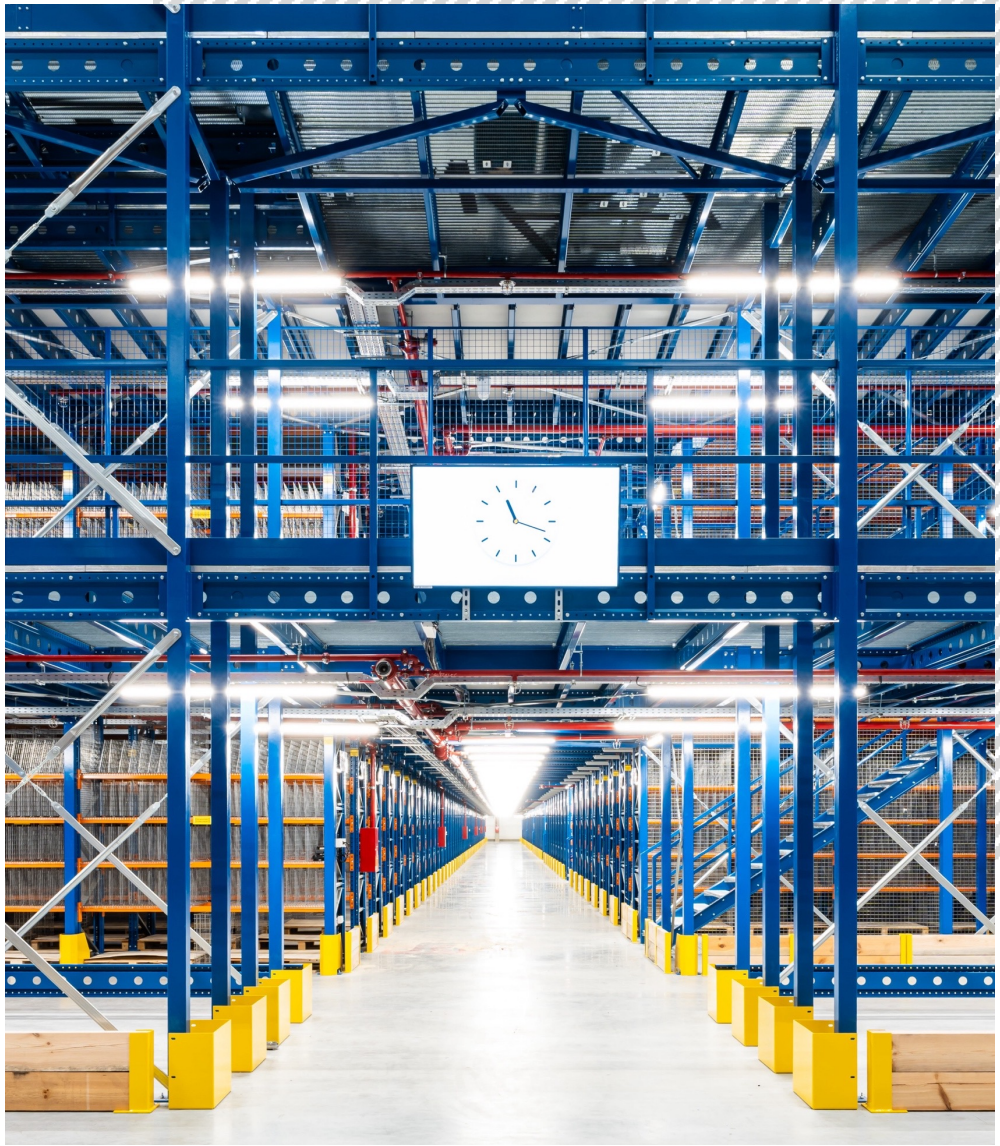
Wzrosty zarówno w Polsce **(+7,8%)** jak i na rynkach zagranicznych **(+14,2%)**

Solidne poziomy rentowności przy dynamicznie rosnącej skali działania: marża brutto ze sprzedaży po 3Q 2026 roku na poziomie **29,0%,** w trzecim kwartale **29,8%**

Dalsze umacnianie ekspansji zagranicznej – eksport stanowiący **52%** 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**



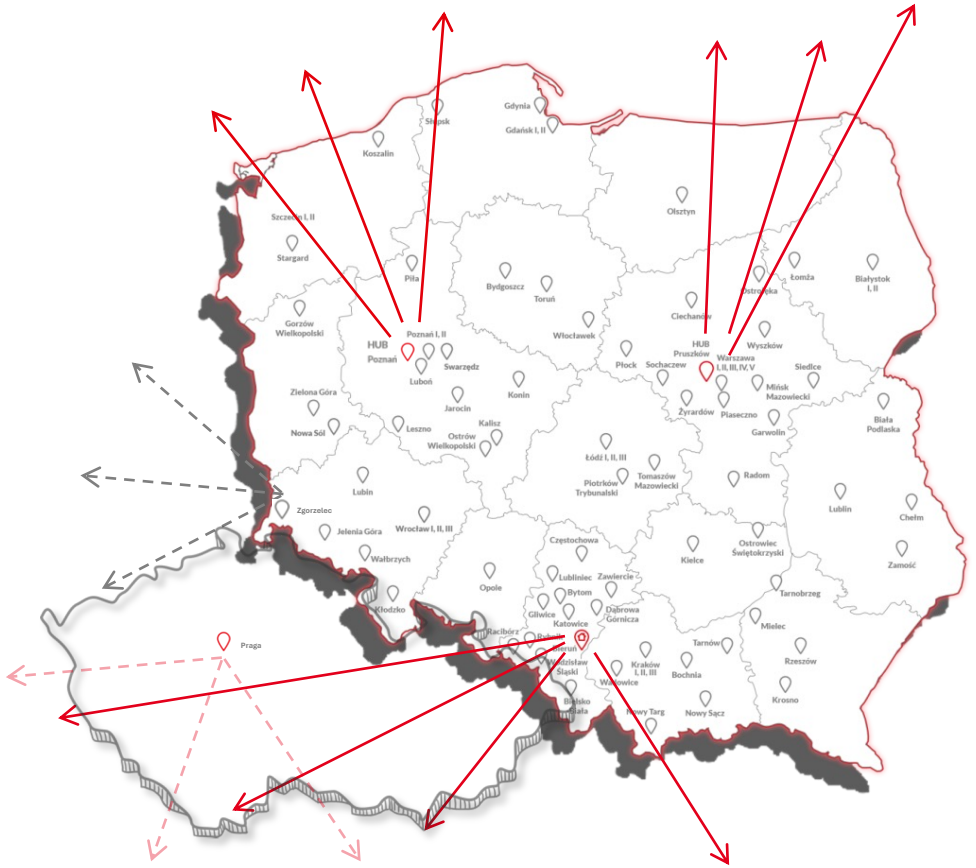
Rozbudowana sieć dystrybucji

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 **114 filii** pokrywających wszystkie regiony Polski

Spółka zależna prowadząca **dwie filie w Czechach**



Obecna powierzchnia magazynowa



52 tys. m²

Centrum w Bieruniu

12,5 tys. m²

Magazyn w Pruszkowie

13,5 tys. m²

Centrum logistyczno-dystrybucyjne (HUB) w Poznaniu

5 tys. m²

Magazyn w Niemczech

24 tys. m²

Magazyn w Mysłowicach

57 tys. m²

Magazyny lokalne w ramach filii **(114 filii)**

33 tys. m²

Centrum Dystrybucyjne w Zgorzelcu

1,2 tys. m²

Dwie filie w Pradze (Czechy)

Planowany dalszy rozwój powierzchnii magazynowej



52 tys. m²

Centrum w Bieruniu

12,5 tys. m²

Magazyn w Pruszkowie

13,5 tys. m²

Centrum logistyczno-dystrybucyjne (HUB) w Poznaniu

5 tys. m²

Magazyn w Niemczech

24 tys. m²

Magazyn w Mysłowicach

57 tys. m²

Magazyny lokalne w ramach filii **(114 filii)**

33 tys. m²

Centrum Dystrybucyjne w Zgorzelcu

1,2 tys. m²

Dwie filie w Pradze (Czechy)

24,3 tys. m²

Centrum logistyczno-magazynowe w Niemczech

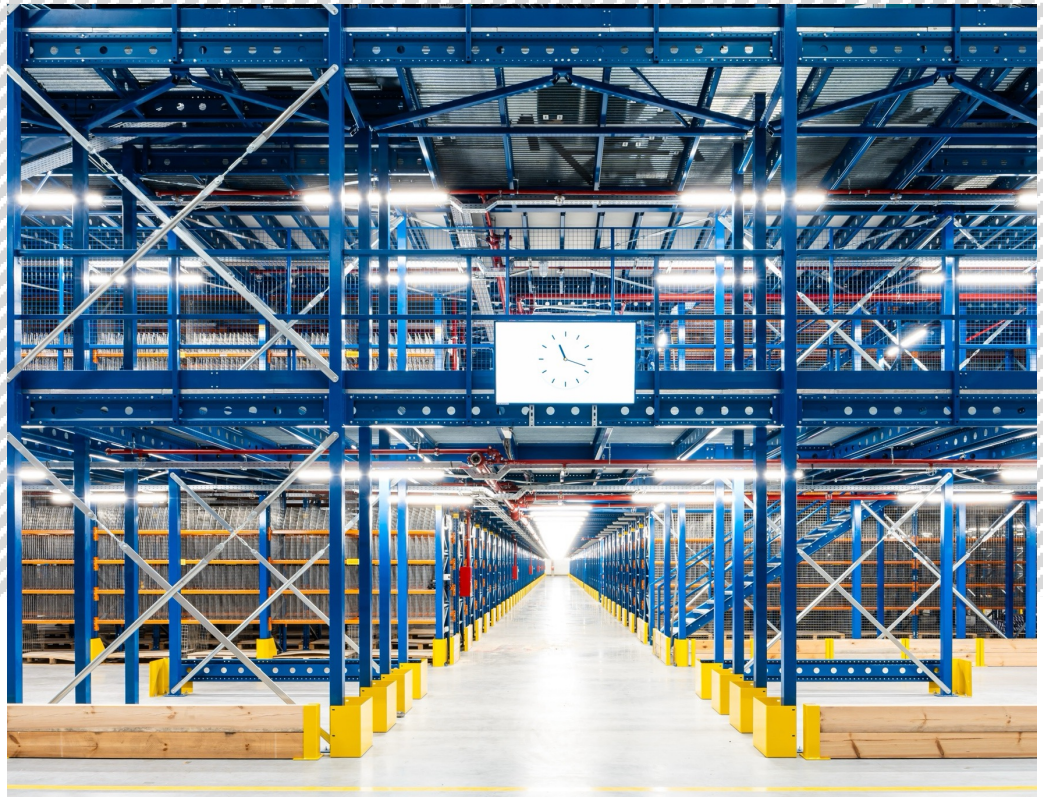
42 tys. m²

Magazyn w MLP Bieruń West

Zastąpienie obecnego magazynu w Mysłowicach o powierzchni 24 tys. m²

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

Wyposażenie
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 sprzęgieł

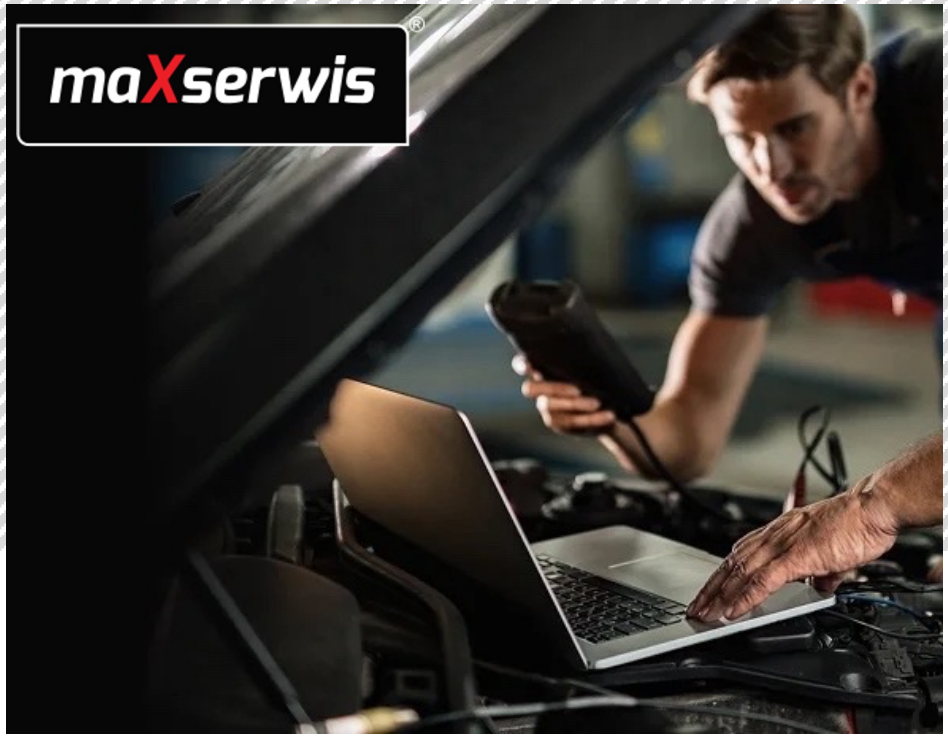
Układy przeniesienia
napędu

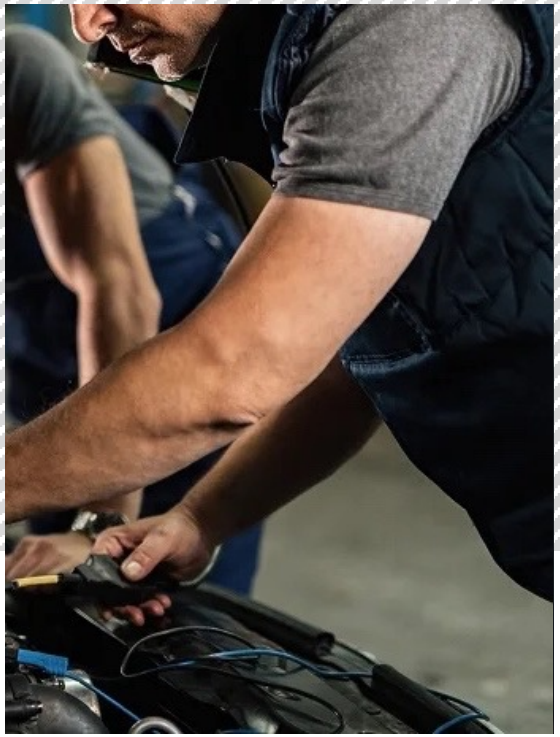


Rozwijająca się własna sieć serwisowa

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

W **2026 roku** planowane znaczące **rozbudowanie sieci**







Otoczenie rynkowe

Otoczenie rynkowe

POLSKA

- **651** pojazdów przypada **na 1 000 mieszkańców** w Polsce (ACEA)
- W 1-3Q 2026 r. **liczba rejestracji nowych aut osobowych wzrosła** o **10%** r/r (PZPM)
- **Przeciętny wiek samochodu osobowego** to **15,2 lata** (ACEA)
- W wrześniu 2026 r. ceny używanych samochodów osobowych wyniosły średnio ok. **51,15** tys. zł (AAA Auto)
- **Stopa bezrobocia rejestrowanego** na koniec września 2026 r.: **5,8%** (GUS)
- **PKB w 3Q 2026 r**.: **3,5% r/r** (GUS)

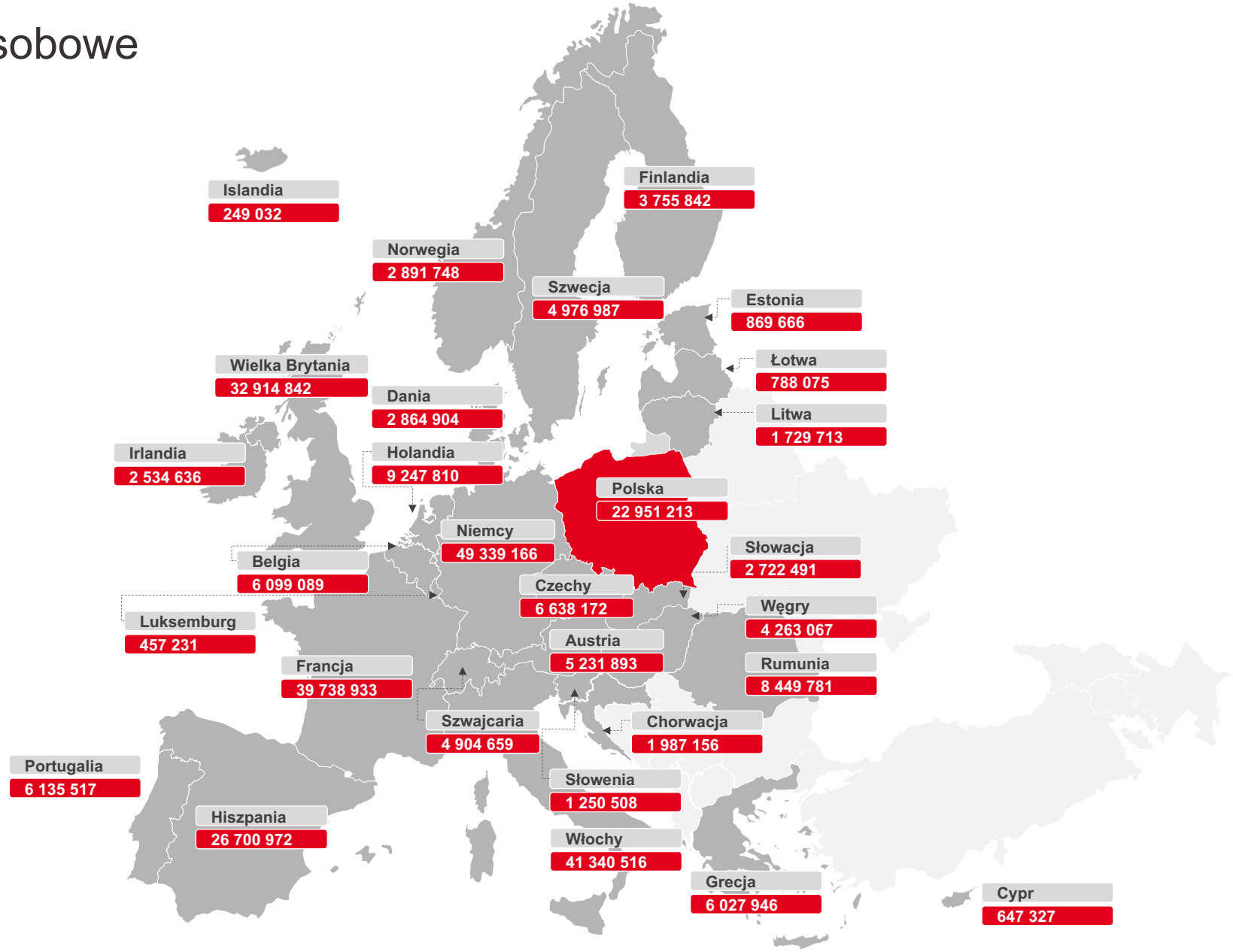
EUROPA (Unia Europejska)

- **654** pojazdów przypada **na 1 000 mieszkańców** w Unii Europejskiej (ACEA)
- ACEA: w 1-3Q 2026 r. **liczba rejestracji nowych samochodów w UE wzrosła** o **5,7%** (ACEA)
- Według ACEA w 1-3Q 2026 r. **udział nowych samochodów elektrycznych w rynku UE wyniósł 22,7%** ogółu
- **Przeciętny wiek samochodu osobowego w UE**: **12,7 lat** (ACEA)
- **Stopa bezrobocia** UE to **6,2%** we wrześniu 2026 r. (Eurostat)
- **PKB UE w 3Q 2026 r**.: **1,5% r/r** (Eurostat)

Zarejestrowane samochody osobowe

297 690 892

samochodów osobowych zarejestrowanych w 29 europejskich krajach pod koniec 2024 roku



Źródło: Eurostat, dane za 2024 rok

AUTOPARTNER



Wyniki finansowe

Bardzo dobre wyniki za 1-3Q 2026 rok

PRZYCHODY	EBITDA	EBIT	ZYSK NETTO
3 719,8	**380,4**	**329,7**	**243,1**
mln PLN	mln PLN	mln PLN	mln PLN
+11,0%	+51,5%	+57,7%	+66,1%

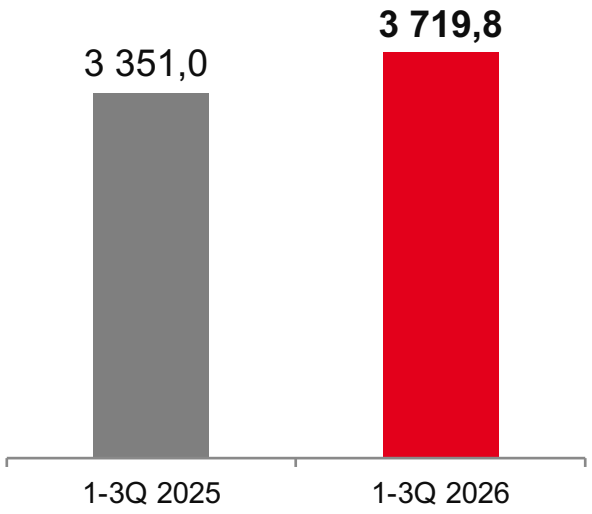


Dynamiczny wzrost sprzedaży w 1-3Q 2026 roku

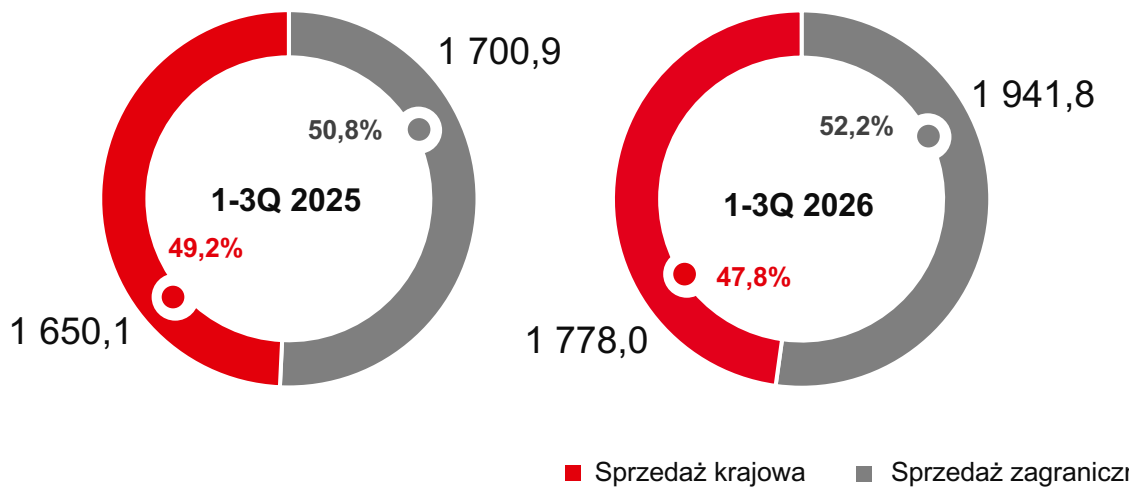
- **+11,0% r/r** wzrost przychodów ze sprzedaży
- Większy udział sprzedaży zagranicznej niż krajowej w przychodach

- Czynniki mające pozytywny wpływ na sprzedaż:
  - rozszerzanie asortymentu
  - lepsze dopasowanie asortymentu do potrzeb klientów z różnych segmentów cenowych
  - systematyczna optymalizacja i poprawa obsługi klientów
  - otwarcie Centrum w Zgorzelcu

Sprzedaż 1-3Q 2026 [mln zł]



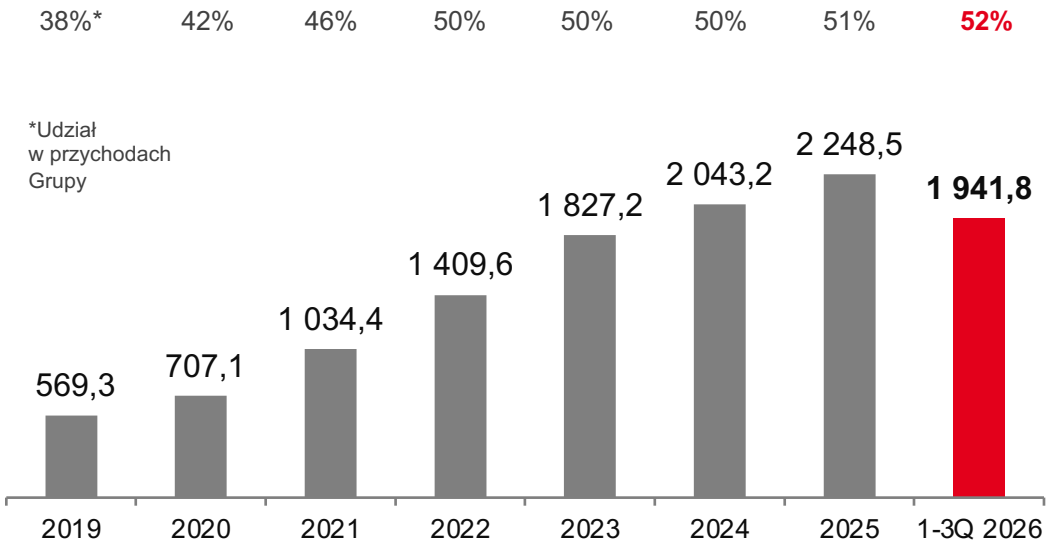
Sprzedaż geograficznie [mln zł]



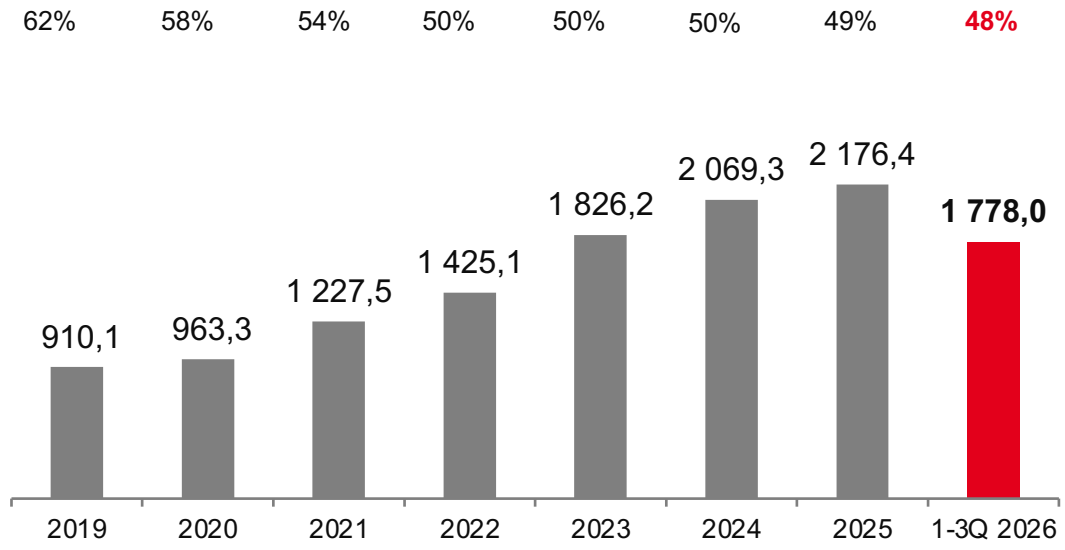
Silna sprzedaż w Polsce i w eksporcie

- Wzrost sprzedaży zagranicznej **+14,2% r/r**
- Wzrost sprzedaży w Polsce **+7,8% r/r**

Sprzedaż zagraniczna

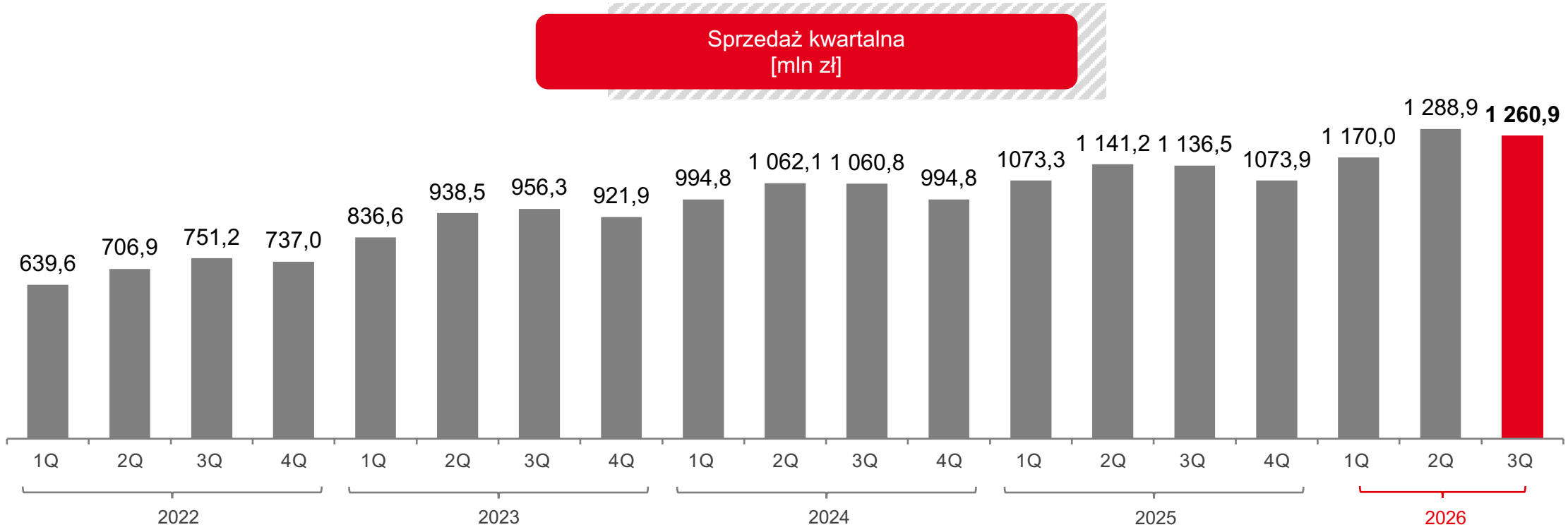


Sprzedaż krajowa



Dalsze zwiększanie skali działalności

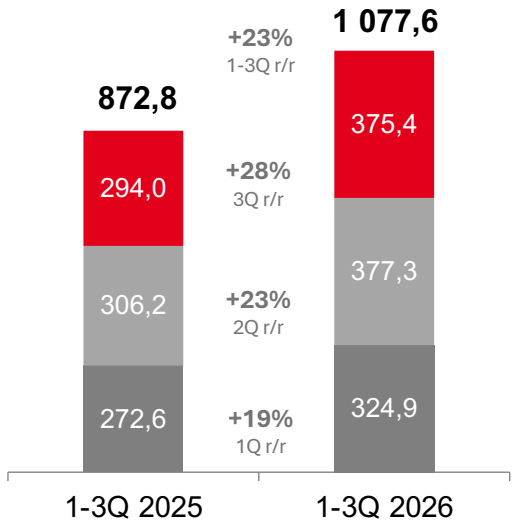
- Ponad 1,26 mld zł w 3Q 2026 roku



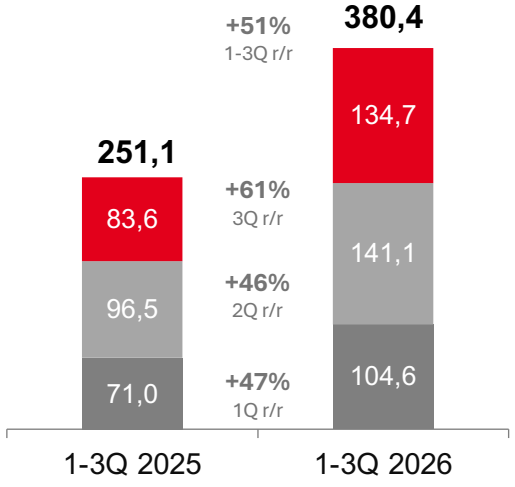
Solidna zyskowność

- Istotny wzrost rentowności brutto na sprzedaży (29,0% vs 26,0%), na co wpływ miało:
  - impulsy inflacyjne (zwłaszcza wskutek sytuacji w Cieśnienie Ormuz), w tym znaczące podwyżki cen u dostawców asortymentu olejowego
  - Pozytywne odziaływanie wzrostu 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 wykorzystanie 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) oraz brak wzrostu całkowitego zadłużenia finansowego

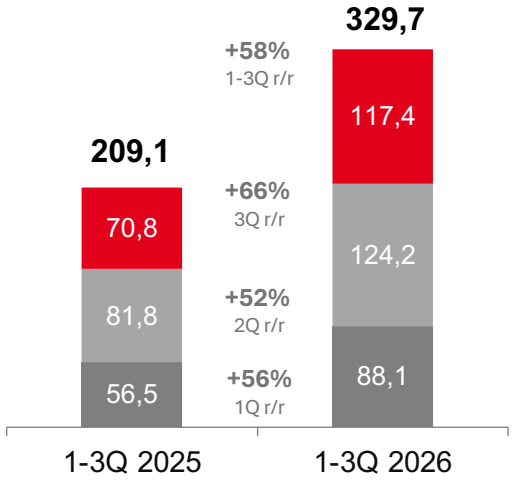
Zysk brutto ze sprzedaży [mln zł]



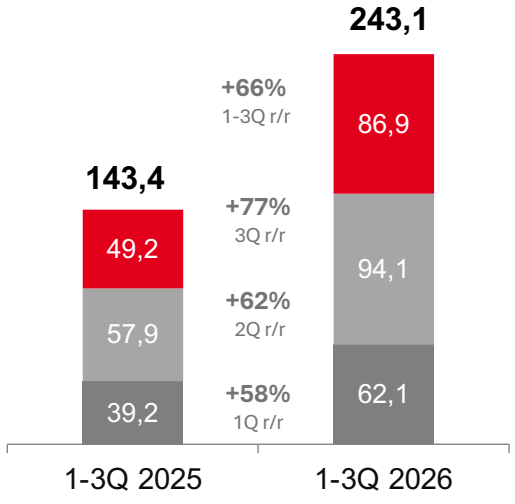
EBITDA [mln zł]



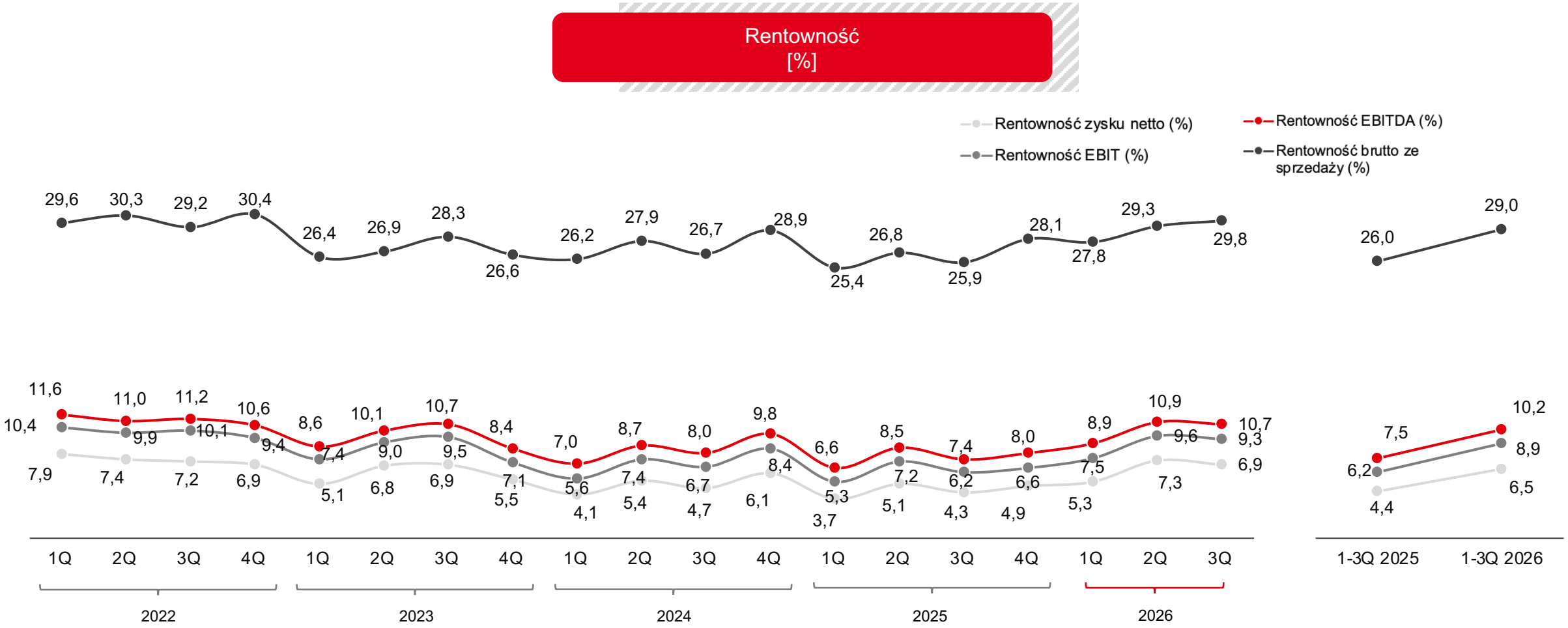
EBIT [mln zł]



Zysk netto [mln zł]

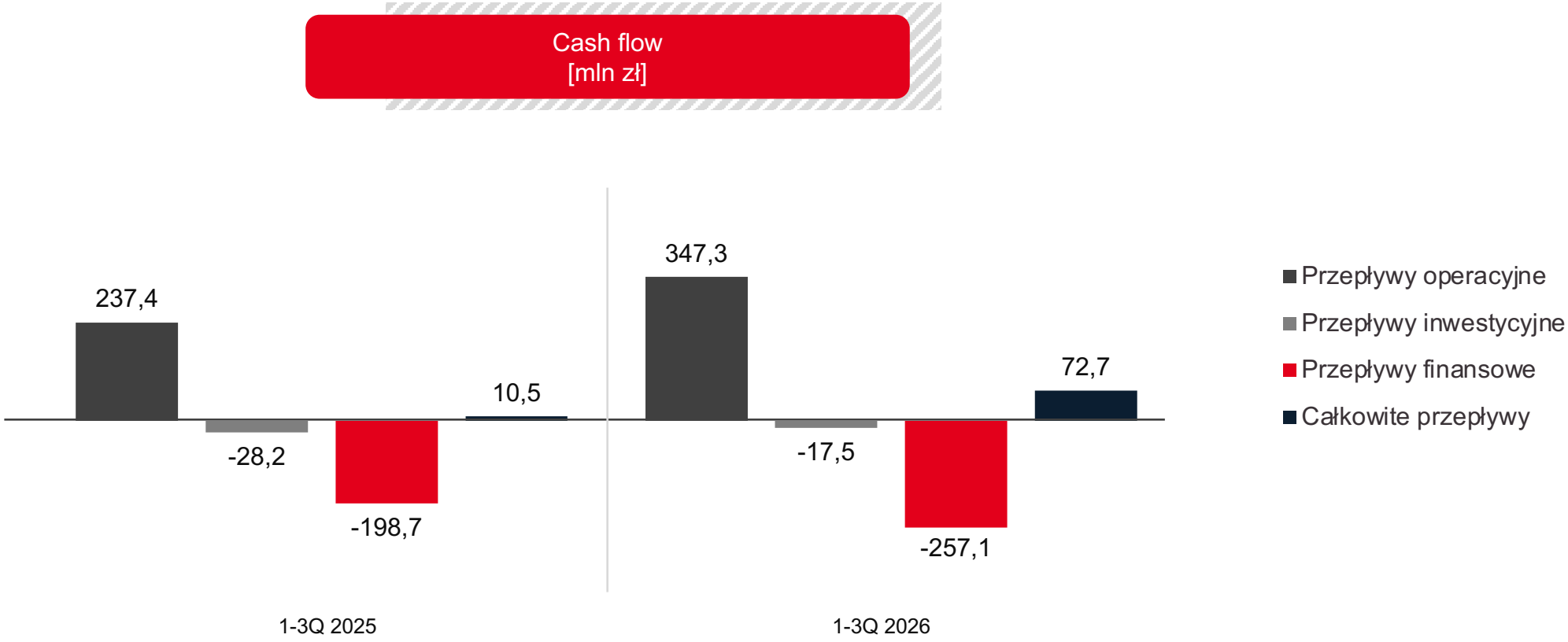


Wzost rentowności pomimo zmiennego otoczenia rynkowego



Cash flow

- Stabilna sytuacja płynnościowa Grupy



Stabilny poziom zapasów

- Bardzo dobry wskaźnik rotacji zapasów: **129 dni** vs **126** rok wcześniej (na 30.09.2026 r.)



** zapasy i aktywa z tytułu prawa do zwrotu towarów*

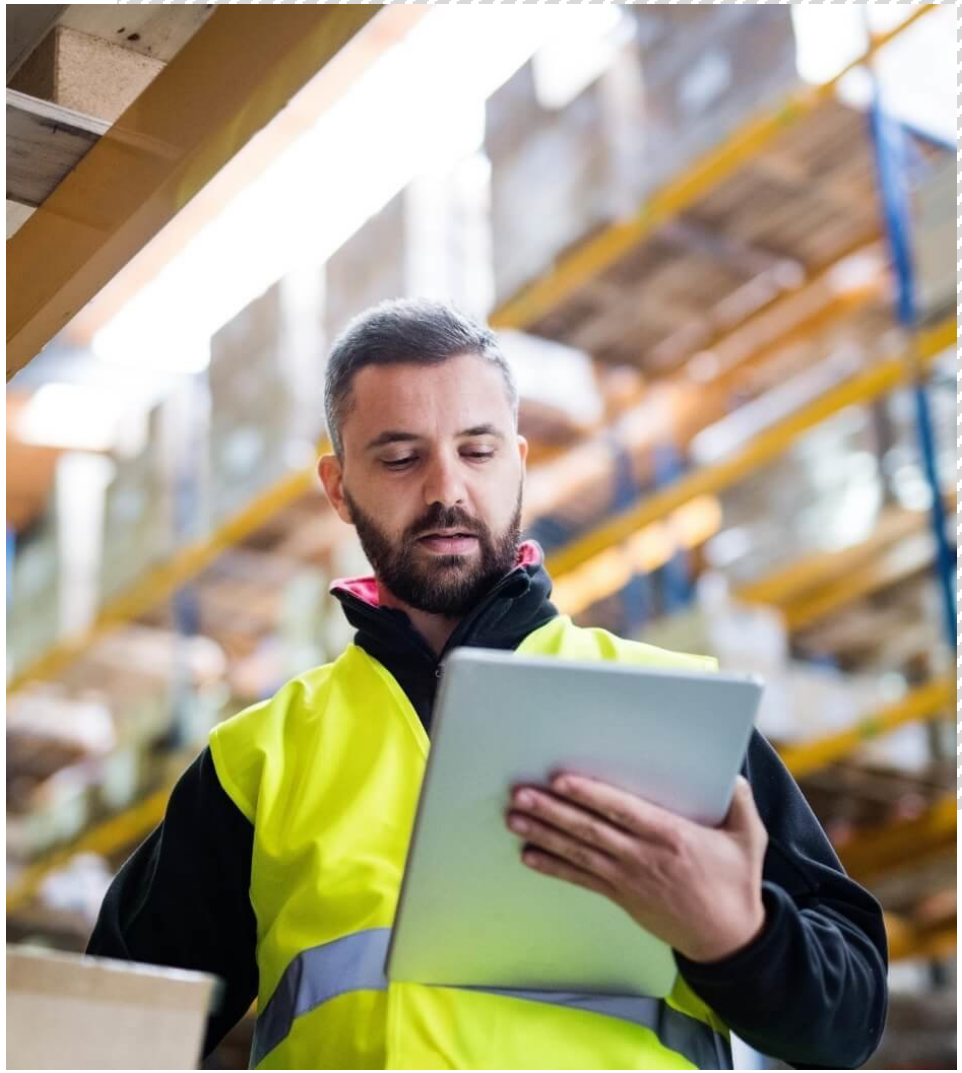
AUTOPARTNER



Podsumowanie

Podsumowanie

- **Rekordowe przychody** ze sprzedaży po trzech kwartałach– **3,72 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**
- **Zawarcie w październiku umowy najmu** obiektu w powstającym parku logistycznym MLP Bieruń West, obejmującą **42 tys. mkw** powierzchni magazynowo-biurowej, która zastąpi obecny magazyn w Mysłowicach o powierzchni 24 tys. mkw.



AUTOPARTNER

DZIĘKUJEMY!

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

