



Biuro maklerskie

mBank.pl

wtorek, 11 sierpnia 2026 | aktualizacja raportu

Auto Partner: kupuj (podtrzymana)

APR PW; APR.WA | handel, Polska

Wyższa marża brutto podnosi prognozy wynikowe

Wstępne wyniki 2Q'26 istotnie przebiły oczekiwania. EBITDA wzrosła o 47% r/r do ok. 142 mln PLN, ok. 14% powyżej naszych prognoz i 15% powyżej konsensusu, głównie dzięki silnej odbudowie marży brutto (+2,5 p.p. r/r do 29,3%) wspartej impulsem inflacyjnym na cenach części i wzrostem kursu EURPLN. Uważamy, że poprawa rentowności będzie widoczna również w najbliższych kwartałach. W efekcie podnosimy prognozę EBITDA na 2026 o ok. 8% oraz zysku netto o 11%. Podtrzymujemy rekomendację „kupuj” i podnosimy cenę docelową do 34,00 PLN.

Wstępne wyniki Q2'26 istotnie powyżej oczekiwań

Zysk netto wyniósł 95 mln PLN (+64% r/r), 19% powyżej naszych oczekiwań i 23% powyżej konsensusu, rosnąc jeszcze szybciej niż na poziomie EBITDA. Skala pozytywnego zaskoczenia to niemal w całości efekt istotnej poprawy marży brutto (+2,5 p.p. r/r vs zakładane przez nas +120 p.b.), podczas gdy koszty operacyjne (+12% r/r) były w zasadzie zgodne z naszymi szacunkami.

Lipcowa sprzedaż potwierdza lekkie przyspieszenie

Auto Partner zaraportował sprzedaż za lipiec 2026 na poziomie 454 mln PLN (+12% r/r). Choć nominalna dynamika spowolniła względem czerwca (+15% r/r), to po korekcie o różnicę w liczbie dni roboczych sprzedaż przyspieszyła do +12% r/r w lipcu z +10% r/r w czerwcu. Narastająco wzrost sprzedaży wynosi ok. 11% r/r, nieznacznie poniżej naszego założenia +12% r/r na cały rok. Zakładamy, że w kolejnych miesiącach spółka lekko przyspieszy dynamikę do naszego całorocznego poziomu, także dzięki powrotowi inflacji cen części wspierającej przychody.

Inflacja cen części wspiera dynamikę sprzedaży i ROIC

Dynamika przychodów powinna być obecnie bardziej wspierana przez inflację cen części, co stanowi istotną zmianę względem środowiska z poprzednich kwartałów, kiedy ceny spadały. W okresie deflacji, aby utrzymać tę samą nominalną dynamikę wzrostu, spółka musiała sprzedawać więcej wolumenowo, co wywierało dodatkową presję na możliwości logistyczne i wymagało wyższego CAPEX. Obecnie sytuacja powinna wracać do normalności, co powinno wspierać ROIC. W dłuższym terminie kluczowa dla mnożników, na których notowana jest spółka, pozostaje jednak dynamika sprzedaży, tak więc aby rynek wycenił Auto Partner na wyższych mnożnikach, tempo poprawy wyników musiałoby przyspieszyć.

Prognozy wynikowe

W ślad za lepszymi od oczekiwań wynikami 2Q'26 podnosimy prognozę EBITDA na 2026 o 8% oraz prognozę zysku netto o 11% do ok. 300 mln PLN co plasuje naszą prognozę wyniku netto ok. 5% powyżej konsensusu rynkowego.

Wycena

Auto Partner jest obecnie notowany na poziomie ok. 13,2x P/E'26, co oznacza ok. 13% dyskonto do spółek porównywalnych, co uważamy za atrakcyjny poziom.

cena bieżąca*	30,40 PLN
cena docelowa	34,00 PLN
kapitalizacja	4,0 mld PLN
free float	2,2 mld PLN
średni dzienny obrót (3 m-ce)	4,8 mln PLN

*Cena z 10.08.2026 r., godz. 17.00

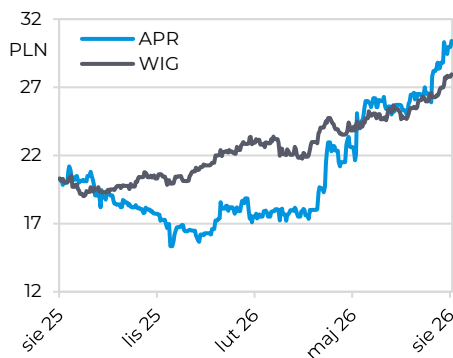
Struktura akcjonariatu

Turzyńska Fundacja Rodzinna	43,6%
OFE NN	10%
OFE PZU Złota Jesień	7,5%
Pozostali	38,9%

Profil spółki

Auto Partner jest jednym z wiodących dystrybutorów części samochodowych w Polsce działającym w modelu filiiowym w Polsce oraz hurtowym w eksporcie. Auto Partner rozwija własną sieć serwisową MaXserwis, która zrzesza 566 warsztatów wg danych na koniec 2025 roku.

Kurs akcji APR na tle WIG



spółka	cena docelowa		rekomendacja	
	nowa	stara	nowa	stara
Auto Partner	34,00	30,00	kupuj	kupuj

spółka	cena bieżąca*	cena docelowa	potencjał zmiany
Auto Partner	30,40	34,00	+12%

*Cena z 10.08.2026 r., godz. 17.00

zmiana prognoz od ostatniego raportu	2026P	2027P	2028P
przychody	0,0%	0,0%	1,0%
EBITDA	7,9%	5,7%	4,5%
zysk netto	11,0%	7,6%	5,7%

Analityk:

Janusz Pięta
Starszy Specjalista ds. analiz
+48 506 065 659
janusz.pieta@mbank.pl

(mln PLN)	2024	2025	2026P	2027P	2028P
Przychody	4 112,5	4 424,9	4 967,9	5 636,5	6 221,0
EBITDA	343,6	337,2	479,2	530,0	577,4
marża	8,4%	7,6%	9,6%	9,4%	9,3%
EBIT	289,3	280,3	409,3	456,4	496,2
zysk netto	208,0	198,9	299,9	335,8	366,5
P/E	19,1	20,0	13,2	11,8	10,8
P/S	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6
EV/EBITDA MSR 17	14,3	15,0	10,0	8,9	8,1
EV/EBITDA	13,0	13,5	9,3	8,3	7,6
DPS (PLN)	0,15	0,15	0,15	0,15	1,03
Dividend yield	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	3,4%

Źródło: mBank, Bloomberg, P – prognoza mBanku

Czynniki ryzyka

Ryzyko przedłużającej się deflacji i wojny cenowej

Rynek dystrybucji części zamiennych doświadczał do Q1 2026 roku deflacji koszyka. Wpływało to negatywnie na raportowaną sprzedaż w ujęciu wartościowym oraz powodowało zwiększoną konkurencję wśród dystrybutorów, którzy chcąc zwiększać wolumeny starali się oferować lepsze ceny niż konkurencja, co prowadziło do wojny cenowej. W prognozach na 2026 rok zakładamy, że deflacja nie będzie już występować na rynku, a spółki w sektorze będą w stanie poprawić marże brutto. Brak materializacji tego scenariusza wpłynęłoby negatywnie na raportowane wyniki i sentyment do spółek sektora.

Ryzyko operacyjne, systemów informatycznych

Działalność Auto Partner opiera się na sprawnym funkcjonowaniu łańcucha dostaw i infrastruktury magazynowej. Wszelkie zakłócenia w tym obszarze stanowią istotne ryzyko dla spółki. Ewentualne przerwy w pracy centrów logistycznych, z uwagi na np. awarie systemów IT mogłyby poważnie zakłócić zdolność do realizacji dostaw dla klientów. To z kolei przełożyłoby się na pogorszenie wyników finansowych oraz utratę zaufania części odbiorców (szczególnie warsztatów oczekujących terminowych dostaw).

Ryzyko technologiczne

Zmiany technologiczne, którym podlega sektor motoryzacyjny mogą pośrednio wpływać na model biznesowy Auto Partner. Rosnąca złożoność technologiczna nowoczesnych pojazdów, w tym elektryfikacja, rozbudowane systemy elektroniczne, hybrydy, napędy elektryczne, wymusza na niezależnych warsztatach konieczność ciągłych inwestycji w wiedzę techniczną i wyposażenie. Niewystarczające dostosowanie się tych warsztatów, które są kluczową grupą odbiorców Auto Partnera, może ograniczyć popyt na części zamienne z niezależnego kanału dystrybucji. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest możliwość przyspieszonej konsolidacji rynku warsztatowego, co zwiększyłoby koncentrację odbiorców i zaostriżyło konkurencję między dystrybutorami. Ponadto większy udział samochodów elektrycznych negatywnie oddziałuje na wolumeny rynkowe, jako że samochody elektryczne charakteryzują się mniejszą liczbą części eksploatacyjnych (części te są jednak droższe, co pozytywnie wpływa na część cenową ewolucji rynku). Spółka częściowo adresuje te ryzyka poprzez rozwój programu MaxSerwis, w ramach którego oferuje warsztatom szkolenia, wsparcie techniczne, pomagając im nadążyć za zmianami technologicznymi.

Ryzyko regulacyjne

We wrześniu 2025 roku zaczęto obowiązywać unijne rozporządzenie Data Act. Regulacja ta ma na celu zwiększenie kontroli użytkowników pojazdów nad danymi generowanymi przez ich auta oraz ustalenie zasad dostępu do tych danych dla podmiotów trzecich.

Ryzyko związane z Data Act dla Auto Partnera wynika z niepewności dotyczącej praktycznej implementacji regulacji oraz dalszych interpretacji prawnych, które mogą ograniczać efektywny dostęp do danych pojazdów przez niezależne warsztaty, tym samym faworyzując segment ASO. Mimo że Data Act formalnie przewiduje prawo użytkowników do udostępniania danych niezależnym warsztatom, producenci samochodów mogą wykorzystywać różne zabezpieczenia techniczne i prawne w postaci na przykład ochrony własności intelektualnej czy wymagań dotyczących bezpieczeństwa, które w praktyce utrudnią lub opóźnią pełne udostępnienie

krytycznych danych niezbędnych do dokonania naprawy. Istnieje też ryzyko, że proces wdrażania przepisów, które mają doprecyzować zasady dostępu do danych, będzie opóźniony lub niekorzystny dla niezależnych warsztatów. Ponadto, brak jednolitych standardów między systemami producentów może powodować fragmentację rynku. Dla niezależnych warsztatów i w efekcie dla Auto Partnera może to oznaczać zwiększone wyzwania operacyjne i potencjalne ograniczenie rynku części zamiennych dla niezależnych podmiotów. Rosnące koszty usług serwisowych i ograniczenia w dostępie do danych mogą wpłynąć na dynamikę rynku aftermarket.

Ryzyko walutowe

Ponad połowa kosztów zakupu towarów i kosztów operacyjnych rozliczana jest w walucie obcej (spółka dokonuje zakupów głównie w PLN, EUR, USD) wg danych za 2025 rok. Około połowa sprzedaży również dokonywana jest w walutach obcych (głównie w EUR, CZK, HUF, RON). Jednak w przypadku nagłego i istotnego umocnienia waluty lokalnej wobec euro wywiera to przejściowy negatywny wpływ na marże brutto.

Ryzyko wojny celnej

Znacząca część asortymentu marek własnych Grupy Auto Partner pochodzi z rynków azjatyckich (podczas dni inwestorskich w 2024 roku spółka wskazała, że ok. 90% produktów marki własnej jest sprowadzane z Chin), co czyni spółkę podatną na zmiany w otoczeniu regulacyjnym związanym z handlem międzynarodowym. Potencjalne podwyżki ceł, zmiany procedur importowych mogą przełożyć się na wzrost kosztów pozyskania towarów oraz ograniczenie ich dostępności, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na marże i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko konkurencji

Istnieje ryzyko wejścia zagranicznych dystrybutorów hurtowych na polski rynek z uwagi na oczekiwaną atrakcyjną dynamikę rynku w porównaniu do rynków zachodnioeuropejskich. Międzynarodowi konkurenci, dysponujący większą skalą i kapitałem, mogliby zaoferować korzystniejsze warunki zakupu. Taki scenariusz wzmocniłby presję cenową i ograniczył potencjał dalszego wzrostu Auto Partnera. Widoczne jest zainteresowanie polskim rynkiem ze strony międzynarodowych graczy. W 2018 roku MEKO wszedł na polski rynek poprzez akwizycję Inter Team natomiast w 2024 roku zwiększył swój udział w rynku poprzez akwizycję Elit Polska (zakup od LKQ będący największym akcjonariuszem MEKO).

Ryzyko zmiany polityki bonusowej dostawców

Czynnikiem pozytywnie wpływającym na marżowość Auto Partner są premie i bonusy otrzymywane od dostawców w zależności od wartości zakupów. Zmiana tej polityki w postaci obniżenia poziomu bonusów miałaby wyraźnie negatywny wpływ na wyniki i mogłaby wymusić korektę polityki cenowej wobec klientów i w efekcie ograniczyć popyt. Spółka ogranicza to ryzyko dzięki dywersyfikacji bazy dostawców (ponad 350 kontrahentów) oraz aktywnemu udziałowi w akcjach marketingowych współfinansowanych przez producentów, co pozwala utrzymać przewagę negocjacyjną.

Ryzyko klimatyczne

Ekstremalne zjawiska pogodowe mogą zakłócać działalność wybranych filii, czego przykładem była powódź w 2024 roku, która spowodowała zalanie filii w Kłodzku. Ryzyko to jest ograniczane poprzez ubezpieczenia majątku oraz polisę obejmującą klęski żywiołowe, co pozwala na minimalizację skutków finansowych incydentalnych zdarzeń.

Ryzyko infrastruktury

Działalność Auto Partner opiera się na kluczowym magazynie w Bieruniu, który pełni rolę głównego centrum logistycznego Grupy. Funkcjonowanie tej lokalizacji wiąże się z ryzykiem utraty prawa do korzystania z nieruchomości, ponieważ spółka nie jest jej właścicielem, lecz wynajmuje magazyn. Potencjalne zakłócenia w dostępie do obiektu mogłyby wygenerować dodatkowe koszty relokacji. W roku 2024 zawarto jednak nową umowę najmu z dotychczasowym właścicielem na kolejne 10 lat, tj. do 30 maja 2034 r., co istotnie ogranicza krótkoterminowe ryzyko operacyjne związane z utratą tej lokalizacji. Ponadto w spółce występuje koncentracja zapasów w magazynie w Bieruniu, co w przypadku wystąpienia zdarzeń losowych typu pożar mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność spółki w krótkim terminie.

Ryzyko integracji pionowej w dystrybucji części zamiennych

Ryzykiem rynkowym dla spółki jest możliwość przejęcia sieci dystrybucyjnych przez producentów części. W takim przypadku dostawcy mogliby ograniczać dostęp do swojej oferty konkurencyjnym hurtownikom, faworyzując własne kanały sprzedaży. Tego typu zmiana modelu rynkowego oznaczałaby dla Auto Partnera ryzyko stopniowej utraty dostępu do części asortymentu, co z jednej strony ograniczałoby przychody, a z drugiej mogłoby wymusić podwyższone nakłady na rozwój marek własnych i pozyskiwanie alternatywnych źródeł dostaw. Aby ograniczyć te ryzyko spółka buduje szeroką bazę dostawców (ponad 350 kontrahentów), co zmniejsza zależność od pojedynczych producentów. Ponadto uczestnictwo w grupie zakupowej GlobalOne Automotive daje spółce dostęp do szerokiej oferty części i wzmacnia jej pozycję negocjacyjną.

Ryzyko podjęcia działalności konkurencyjnej przez podmiot prowadzący filię

Istnieje ryzyko, iż po rozwiązaniu umowy agencyjnej z podmiotem prowadzącym którąś z filii podejmie on działalność konkurencyjną w stosunku do Auto Partnera. To może spowodować odpływ klientów do nowego podmiotu istotnie negatywnie wpływając na wyniki spółki.

Ryzyko spowolnienia wzrostu gospodarczego

Potencjalne spowolnienie wzrostu gospodarczego może negatywnie wpłynąć na dynamikę popytu na części zamienne. W sytuacji pogorszenia koniunktury konsumenci i przedsiębiorcy mogą ograniczać wydatki na naprawy i modernizacje pojazdów, co przełoży się na niższą sprzedaż i presję na marżę spółki.

Wycena

Wartość spółki Auto Partner szacujemy na podstawie wyceny DCF i wyceny porównawczej. Szacowana cena w perspektywie 12 miesięcy wynosi 34,00 PLN.

Podsumowanie wyceny

(PLN)	Waga	Wycena
Wycena porównawcza	50%	29,73
Wycena DCF	50%	32,58
Cena wynikowa		31,16
Cena docelowa za 12 m-cy		34,00

Źródło: mBank

Wycena porównawcza

Wskaźniki Auto Partner porównujemy do globalnych spółek aftermarket oraz działających na polskim rynku. W wycenie uwzględniamy wskaźniki P/E, EV/EBITDA, przy czym wycena EV/EBITDA opiera się na standardzie MSR 17.

Wycena porównawcza

	EV/EBITDA			P/E		
	2026P	2027P	2028P	2026P	2027P	2028P
O'REILLY AUTOMOTIVE INC	19,0	18,1	16,7	28,2	25,3	22,8
AUTOZONE INC	13,3	12,1	11,5	20,3	17,5	15,8
GENUINE PARTS CO	10,5	9,9	9,1	17,4	16,2	14,9
LKQ CORP	6,9	6,0	5,8	9,1	8,0	7,4
ADVANCE AUTO PARTS INC	6,0	5,0	4,4	18,9	14,0	11,5
MEKO AB	4,6	3,9	5,0	9,5	6,9	5,8
CARPARTS.COM INC	-	-	-	-	-	-
OPONEO.PL SA	7,9	7,7	7,2	11,7	10,8	9,9
INTER CARS SA	9,8	8,4	7,2	13,2	10,9	9,6
maximum	19,0	18,1	16,7	28,2	25,3	22,8
minimum	4,6	3,9	4,4	9,1	6,9	5,8
mediana	8,9	8,0	7,2	15,3	12,5	10,7
APR	10,0	8,9	8,1	13,2	11,8	10,8
premia (dyskonto)	13,2%	10,3%	12,2%	-13,4%	-5,1%	1,5%

implikowana wycena

implikowana wycena	26,7	27,5	27,1	35,1	32,0	30,0
waga wskaźnika		50%			50%	
waga roku	33%	33%	33%	33%	33%	33%
wartość firmy na akcję (PLN)	29,7					

Źródło: mBank, Bloomberg

Wycena DCF

Założenia modelu DCF:

- Wycenę sporządziliśmy w oparciu o prognozy FCF na lata 2026-2035.
- Przepływy pieniężne dyskontujemy na koniec sierpnia 2026 r. Przy uwzględnianiu wartości firmy uwzględniamy dług netto na koniec 2025 r. bez leasingu (254 mln PLN).

- W okresie rezydualnym amortyzacja bez leasingu wg MSSF 16 jest równa CAPEX.
- Stopa wolna od ryzyka w okresie rezydualnym = 4,5% beta=1,0x.
- Stopę wzrostu FCF po 2035 r. przyjmujemy na 2,5%.
- Uwzględniamy premię za ryzyko kapitałowe na poziomie 5,25%.

Model DCF

(mln PLN)	2026P	2027P	2028P	2029P	2030P	2031P	2032P	2033P	2034P	2035P	+
Przychody	4 967,9	5 636,5	6 221,0	6 844,1	7 432,8	8 029,0	8 630,9	9 237,1	9 846,1	10 349,1	
zmiana	12,3%	13,5%	10,4%	10,0%	8,6%	8,0%	7,5%	7,0%	6,6%	5,1%	
EBITDA MSR 17	409,1	455,7	496,6	547,7	588,4	629,0	677,4	726,1	775,1	815,6	
Marża EBITDA	8,2%	8,1%	8,0%	8,0%	7,9%	7,8%	7,8%	7,9%	7,9%	7,9%	
Amortyzacja (MSR 17)	22,1	22,3	24,6	27,1	29,4	31,7	34,1	36,5	38,9	40,9	
EBIT MSR 17	387,0	433,4	472,0	520,6	559,1	597,3	643,2	689,6	736,1	774,7	
Opodatkowanie EBIT	77,4	86,7	94,4	104,1	111,8	119,5	128,6	137,9	147,2	154,9	
NOPLAT	309,6	346,7	377,6	416,5	447,3	477,8	514,6	551,7	588,9	619,7	
CAPEX	-52,0	-53,0	-54,1	-55,2	-56,3	-57,4	-58,6	-59,7	-60,9	-62,1	
Kapitał obrotowy	-137,2	-220,8	-176,7	-153,8	-149,9	-145,5	-137,9	-150,4	-146,5	-99,7	
FCF	142,5	95,1	171,4	234,6	270,4	306,7	352,2	378,0	420,4	498,8	556,2
WACC	8,9%	9,6%	10,1%	10,4%	11,1%	11,6%	11,1%	11,6%	11,7%	12,0%	
Współczynnik dyskonta	0,97	0,89	0,81	0,73	0,66	0,59	0,53	0,47	0,42	0,38	
PV FCF	138,5	84,3	138,0	171,0	177,5	180,3	186,4	179,2	178,3	189,0	
WACC	8,9%	9,6%	10,1%	10,4%	11,1%	11,6%	11,1%	11,6%	11,7%	12,0%	9,8%
Koszt długu	4,7%	5,4%	5,8%	6,2%	6,9%	7,4%	6,8%	7,4%	7,5%	7,7%	5,5%
Premia za ryzyko	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Efektywna stawka podatkowa	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%	19,6%
Dług netto/EV	3,4%	1,7%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Koszt kapitału własnego	9,1%	9,7%	10,1%	10,4%	11,1%	11,6%	11,1%	11,6%	11,7%	12,0%	9,8%
Premia za ryzyko	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%
Beta	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

wzrost FCF po okresie prognozy (g)	2,5%
Wartość rezydualna (TV)	7 671,2
Zdyskontowana wartość rezydualna (PV TV)	2 906,3
Zdyskontowana wartość FCF w okresie prognozy	1 622,5
Wartość firmy (EV)	4 528,8
Dług netto (MSR 17)	253,8
Wypłacona dywidenda	-19,6
Udziałowcy mniejszościowi	0,0
Wartość firmy	4 255,4
Liczba akcji (mln)	130,6
Wartość firmy na akcję (PLN)	32,6
12-miesięczny koszt kapitału własnego	9,1%
Cena docelowa (PLN)	35,5

EV/EBITDA'26 wg ceny docelowej	10,3
P/E'26 wg ceny docelowej	14,8
TV / EV	64,2%

Źródło: mBank

Analiza wrażliwości

	Wzrost FCF w nieskończoności				
	1,50%	2,00%	2,50%	3,00%	3,50%
WACC +1,0 p.p.	31,2	31,9	32,6	33,4	34,4
WACC +0,5 p.p.	32,3	33,1	34,0	35,0	36,1
WACC	33,6	34,5	35,5	36,7	38,1
WACC -0,5 p.p.	35,1	36,1	37,3	38,7	40,4
WACC -1,0 p.p.	36,7	38,0	39,4	41,1	43,2

Ostatnie wydarzenia

Wyniki finansowe w Q2'26

Auto Partner opublikował wstępne wyniki za Q2'26, wyraźnie powyżej naszych i rynkowych oczekiwań. EBITDA wzrosła o ok. 47% r/r do ok. 142 mln PLN, tj. ok. 15% powyżej konsensusu. Pozytywne zaskoczenie względem naszych prognoz wynikało głównie z wyższej marży brutto, która w Q2'26 wzrosła aż o 2,5 p.p. r/r. Koszty były w zasadzie zgodne z oczekiwaniami. Spółka wskazała, że poprawa wynikała m.in. z impulsu inflacyjnego na cenach towarów, wzrostu kursu EURPLN oraz dyscypliny kosztowej.

- Sprzedaż.** Auto Partner zaraportował sprzedaż w Q2'26 na poziomie 1,3 mld PLN (+13% r/r), tj. zgodnie z opublikowanymi wcześniej wstępnymi raportami (APR publikuje miesięczne raporty sprzedażowe).
- Marża brutto** za Q2'26 była na poziomie 29,3%, co oznacza wzrost r/r o 2,5 p.p. Wzrost marży brutto okazał się istotnie wyższy od naszych oczekiwań (+120 p.b r/r).

- EBITDA.** Auto Partner wypracował w II kwartale EBITDA na poziomie ok. 142 mln PLN (+47% r/r), czyli ok. 14% powyżej naszych oczekiwań oraz 15% powyżej konsensusu rynkowego. Pozytywne zaskoczenie w stosunku do naszych oczekiwań wynikało głównie z wyższej marży brutto. Koszty operacyjne wzrosły o ok. 12% r/r i były w zasadzie zgodne z naszymi szacunkami.
- Zysk netto** wyniósł 95 mln PLN (+64% r/r) i był ok. 23% powyżej oczekiwań rynkowych oraz 19% powyżej naszych oczekiwań.
- Zapasy** wzrosły o ok. 17% r/r do PLN 1,3 mld PLN.
- Dług netto** wyniósł ok. 398m PLN tj. 1,0x dług netto/EBITDA.
- Ostateczne wyniki za Q2'26** zostaną zaraportowane 17 września 2026.

Wyniki wstępne za Q2 2026 wobec oczekiwań

(PLN m)	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	Q2'26	Y/Y	Q2'26P	różn	kons.	różn
Sprzedaż	1 073,3	1 141,2	1 136,5	1 073,9	1 170,0	1 288,9	12,9%	1 289,0	0,0%	1 289,4	0,0%
Zysk brutto	272,6	306,2	294,0	302,3	324,9	378,1	23,5%	361,3	4,7%	-	-
Marża brutto	25,4%	26,8%	25,9%	28,1%	27,8%	29,3%	+2,5 p.p.	28,0%	-	-	-
EBITDA	71,0	96,5	83,6	86,1	104,6	141,9	47,1%	124,7	13,8%	122,9	15,5%
Marża EBITDA	6,6%	8,5%	7,4%	8,0%	8,9%	11,0%	+2,6 p.p.	9,7%	-	-	-
EBIT	56,5	81,8	70,8	71,2	88,1	125,1	52,9%	107,4	16,4%	106,0	18,0%
Marża EBIT	5,3%	7,2%	6,2%	6,6%	7,5%	9,7%	+2,5 p.p.	8,3%	-	8,2%	-
Zysk netto	39,2	57,9	49,2	52,6	62,1	94,8	63,6%	79,4	19,4%	77,0	23,1%
Dług netto	460	385	443	588	450	398	3,4%				
DN/EBITDA	1,3x	1,1x	1,3x	1,7x	1,2x	1x	-				
Cena akcji	30,4	30,4	30,4	30,4	30,4	30,4	-				
Kapitalizacja	3 971	3 971	3 971	3 971	3 971	3 971	-				
EV	4 431	4 356	4 414	4 559	4 421	4 369	-				
EV/EBITDA LTM	12,8	12,5	12,7	13,5	11,9	10,5	-				
P/E LTM	19,2	19,1	19,2	20,0	17,9	15,4	-				

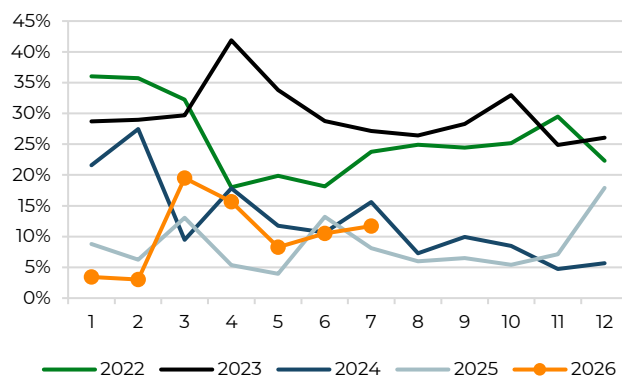
Źródło: Auto Partner, P – prognozy mBanku, konsensus PAP

Momentum sprzedażowe.

Dane sprzedażowe za lipiec sugerują lekkie ożywienia w momentum sprzedażowym.

Przychody Auto Partner za lipiec 2026 r. były o 12% wyższe niż rok wcześniej i wyniosły 454 mln PLN. Choć tempo wzrostu było niższe niż w czerwcu (+15% r/r), po skorygowaniu o różnicę w liczbie dni roboczych lipcowa dynamika (+12% r/r) przewyższyła czerwcową (+10% r/r).

Wzrost sprzedaży r/r (skorygowany o liczbę dni roboczych)



Źródło: Auto Partner, mBank

2026-2028 Perspektywy wynikowe:

Zmiana prognoz mBank

Poniżej znajduje się zestawienie zmian prognoz od poprzedniego raportu.

Nasze prognozy sprzedaży na lata 2026/27 pozostaje bez zmian.

Po wstępnych wynikach za drugi kwartał 2026 roku podwyższamy naszą prognozę marży EBITDA głównie z uwagi na wyższą marżę brutto.

W efekcie nasza prognoza wyniku EBITDA w 2026 roku ulega zwiększeniu o ok. 8%. Przekłada się to odpowiednio na wyższą prognozę zysku netto w 2026 roku o ok. 11%.

Mniejsza rewizja prognoz w latach 2027/28 wynika z naszego założenia normalizacji marży brutto w tych latach.

Zestawienie zmian prognoz mBank (mln PLN)

	2026P				2027P				2028P		
	mBank	poprzednio	różnica		mBank	poprzednio	różnica		mBank	poprzednio	różnica
sprzedaż	4 968	4 968	0,0%	sprzedaż	5 636	5 636	0,0%	sprzedaż	6 221	6 160	1,0%
EBITDA	479	444	7,9%	EBITDA	530	501	5,7%	EBITDA	577	553	4,5%
EBIT	409	374	9,4%	EBIT	456	428	6,7%	EBIT	496	472	5,1%
zysk netto	300	270	11,0%	zysk netto	336	312	7,6%	zysk netto	366	347	5,7%

Źródło: mBank, Bloomberg, P - prognozy

Prognozy mBank vs. Konsensus

Poniżej znajduje się porównanie naszych oczekiwań wynikowych vs konsensus Bloomberg.

Nasze prognozy sprzedaży na lata 2026/28 są ok. 1-2% niższe niż oczekiwania rynkowe.

Nasza prognoza wyniku EBITDA jest ok. 7% wyższa niż konsensus na 2026 rok, co naszym zdaniem wynika z tego, że konsensus nie uległ jeszcze aktualizacji po pozytywnym

zaskoczeniu na marżowości we wstępnych wynikach za drugi kwartał 2026 roku.

Nasze prognozy są bliższe konsensusowi na lata 2027/28 z uwagi na nasze założenie wyższej marżowości przy niższej sprzedaży.

Porównanie prognoz mBank oraz konsensusu analityków (mln PLN)

	2026P				2027P				2028P		
	konsensus	mBank	różnica		konsensus	mBank	różnica		konsensus	mBank	różnica
sprzedaż	4 999	4 968	-0,6%	sprzedaż	5 722	5 636	-1,5%	sprzedaż	6 315	6 221	-1,5%
EBITDA	448	479	7,0%	EBITDA	518	530	2,3%	EBITDA	573	577	0,8%
EBIT	389	409	5,1%	EBIT	451	456	1,2%	EBIT	502	496	-1,1%
zysk netto	285	300	5,3%	zysk netto	336	336	0,0%	zysk netto	379	366	-3,2%

Źródło: mBank, Bloomberg, P - prognozy

RZIS

(mln PLN)	2024	2025	2026P	2027P	2028P
sprzedaż	4 112,5	4 424,9	4 967,9	5 636,5	6 221,0
KWS	-2 985,3	-3 249,8	-3 546,7	-4 041,0	-4 472,5
Zysk brutto na sprz.	1 127,2	1 175,1	1 421,1	1 595,5	1 748,5
marża	27,4%	26,6%	28,6%	28,3%	28,1%
SG&A	-831,4	-889,2	-1 008,4	-1 135,3	-1 248,9
Inne	-6,6	-5,6	-3,4	-3,7	-3,4
EBITDA (MSR17)	297,1	282,4	409,1	455,7	496,6
EBITDA	343,6	337,2	479,2	530,0	577,4
marża	8,4%	7,6%	9,6%	9,4%	9,3%
D&A	-54,3	-56,9	-69,8	-73,6	-81,2
EBIT	289,3	280,3	409,3	456,4	496,2
marża	7,0%	6,3%	8,2%	8,1%	8,0%
koszty fin. net	-30,6	-32,8	-36,3	-38,6	-40,3
zysk brutto	258,6	247,6	373,1	417,8	455,9
podatek	-50,7	-48,6	-73,2	-82,0	-89,4
udziały mniejszości	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
zysk netto	208,0	198,9	299,9	335,8	366,5

Bilans

(mln PLN)	2024	2025	2026P	2027P	2028P
aktywa trwałe	422,5	564,8	597,8	642,8	683,9
RAT	381,3	524,6	558,1	605,7	652,5
WNIP	34,9	33,5	33,5	33,5	33,5
inne	6,3	6,6	6,1	3,6	-2,1
aktywa obrotowe	1 603,4	1 765,8	2 094,8	2 434,1	2 695,0
należności	420,9	497,1	558,1	633,2	698,9
zapasy	1 120,2	1 195,1	1 304,3	1 486,1	1 644,8
gotówka	38,6	51,6	206,9	285,5	318,5
inne	23,8	22,0	25,5	29,3	32,9
kapitał własny	1 234,3	1 413,9	1 694,2	2 010,4	2 242,6
udziały mniejszości	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
zob. długoterm.	376,4	463,3	506,9	533,7	550,9
kredyty, pożyczki	158,3	143,1	183,1	193,1	193,1
leasingi	176,4	277,2	280,8	297,6	314,9
inne	41,7	43,0	43,0	43,0	43,0
zob. krótkoterm.	415,2	453,4	491,5	532,8	585,3
kredyty, pożyczki	155,4	162,4	162,4	162,4	162,4
leasingi	36,5	56,8	56,8	56,8	56,8
zob. handlowe	145,1	145,1	178,0	214,0	261,7
inne	78,2	89,3	94,4	99,6	104,5
dług netto	488,0	587,8	476,1	424,3	408,6
dług netto/EBITDA	1,4	1,7	1,0	0,8	0,7
dn/EBITDA MSR 17	0,9	0,9	0,3	0,2	0,1

Źródło: mBank

CFs

(mln PLN)	2024	2025	2026P	2027P	2028P
CF oper.	124,2	152,0	268,8	227,2	311,3
zysk brutto	258,6	247,6	373,1	417,8	455,9
D&A	54,3	56,9	69,8	73,6	81,2
podatek	-40,1	-34,4	-73,2	-82,0	-89,4
kapitał obrotowy	-179,6	-153,6	-137,2	-220,8	-176,7
koszty finansowe	29,1	33,7	36,3	38,6	40,3
inne	1,9	1,8	0,0	0,0	0,0
CF inwest.	-45,4	-33,7	-50,3	-51,6	-52,8
CAPEX	-45,8	-37,5	-52,0	-53,0	-54,1
inne	0,4	3,8	1,7	1,4	1,3
CF fin.	-77,6	-105,2	-63,1	-97,0	-225,5
koszty finansowe	-29,0	-32,9	-36,3	-38,6	-40,3
Dywidendy	-19,6	-19,6	-19,6	-19,6	-134,3
leasingi	-43,7	-44,4	-47,2	-48,8	-50,9
inne	14,7	-8,3	40,0	10,0	0,0
CF	1,2	13,0	155,3	78,6	33,0
CFO/EBITDA	36,1%	45,1%	56,1%	42,9%	53,9%
FCFF	34,7	70,1	169,5	125,4	206,3
FCFF/EV	0,8%	1,5%	3,8%	2,9%	4,7%
FCFE	5,7	37,1	133,3	86,8	166,0
FCFE/MCAP	0,1%	0,9%	3,4%	2,2%	4,2%
ROIC	14,5%	12,2%	15,9%	16,1%	15,8%
ROCE	19,6%	16,1%	20,1%	19,2%	18,6%
stopa wypł. dyw.	8,8%	9,4%	9,8%	6,5%	40,0%
Dyid	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	3,4%

Kluczowe wskaźniki

	2024	2025	2026P	2027P	2028P
P/E	19,1	20,0	13,2	11,8	10,8
EV/EBITDA	13,0	13,5	9,3	8,3	7,6
EV/EBITDA (MSR17)	14,3	15,0	10,0	8,9	8,1
P/S	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6
P/BV	3,2	2,8	2,3	2,0	1,8
P/CF	3 336,8	304,9	25,6	50,5	120,4
P/FCFE	691,7	106,9	29,8	45,8	23,9
EBITDA R/R	-0,8%	-1,8%	42,1%	10,6%	8,9%
marża netto	5,1%	4,5%	6,0%	6,0%	5,9%
zysk netto R/R	-7,0%	-4,3%	50,7%	12,0%	9,1%
cena (PLN)	30,4	30,4	30,4	30,4	30,4
Liczba akcji (m)	130,6	130,6	130,6	130,6	130,6
Kapitalizacja	3 971	3 971	3 971	3 971	3 971
EV	4 459	4 559	4 447	4 395	4 379

DISCLAIMER

Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów:

EV: wartość rynkowa + dług netto; **EBIT:** zysk operacyjny; **EBITDA:** zysk operacyjny przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją; **dług netto:** kredyty + papiery dłużne + oprocentowane pożyczki - środki pieniężne i ekwiwalenty; **P/E:** (cena/zysk), cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję; **P/CE:** cena do zysku wraz z amortyzacją; **P/BV:** (cena/wartość księgowa), cena dzielona przez wartość księgową przypadającą na jedną akcję; **P/CF:** wartość rynkowa / przepływy pieniężne operacyjne; **ROE:** (Return on Equity), zysk netto / średni poziom kapitałów własnych; **ROCE:** (Return on Capital Employed), EBIT / (średni poziom aktywów - średni poziom zobowiązań krótkoterminowych); **ROIC:** (Return on Invested Capital), EBIT x (1-stopa podatkowa) / (średni poziom kapitałów własnych + średni poziom kapitałów mniejszości + średni poziom długu netto); **FCFF:** przepływy pieniężne operacyjne - nakłady inwestycyjne - rata leasing; **FCFE:** FCFF - odsetki netto (dług + leasing); **EBITDA marża** - EBITDA/Przychody; **P** - prognoza mBanku

PRZEWAŻAJ (OW, overweight) - oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się lepiej od indeksu szerokiego rynku
RÓWNOWAŻ (N, neutral) - oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się neutralnie względem indeksu szerokiego rynku
NIEDOWAŻAJ (UW, underweight) - oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się gorzej od indeksu szerokiego rynku

Rekomendacje Biura maklerskiego mBanku:

Rekomendacja jest ważna w okresie 12 miesięcy, o ile nie nastąpi wcześniejsza jej zmiana. Oczekiwane zwroty z poszczególnych rekomendacji są następujące:

KUPUJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji wyniesie co najmniej 10%

TRZYMAJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od 0% do +10%

SPRZEDAJ - oczekujemy, że inwestycja przyniesie stratę

W uzasadnionych przypadkach może zostać podjęta decyzja o odstąpieniu od wyżej prezentowanych zasad w szczególności w sytuacji dużej zmienności cen akcji spółki będącej przedmiotem rekomendacji w okresie bezpośrednio poprzedzającym moment wydania rekomendacji.

Szczegółowe objaśnienie metodologii wyceny znajduje się pod adresem: <https://www.mdm.pl/bm/metody-wyceny>

Silne i słabe strony metod wyceny stosowanych w rekomendacjach:

DCF - uważana za najbardziej właściwą metodologicznie techniką wyceny; polega ona na dyskontowaniu przepływów finansowych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu.

Wskaźnikowa - opiera się na porównaniu mnożników wyceny firm z branży; prosta w konstrukcji, lepiej niż DCF odzwierciedla bieżący stan rynku; do jej wad można zaliczyć dużą zmienność (wahania wraz z indeksami giełdowymi) oraz trudność w doborze grupy porównywalnych spółek.

Zdyskontowanych dywidend (DDM) - polega ona na dyskontowaniu przyszłych dywidend generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych wypłaty dywidendy w modelu.

Zysków ekonomicznych - polega ona na dyskontowaniu przyszłych zysków ekonomicznych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu.

Zdyskontowanych aktywów netto (NAV) - wycena w oparciu o wartość majątku spółki; jedna z najczęściej używanych w przypadku spółek deweloperskich; jej wadą jest brak uwzględnienia w wycenie przyszłych zmian w przychodach/zyskach spółki po okresie szczegółowej prognozy.

Spółki porównywalne użyte w modelach wyceny porównawczej: O'Reilly Automotive, Autozone, Genuine Parts, LKQ, Advance Auto Parts, Mekonomen, Carparts.Com, Oponeo.PL, Inter Cars.

Niniejsze opracowanie i zostało przygotowane i opublikowane przez Biuro maklerskie mBanku. Niniejsze opracowanie wyraża wiedzę oraz poglądy jego autorów, według stanu na dzień sporządzenia opracowania. Opinie i zamieszczone w niniejszym opracowaniu dane zostały przygotowane na podstawie naszej najlepszej wiedzy i oceny na czas i dzień ich przygotowania i mogą podlegać zmianom bez powiadomienia. Niniejsze opracowanie zostało sporządzone z zachowaniem należytej staranności, rzetelności oraz zasad metodologicznej poprawności i obiektywizmu na podstawie ogólnodostępnych informacji, które Biuro maklerskie mBanku uważa za wiarygodne, w tym informacji publikowanych przez emitentów, których akcje są przedmiotem rekomendacji. Biuro maklerskie mBanku nie gwarantuje jednakże dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby informacje na których oparto się przy sporządzaniu opracowania okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. Do opracowania wybrano istotne dane z całej historii Spółki będącej przedmiotem opracowania.

Do rekomendacji wybrano istotne informacje z całej historii spółek będących przedmiotem rekomendacji ze szczególnym uwzględnieniem okresu jaki upłynął od poprzedniej rekomendacji.

Rekomendacje są aktualizowane przynajmniej raz na 12 miesięcy.

Niniejsza publikacja stanowi badania inwestycyjne w rozumieniu art. 36 ust. 1 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565.

Jest możliwe, że mBank S.A. w ramach prowadzonej działalności maklerskiej świadczy, będzie świadczyć, lub w przeszłości świadczył usługi na rzecz przedsiębiorców i innych podmiotów wymienionych w niniejszym opracowaniu.

mBank S.A. w ramach Giełdowego Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego (<https://www.gpw.pl/gpwpa>) tworzy materiały analityczne dla spółki Auto Partner S.A, Cyber_Folks S.A, Newag S.A. Materiały te tworzone są na zamówienie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”), której przysługują autorskie prawa majątkowe do tychże materiałów. Za sporządzanie materiałów mBank S.A. otrzymuje od GPW wynagrodzenie. Wszystkie materiały opracowane w ramach współpracy dostępne są pod adresem:

https://www.mdm.pl/ui-pub/site/analizy_i_rynke/analizy_i_rekomendacje/program_wsparcia_pokrycia_analitycznego_gpw

Jest możliwe, że BM jako wyodrębniona jednostka organizacyjna Banku, na podstawie pełnomocnictw udzielonych przez klientów, w imieniu i na rzecz klienta nabywa lub zbywa, może nabywać lub zbywać lub w przeszłości nabywało lub zbywało instrument finansowy, którego Badanie inwestycyjne dotyczy lub instrument z nim powiązany.

Jest możliwe, że mTFI posiada, może posiadać lub w przeszłości posiadało pozycję w instrumencie finansowym, którego Badanie inwestycyjne dotyczy lub w instrumencie z nim powiązany w portfelach inwestycyjnych funduszy, których organem jest lub którego portfelem inwestycyjnym zarządza mTFI.

Jest możliwe, że Bank posiada, może posiadać lub w przeszłości posiadał pozycję w instrumencie finansowym, którego Badanie inwestycyjne dotyczy lub w instrumencie z nim powiązany w portfelach handlowych lub bankowych zarządzanych przez Bank.

Jest możliwe, że Bank lub inne spółki z grupy kapitałowej Banku posiadają, mogą posiadać lub w przeszłości posiadały pozycję w instrumencie finansowym, którego Badanie inwestycyjne dotyczy lub w instrumencie z nim powiązany w portfelach przez siebie zarządzanych.

mBank S.A. nie wyklucza złożenia emitentowi papierów wartościowych, będących przedmiotem rekomendacji oferty świadczenia usług maklerskich i pobierania wynagrodzenia z tego tytułu.

mBank S.A., jego akcjonariusze i pracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w akcjach emitentów lub innych instrumentach finansowych powiązanych z akcjami emitentów wymienionych w opracowaniu.

Wynagrodzenia analityków Departamentu Analiz odpowiedzialnych za sporządzanie badań inwestycyjnych mają charakter uznaniowy i nie zależą bezpośrednio od wynagrodzenia lub dochodów generowanych przez innych pracowników Banku, w szczególności tych których interesy handlowe mogą kolidować z interesami osób, wśród których rozpowszechniane są badania inwestycyjne przygotowane przez Departament Analiz Biura maklerskiego mBanku. Niemniej jednak, w związku z tym, iż jednym z kryteriów branych pod uwagę przy określaniu wysokości wynagrodzenia zmiennego analityków jest poziom realizacji budżetu przez jednostki odpowiedzialne za obsługę klientów, zwracamy uwagę na ryzyko związane z możliwością zakwestionowania sposobu wynagradzania osób sporządzających badania inwestycyjne przez właściwy organ nadzoru.

mBank S.A. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Prostej 18 prowadzi działalność maklerską w ramach wyodrębnionej jednostki organizacyjnej – Biura Maklerskiego mBanku.

Nadzór nad działalnością mBank S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Biuro maklerskie mBanku jest podmiotem podlegającym przepisom ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. z 2018 r. poz. 2286 z późn. zm.), ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 623 – tj. ze zm.) oraz ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o nadzorze nad rynkiem kapitałowym (Dz. U. z 2019 r. poz. 1871 z późn. zm.).

Adresatami rekomendacji są wszyscy Klienci Biura maklerskiego mBanku.

Biuro Maklerskie mBanku nie ma obowiązku zapewnienia, że instrumenty finansowe, o których mowa w niniejszej rekomendacji, są odpowiednie dla konkretnego inwestora. Inwestycje i usługi przedstawione lub uwzględnione w niniejszej rekomendacji mogą nie być odpowiednie dla konkretnego inwestora. Dlatego w przypadku wątpliwości dotyczących takich inwestycji lub usług inwestycyjnych zaleca się konsultację z niezależnym doradcą inwestycyjnym.

Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu instrumentów finansowych. Niniejszy dokument ani żaden z jego zapisów nie będzie stanowić podstawy do zawarcia umowy lub powstania zobowiązania. Niniejsze opracowanie jest przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie może być kopiowane lub przekazywane osobom trzecim. Niniejszy dokument nie stanowi porady inwestycyjnej, prawnej, księgowej lub porady innego rodzaju, a mBank nie ponosi odpowiedzialności za szkody wynikające lub związane z wykorzystaniem przez odbiorców danych przedstawionych w materiałach. Niniejsze opracowanie, ani żadna z jego kopii nie może być bezpośrednio lub pośrednio rozpowszechniane w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Australii lub Japonii, ani przekazywane obywatelom lub rezydentom państwa, w którym jego dystrybucja może być prawnie ograniczona, co nie ogranicza możliwości publikacji materiałów stworzonych w ramach Giełdowego Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego na stronach internetowych spółek: Auto Partner S.A, Cyber_Folks S.A, Newag S.A., mBank lub GPW. Osoby, które rozpowszechniają ten dokument powinny mieć świadomość konieczności stosowania się do takich ograniczeń.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego opracowania lub jego części, lub rozpowszechnianie w inny sposób informacji zawartych w niniejszym opracowaniu wymaga uprzedniej, pisemnej zgody mBanku S.A.

Inwestowanie w akcje wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną kraju, zmianą regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych. Wyeliminowanie tych ryzyk jest praktycznie niemożliwe.

Więcej informacji na temat instrumentów finansowych i związanego z nimi ryzyka można znaleźć na stronie <https://www.mdm.pl/bm/MIFID>. Decyzja o nabyciu instrumentów finansowych powinna być podejmowana wyłącznie na podstawie oferty lub innych publicznie dostępnych dokumentów i materiałów, publikowanych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa polskiego.

Informacje o rekomendacjach i analizach sporządzonych w ciągu ostatnich 12 miesięcy przez mBank S.A. są dostępne na stronie: <https://mdm.pl/bm/analizy>

Rekomendacje dotyczące spółki wydane w ciągu ostatnich 12 miesięcy:
Auto Partner (Janusz Pięta)

rekomendacja	kupuj	trzymaj	kupuj	kupuj
data wydania	2026-07-23	2026-05-05	2025-11-21	2025-09-12
cena docelowa (PLN)	30,00	24,70	22,50	25,00
kurs z dnia rekomendacji	25,90	22,80	16,96	19,76

W Biurze maklerskim mBanku S.A. („BM”) obowiązują regulacje wewnętrzne służące aktywnemu zarządzaniu konfliktami interesów, w których określone zostały wewnętrzne rozwiązania organizacyjne i administracyjne oraz bariery informacyjne, ustanowione w celu zapobiegania i unikania konfliktów interesów dotyczących rekomendacji. Poszczególne rodzaje działalności maklerskiej zostały rozdzielone w ramach wewnętrznej struktury organizacyjnej BM, w szczególności departament sporządzający analizy został wydzielony od innej działalności maklerskiej. Stworzono „chińskie mury”, czyli bariery informacyjne uniemożliwiające niekontrolowany przepływ informacji pomiędzy poszczególnymi komórkami organizacyjnym lub pracownikami BM.

Informacje o konflikcie interesów powstałym w związku ze sporządzeniem rekomendacji (o ile występuje) znajdują się poniżej.

Osoby, które nie uczestniczyły w przygotowaniu rekomendacji, ale miały lub mogły mieć dostęp do rekomendacji przed jej przekazaniem do publicznej wiadomości, to osoby zatrudnione w Biurze maklerskim mBanku upoważnione do bezpośredniego dostępu do pomieszczeń, w których opracowywane były rekomendacje lub osoby upoważnione do dostępu do rekomendacji z racji pełnionej w Spółce funkcji, inne niż analitycy wymienieni jako sporządzający niniejszą rekomendację.

Opracowanie nie zostało przekazane do emitenta przed jego publikacją.

mBank S.A. pobiera wynagrodzenie od GPW za sporządzanie materiałów analitycznych w ramach Giełdowego Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego.

Emitent jest klientem mBank S.A.
Emitent jest kontrahentem mBank S.A.

Sporządzanie rekomendacji zakończyło się 10.08.2026 r. o godzinie 18:05.
Pierwsze udostępnienie rekomendacji do dystrybucji miało miejsce 11.08.2026 r. o godzinie 8:30.

mBank S.A.

Prosta 18
00-850 Warszawa
<http://www.mbank.pl/>

Departament Analiz

Beata Szparaga-Waśniewska, CFA
dyrektorka
+48 510 929 021
beata.szparaga-wasniewska@mbank.pl
biotechnologia, ochrona zdrowia

Mikołaj Lemańczyk, CFA
+48 501 663 511
mikolaj.lemanczyk@mbank.pl
banki, finanse, deweloperzy

Marlen Jakub Sargsyan
+48 519 419 895
marlen.sargsyan@mbank.pl
przemysł, surowce

Paweł Szpigiel
+48 509 603 258
pawel.szpigiel@mbank.pl
media, IT, telekomunikacja, e-commerce

Piotr Poniatowski
+48 509 603 046
piotr.poniatowski@mbank.pl
gaming, wypoczynek

Paweł Rudowski
+48 696 192 931
pawel.rudowski@mbank.pl
budownictwo, obronność

Michał Konarski
+48 515 025 640
michal.konarski@mbank.pl
banki, finanse

Janusz Pięta
+48 506 065 659
janusz.pieta@mbank.pl
handel, e-commerce

Departament Sprzedaży Instytucjonalnej

Maklerzy

Paweł Cyłkowski
wicedyrektor
+48 503 684 130 | +48 22 697 47 31
pawel.cylkowski@mbank.pl

Patryk Gniadek
+48 505 116 638 | +48 22 697 48 82
patryk.gniadek@mbank.pl

Piotr Brożyna
+48 512 756 702 | +48 22 697 48 47
piotr.brozyna@mbank.pl

Andrzej Sychowski
+48 605 848 003 | +48 22 697 48 46
andrzej.sychowski@mbank.pl

Andrzej Kowalczyk
+48 789 868 634 | +48 22 697 47 44
andrzej.kowalczyk@mbank.pl

Łukasz Płaska
+48 784 449 962 | +48 22 697 47 90
lukasz.plaska@mbank.pl

Sprzedaż rynki zagraniczne

Marzena Łempicka-Wilim
p.o. dyrektorki
+48 696 427 249
marzena.lempicka-wilim@mbank.pl

Wydział Indywidualnej Obsługi Maklerskiej

Maciej Sokołowski
dyrektor
maciej.sokolowski@mbank.pl

Jarosław Banasiak
wicedyrektor
jaroslaw.banasiak@mbank.pl