

## Auto Partner – konferencja z zarządem po wynikach za 4Q'20 2021-04-01

Dla Auto Partnera 4Q20 był trzecim z rzędu kwartałem ponadprzeciętnej marżowości. W pierwszym całkowicie epidemicznym kwartale, czyli 2Q20, było to zasługą znacznych oszczędności, zwłaszcza w zakresie kosztów logistyki. Kolejne dwa kwartały, w tym ostatni zaraportowany, pokazują że spółce udaje się utrzymać efektywność kosztową, a jednocześnie na rynek części zamiennych wróciło ożywienie (choć według spółki wartość rynku w całym 2020 roku nie wzrosła). Warto zwrócić uwagę, że epidemia wywołuje dwa nakładające się i korzystne zjawiska dla sprzedawcy samochodowych części zamiennych. Z jednej strony obawy przed kryzysem gospodarczym wywołały mniejszą skłonność do dużych wydatków, do których należą zakupy nowych samochodów, co w efekcie przełożyło się na wysokie ujemne dynamiki rejestracji nowych pojazdów (spadek o 23% rejestracji samochodów osobowych w 2020r. w całej UE). Z drugiej - epidemia stanowi czynnik zachęcający do korzystania z transportu indywidualnego, a do tego wypoczynek w większym stopniu realizowany był (i w bieżącym roku też będzie) z wykorzystaniem własnych samochodów. Jednocześnie liczące średnio 14 lat samochody w Polsce nie są w stanie funkcjonować bez regularnych wizyt w warsztatach i jeżeli jakies z nich w zeszłym roku zostały dołożone, to w tym będą musiały być zrealizowane. W dodatku ogólna niepewność przełożyła się na brak wojny cenowej, dzięki czemu zmiany kursów walut są natychmiast przekładane na podwyżki cen. Co więcej rosnące ceny przekładają się na pozytywne przeszacowania wartości magazynu. Zarząd zwraca uwagę, że jako jeden z największych podmiotów na tym rynku, mający silną pozycję gotówkową posiada relatywnie duży stan magazynu. Na rozpoczynający się właśnie sezon wiosenny spółka zatowarowywała się od pół roku. Z tego powodu skorzysta na ostatnim silnym osłabieniu złotego i jednocześnie nie widzi zagrożeń związanych z niedawnym problemem logistycznym na Kanale Sueskim.

- Jako podstawowe przyczyny wysokiej marżowości sprzedaży spółka wymienia: 1) dyscyplina kosztowa, 2) zarządzanie cenami w otoczeniu dużej zmienności wartości PLN do walut obcych, 3) wysoki udział w sprzedaży marek własnych cechujących się wyższymi marżami, 4) rosnący udział sprzedaży eksportowej, również cechującej się wyższą marżowością.
- W 4Q20 sprzedaż w Polsce wzrosła o 12% r/r, zagraniczna wzrosła 30% r/r. Wysokie dynamiki sprzedaży utrzymują się w 1Q21. W styczniu sprzedaż Grupy wzrosła o 14,0%, a w lutym o 15,8%
- Spółka szczerze, że w ofercie ma już 90% znaczących marek części samochodowych. Obecnie koncentruje się na rozwoju marek własnych.
- Zarząd dostrzega nadzwyczajność bieżącego poziomu marży na sprzedaży brutto. Nie widzi jednak sygnałów działań konkurencji, które mogłyby spowodować jej obniżenie. Natomiast szacuje, że gdyby do tego doszło, to maksymalny poziom o jaki ta marża mogłaby się obniżyć to 1,5 pkt. %.
- Odnośnie nadwyżek pieniężnych, zarząd zwraca uwagę że spółka otrzymuje bardzo korzystne warunki skonta od dostawców. Dodatkowo przygotowuje się do inwestycji w nowy magazyn. Z tych powodów preferuje przeznaczyć realizowane w ostatnich kwartałach wyższe przepływy pieniężne na ten cel, a nie na wyższą dywidendę.

### Auto Partner - wyniki kwartalne i roczne (mln PLN)

	4q'18	1q'19	2q'19	3q'19	4q'19	1q'20	2q'20	3q'20	4q'20	r/r	2019r.	2020r.	r/r
Przychody	293,9	326,7	392,9	391,5	368,3	371,1	396,7	469,5	433,1	18%	1 479,4	1 670,4	13%
EBITDA	20,9	25,6	23,9	27,2	27,1	24,7	48,6	52,8	47,7	76%	103,9	173,8	67%
EBIT	18,6	21,4	19,2	22,2	20,9	19,0	42,9	46,8	41,6	99%	83,8	150,3	79%
marża EBIT	6,3%	6,6%	4,9%	5,7%	5,7%	5,1%	10,8%	10,0%	9,6%		5,7%	9,0%	
zn	13,2	15,5	13,5	15,6	14,1	12,7	32,6	36,6	29,1	106%	58,7	111,0	89%
marża zn	4,5%	4,7%	3,4%	4,0%	3,8%	3,4%	8,2%	7,8%	6,7%		4,0%	6,6%	
CF Operacyjny	7,9	3,7	15,5	0,3	-4,1	37,7	74,8	6,6	8,9	-	15,3	127,9	734%
CF Inwest	-0,2	-2,1	-2,2	-3,9	-5,0	-1,2	-1,4	-4,9	-2,8	-	-13,1	-10,3	-
CF Finansowy	-3,2	3,5	-19,4	3,6	14,2	-34,0	-69,0	-10,1	-9,3	-	1,9	-122,4	-

Źródło: Auto Partner, Notoria Serwis, Millennium DM

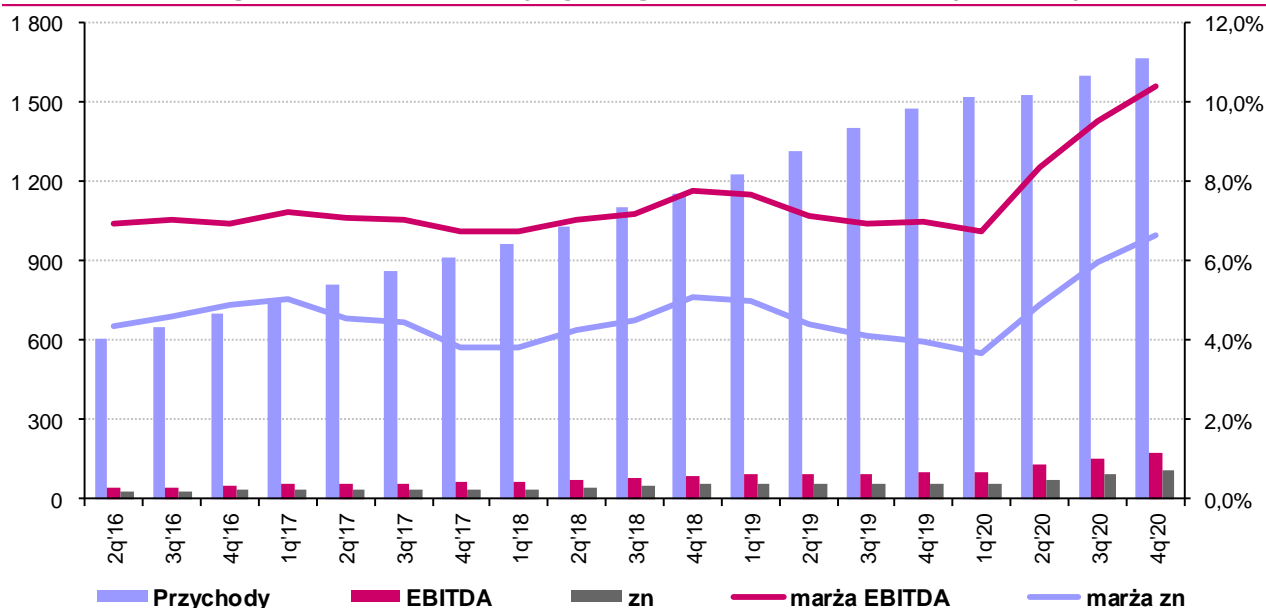
### Adam Zajler

Millennium Dom Maklerski SA

tel. /48/ 22 598 26 88

e-mail: [adam.zajler@millenniumdm.pl](mailto:adam.zajler@millenniumdm.pl)

## Auto Partner - wyniki w formie kroczącej sumy czterech kwartałów (mln PLN)



Źródło: AUTOPART, Notoria, MillenniumDM

### Ważne informacje

Wszelkie informacje zawarte w niniejszym raporcie mają wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowią one rekomendacji w rozumieniu Rozporządzenia delegowanego komisji (UE) 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych do celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów, , wyniku doradztwa inwestycyjnego, oferty ani też kierownego do kogokolwiek (lub jakiegokolwiek grupy osób) zaproszenia do zawarcia transakcji na instrumencie bądź instrumentach finansowych.

Niniejszy raport został przygotowany z dochowaniem należytej staranności i rzetelności, w oparciu o fakty uznane za wiarygodne, jednak Millennium Dom Maklerski S.A. nie gwarantuje, że są one w pełni dokładne i kompletne. Podstawą przygotowania raportu były wszelkie informacje na temat spółek, jakie były publicznie dostępne i znane sporządzającemu do dnia jego sporządzenia. Przedstawione prognozy są oparte wyłącznie o analizę przeprowadzoną przez Millennium Dom Maklerski S.A. bez uzgodnień ze spółkami będącymi przedmiotem raportu ani z innymi podmiotami i opierają się na szeregu założeń, które w przyszłości mogą okazać się nietrafne. Millennium Dom Maklerski S.A. nie udziela żadnego zapewnienia, że podane prognozy sprawdzą się. Inwestowanie w akcje spółek wymienionych w niniejszej analizie wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną, zmianami regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych, ryzykiem stóp procentowych, których wyeliminowanie jest praktycznie niemożliwe.

Treść raportu nie była udostępniona spółkom będącym przedmiotem raportu przed jego opublikowaniem. Millennium Dom Maklerski S.A. nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione w wyniku decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie analitycznym.

Osoba lub osoby wskazane na pierwszej stronie niniejszego raportu sporządziły analizę. Wynagrodzenie otrzymywane przez osoby sporządzające raport nie jest bezpośrednio zależne od wyników finansowych uzyskiwanych przez Millennium Dom Maklerski S.A. w ramach transakcji lub usług z zakresu bankowości inwestycyjnej, dotyczących instrumentów finansowych emitentów, których dotyczy niniejszy raport.

Niniejszy raport stanowi badanie inwestycyjne i został przygotowany przez Millennium Dom Maklerski S.A. wyłącznie na potrzeby klientów Millennium Dom Maklerski S.A., nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych, może być on także dystrybuowany za pomocą środków masowego przekazu, na podstawie każdorazowej decyzji Dyrektora Departamentu Doradztwa i Analiz. Rozpowszechnianie lub powielanie niniejszego materiału w całości lub w części bez pisemnej zgody Millennium Dom Maklerski S.A. jest zabronione. Niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane osobom w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Nadzór nad Millennium Dom Maklerski S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.