Zmiany dotyczące badań technicznych pobudziły branżę warsztatową?

data aktualizacji: 2018.05.23



- Wraz z rosnącą siłą nabywczą Polaków oraz większymi zakupami firm widoczny jest wzrost liczby rejestrowanych samochodów. Rozwojowi branży części samochodowych w Polsce sprzyja zmieniająca się struktura parku samochodowego. Z jednej strony rośnie stosunkowo stary park samochodowy (samochody w wieku ok. 13 lat), a z drugiej - zwiększa się liczba rejestracji nowych aut. Branży dystrybucji części samochodowych sprzyja także dodatkowo zmiana regulacji (od 13 listopada 2017 r.) dotyczących usuwania wad w samochodach przed wizytą w stacji diagnostycznej i tym samym obligatoryjne, szybkie usuwanie ewentualnych wad/ usterek - informuje Auto Partner SA. Spółka poinformowała o dobrych wynikach finansowych, dwucyfrowej dynamice sprzedaży i stabilnej rentowności.

Grupa Auto Partner, jeden z największych na rynku polskim dystrybutorów części samochodowych, zwiększyła w I kwartale 2018 roku sprzedaż o 26%, do 253,9 mln zł. Sprzedaż rosła zarówno w Polsce (+21%) jak i za granicą (+41%). Wzrost przychodów ze sprzedaży to efekt zwiększania skali działalności Grupy m.in. poprzez rozwój sieci dystrybucji, lepsze pokrycie geograficzne rynku polskiego i rozszerzanie asortymentu, a także sprzyjającego otoczenia rynkowego.

Zyski EBITDA i EBIT wzrosły odpowiednio o 18% i 16% r/r. Z kolei zysk netto Grupy w I kwartale 2018 roku wzrósł o blisko 20% do 12,9 mln zł. Grupa odnotowała stabilny r/r poziom marż na wszystkich poziomach po I kwartale, co w połączeniu ze wzrostem skali działalności przełożyło się na kwotowy wzrost wypracowywanych marż.

Wzmocnienie oferty produktowej oraz rozbudowana infrastruktura logistyczno-magazynowa umożliwia Grupie lepsze pokrycie geograficzne polskiego rynku, szybsze i częstsze dostawy i tym samym dalszy wzrost skali działalności.

W związku z dynamicznym rozwojem Grupa zdecydowała o zwiększeniu powierzchni magazynowej w Bieruniu o ok. 11 tys. mkw. (z obecnych 30 tys. mkw.). Nowa część magazynowa będzie dostępna od lutego 2019 r. W efekcie łączna powierzchnia magazynowa Grupy wzrośnie z ok. 75,5 tys. mkw. do ok. 86,5 tys. mkw.

Grupa kontynuuje realizację dwucyfrowych wzrostów sprzedaży zarówno w Polsce jak i za granicą (przede wszystkim Czechy, Słowacja, Austria, Łotwa, Litwa, Ukraina, Austria, Niemcy, Węgry).

W Czechach, które są jednym z kluczowych rynków eksportowych, w grudniu 2017 r. działalność operacyjną rozpoczęła spółka zależna Grupy, uruchamiając magazyn, który ma na celu usprawnienie obsługi klientów na tym rynku jak i w krajach sąsiadujących. W związku z wczesnym etapem rozwoju (I kwartał 2018 roku był pierwszym pełnym kwartałem działalności tej spółki) spółka czeska w tym okresie zanotowała stratę operacyjną na poziomie 466 tys. zł.

Grupa wraz ze wzrostem sprzedaży odnotowała w I kwartale stabilne poziomy marżowości. Marża brutto wyniosła 26,53%, co oznacza spadek o 1,2 pp. Kwotowo marża brutto wzrosła o 20% do 67,4 mln zł. Marża EBITDA i EBIT wyniosły odpowiednio 8,29% (spadek r/r o 0,55 pp.) i 7,48% (spadek r/r o 0,67 pp.). Kwotowo marże EBITDA i EBIT wzrosły odpowiednio o 18% i 16% r/r. Marża netto wyniosła 5,08% co oznacza spadek r/r o 0,28 pp. W ujęciu kwotowym zysk netto wzrósł o blisko 20% r/r.

Grupa w I kwartale 2018 roku rozbudowała ofertę o kolejne produkty dla samochodów osobowych i dostawczych m.in. poprzez rozpoczęcie współpracy z firmą KYB Europe GmbH, jednym z największych na świecie dostawców amortyzatorów dla przemysłu motoryzacyjnego na pierwszy montaż (OE). Głównym odbiorcą produktów Grupy są warsztaty samochodowe. Grupa rozwija asortyment i sprzedaż marek własnych.

Grupa pod marką MaXserwis zrzesza sieć niezależnych warsztatów, które nabywają części samochodowe z oferty Grupy Auto Partner. Obecnie sieć liczy 145 warsztatów (stan na 22.05.2018). Spółka będzie nadal powiększać sieć MaXserwis, a jej celem na 2018 rok jest zwiększenie liczby podmiotów do min. 150 serwisów.

> - W I kwartale 2018 roku wypracowaliśmy bardzo dobre wyniki mimo wysokiej ubiegłorocznej bazy i niesprzyjających czynników sezonowych, czyli dłuższego sezonu zimowego. 26-procentowa dynamika przychodów to efekt zwiększania efektywności Grupy poprzez rozbudowę i stałe usprawnianie sieci dystrybucji oraz zwiększanie asortymentu. Sprzyja nam także dobre otoczenie rynkowe. W ostatnich dwóch latach znacznie zwiększyliśmy powierzchnię magazynową, uruchomiliśmy także nowy hub w Pruszkowie i pierwszy zagraniczny magazyn w Czechach. Pomimo wyższych kosztów związanych z rozbudowaną infrastrukturą logistyczno-magazynową odnotowaliśmy stabilne marże i blisko 20-proc. wzrost zysku netto – mówi Aleksander Górecki, prezes zarządu Auto Partner.

> - W tym roku chcemy nadal pracować nad rentownością, zwiększaniem efektywności działania Grupy i jak najmocniej wykorzystać nasz potencjał oraz sprzyjającą koniunkturę zarówno na rodzimym rynku jak i rynkach eksportowych. Liczba rejestracji samochodów osobowych w Polsce stale rośnie, dodatkowo praktyczny brak bezrobocia, rosnące dochody Polaków będą sprzyjać dalszym zakupom używanych jak i nowych aut. Chcemy być nadal jednym z największych beneficjentów rosnącego popytu na części

samochodowe - dodaje Aleksander Górecki.

Źródło: