



**Śródroczne Sprawozdanie Zarządu
z działalności Grupy Kapitałowej Auto Partner
za okres od 01-01-2016 do 30-06-2016**

Spis treści

Podstawowe informacje o Grupie.....	3
Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego, opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związanych z pozostałymi sześcioma miesiącami roku obrotowego.	4
Oświadczenie o zgodności z MSSF	4
Czynniki Ryzyka	5
Najważniejsze zdarzenia dotyczące Emitenta w badanym okresie	14
Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem i jego grupą kapitałową oraz zmiany organizacji Grupy kapitałowej Emitenta	14
Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników	14
Określenie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA na dzień publikacji Sprawozdania	15
Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)	15
Posiadane przez Zarząd Akcje i opcje na Akcje	15
Posiadane Akcje i opcje na Akcje przez członków organów nadzorujących spółki dominującej	16
Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	16
Informacja o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter transakcji	16
Poręczenia i gwarancje (otrzymane i udzielone) ze szczególnym uwzględnieniem jednostek powiązanych	17
Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę	17
Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach	17
Charakterystyka geograficznych rynków Grupy.....	19
Przewidywany rozwój Grupy.....	20
Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	21
Zatrudnienie.....	35
Informacje o zawartych istotnych umowach.....	36
Czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	38
Program motywacyjny dla Kadry menedżerskiej.....	38
Zwiększenie powierzchni magazynowej	40
Nowe centrum dystrybucyjne.....	40

Podstawowe informacje o Grupie

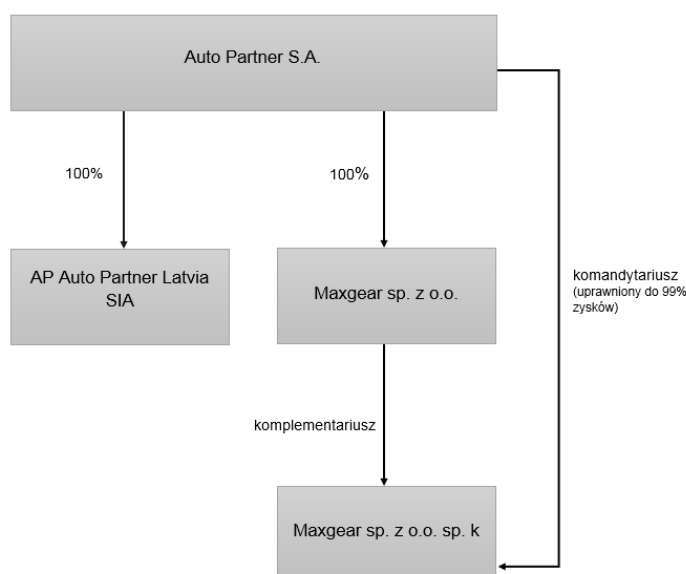
Grupa prowadzi działalność pod nazwą Auto Partner. Spółką dominującą jest spółka Auto Partner SA z siedzibą w Bieruniu. Poniżej przedstawiono podstawowe informacje dotyczące Spółki dominującej:

Siedziba: Bieruń
Forma prawna: spółka akcyjna
Kraj siedziby: Polska
Adres: ul. Ekonomiczna 20,
43-150 Bieruń
Telefon/Fax: +48 32 325 15 00 / +48 32 325 15 20
E-mail: autopartner@autoap.com.pl

W skład Grupy wchodzi ponadto spółki zależne: Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Tychach, w której spółka dominująca posiada 100% udziałów, Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Tychach oraz AP Auto Partner Latvia SIA z siedzibą w Rydze, Łotwa, w której spółka dominująca posiada 100% udziałów. Grupa dokonuje pełnej konsolidacji sprawozdań finansowych. Zgodnie z profilem działalności podstawowej w okresie od stycznia do czerwca 2016 roku Grupa Auto Partner prowadziła działalność w zakresie handlu częściami samochodowymi.

Obok prowadzonej działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży części i akcesoriów do pojazdów samochodowych Emitent, jako jednostka dominująca pełni w Grupie Kapitałowej rolę spółki holdingowej, koordynującej funkcjonowanie Spółek Zależnych oraz kreowanie jednolitej polityki handlowej, marketingowej, inwestycyjnej i kredytowej Grupy.

Poniższy schemat przedstawia strukturę grupy kapitałowej Auto Partner SA na Dzień Bilansowy, z uwzględnieniem wszystkich podmiotów zależnych.



Wykaz istotnych podmiotów zależnych Auto Partner SA

Poniżej przedstawiono wykaz Spółek Zależnych, wchodzących w skład Grupy, wraz z podstawowymi informacjami na ich temat.

Maxgear sp. z o.o.

Maxgear sp. z o.o. z siedzibą w Tychach, ul. Bałuckiego 4, 43-100 Tychy, zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000279190. Kapitał zakładowy spółki wynosi 50 000 zł i dzieli się na 100 udziałów o wartości nominalnej równej 500 zł każdy. Jedynym wspólnikiem spółki posiadającym 100% jej udziałów jest Jednostka dominująca, która uprawniona jest jednocześnie do wykonywania wszystkich 100 głosów na zgromadzeniu wspólników.

Maxgear sp. z o.o. jest komplementariuszem spółki Maxgear sp. z o.o. sp.k., którą reprezentuje i której bieżącą działalnością zarządza. Maxgear sp. z o.o. nie prowadzi działalności operacyjnej. Elementem strategii Grupy jest dalsze budowanie wartości marek własnych. W modelu tym Maxgear sp. z o.o. ma być podmiotem, który tak jak w chwili obecnej reprezentuje i zarządza bieżącą działalnością spółki Maxgear sp. z o.o. sp.k.

Maxgear sp. z o.o. sp.k.

Maxgear sp. z o.o. sp.k. z siedzibą w Tychach, ul. Wałowa 37, 43-100 Tychy, zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000332893. Komplementariuszem spółki jest Maxgear sp. z o.o. Emitent jest komandytariuszem spółki, którego suma komandytowa wynosi 20 000 zł i którego udział w zyskach spółki wynosi 99%. Pozostały udział w zyskach spółki w wysokości 1% przypada spółce Maxgear sp. z o.o.

Grupa prowadzi działalność w zakresie zakupu towarów sprzedawanych przez Grupę pod marką Maxgear. Towary te w przeważającej części sprowadzane są przez spółkę z Azji, a następnie sprzedawane Emitentowi w celu ich dalszej dystrybucji.

AP Auto Partner Latvia SIA

AP Auto Partner Latvia SIA z siedzibą na Łotwie, spółka utworzona pod prawem Łotwy, odpowiada za działalność Grupy Emitenta na rynku łotewskim. Wszystkie udziały w AP Auto Partner Latvia SIA posiada Emitent, który jest jedynym wspólnikiem uprawnionym do wykonywania wszystkich głosów na zgromadzeniu wspólników. Aktualnie spółka AP Auto Partner Latvia SIA nie prowadzi działalności operacyjnej. Docelowo Grupa planuje uruchomienie, w oparciu o utworzoną spółkę, magazynów na terenie Łotwy. Ma to ułatwić realizację sprzedaży na tym rynku.

Ponadto Zarząd Jednostki Dominującej podjął decyzję w sprawie utworzenia Spółki prawa litewskiego, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie została zarejestrowana, jednakże na dzień 30.06.2016 poniesione zostały nakłady finansowe na jej utworzenie w kwocie 8 tys. PLN.

Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego, opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związanych z pozostałymi sześcioma miesiącami roku obrotowego.

Oświadczenie o zgodności z MSSF

Prezentowane sprawozdanie finansowe Grupy Auto Partner S.A. za okres od 1 stycznia 2016 roku do 30 czerwca 2016 roku oraz za analogiczny okres roku ubiegłego zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości (MSR 34)

„Śródroczna sprawozdawczość finansowa”, zaakceptowanym przez Unię Europejską oraz na podstawie innych obowiązujących przepisów.

Zasady rachunkowości i metody obliczeniowe przyjęte przy sporządzeniu niniejszego Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania finansowego są zgodne z zasadami przyjętymi przy sporządzeniu ostatniego rocznego sprawozdania finansowego. Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie nie zawiera informacji i ujawnień wymaganych przy pełnych sprawozdaniach finansowych i powinno być czytane łącznie z rocznym sprawozdaniem finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2015 roku.

Stosowane przez Grupę zasady rachunkowości wg MSSF zostały szczegółowo omówione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 31 grudnia 2015. W prezentowanym okresie sprawozdawczym nie wystąpiły zmiany stosowanych zasad rachunkowości w stosunku do opisanych w sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2015 roku.

Szczegółowe zasady przyjęte przy sporządzaniu półrocznego skonsolidowanego skróconego sprawozdania finansowego zostały omówione w nocie nr 2 tego sprawozdania.

Czynniki Ryzyka

Ryzyko makroekonomiczne i branżowe

Otoczenie rynkowe Spółki podlega stałym przeobrażeniom co jest efektem ciągłych zmian w przemyśle samochodowym, obejmujących zarówno kwestie związane z produkcją samochodów jak i związane z rozwojem kanałów dystrybucji części zamiennych.

Z jednej strony, rosnące wykorzystanie skomplikowanych systemów i podzespołów w nowoczesnych samochodach wymaga wyższej wiedzy i lepszego wyposażenia warsztatów samochodowych, które mogą stanowić wyzwanie w rozwoju niezależnych warsztatów – głównych odbiorców Spółki, z drugiej zaś wprowadzone w Unii Europejskiej przepisy wyrównują prawa niezależnych i autoryzowanych warsztatów w dostępie do know-how ponadto umożliwiając warsztatom autoryzowanym szersze korzystanie z niezależnych dostawców części (co jednak budzi opór producentów samochodów).

Zmieniające się otoczenie rynkowe daje zarówno szanse na rozwój podmiotom zdolnym do rozpoznania tendencji rynkowych i elastycznego dostosowania się jak i stanowi zagrożenia wynikające z wyboru niewłaściwej strategii.

Jednocześnie działalność Grupy oraz osiąganе przez Grupę wyniki finansowe w dużym stopniu uzależnione są od stanu koniunktury gospodarczej panującej przede wszystkim na rynku krajowym, a w szczególności od takich czynników makroekonomicznych jak: dynamika wzrostu PKB, inflacja, stopa bezrobocia, polityka monetarna i fiskalna państwa, poziom inwestycji przedsiębiorstw, dostępność i koszt kredytów, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wysokość popytu konsumpcyjnego.

Zarówno wyżej wymienione czynniki, jak i kierunek i poziom ich zmian, mają wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy. Istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia się w przyszłości tempa rozwoju gospodarczego w kraju oraz na innych rynkach na których działa Grupa lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na działalność Grupy, może nastąpić obniżenie poziomu popytu oraz wzrost kosztów Grupy. Opisane powyżej pogorszenie wskaźników makroekonomicznych może zatem mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane ze zmianą struktury popytu

Grupa posiada stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Dokonywane przez nią zakupy są zależne od oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy towarowe i tym samym narażone są na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Potencjalne wahania popytu, w szczególności duży jego spadek na określone grupy towarowe, w przypadku wcześniejszych istotnych zakupów, oznaczać może odnotowanie przez Grupę negatywnych skutków finansowych w postaci zamrożenia kapitału obrotowego lub konieczności wprowadzenia znaczących rabatów. W przypadku gwałtownych i nieprzewidywanych zmian popytu na towary oferowane przez Grupę jej sytuacja finansowa i wyniki finansowe mogą ulec istotnemu pogorszeniu.

Ryzyko związane z ewentualnym osłabieniem pozycji rynkowej niezależnych warsztatów samochodowych

W związku z rosnącym skomplikowaniem poszczególnych podzespołów produkowanych samochodów rosną wymogi w zakresie ich obsługi i napraw, zarówno odnośnie wiedzy i przygotowania mechaników jak i technicznego wyposażenia stanowisk pracy. Niezależne warsztaty zmuszone są do stałego podnoszenia kwalifikacji oraz inwestowania w sprzęt umożliwiający obsługę coraz nowocześniejszych samochodów. Ewentualny niewystarczający rozwój zdolności niezależnych warsztatów ograniczy rynek zbytu Grupy i będzie miał negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

Rosnące wymogi dotyczące wyposażenia i kwalifikacji warsztatów niezależnych mogą być katalizatorem procesów konsolidacyjnych w branży co z kolei doprowadzić może do większej koncentracji rynku przy jednoczesnej redukcji jego uczestników.

Ewentualne znaczące przyspieszenie powyższych tendencji i zmian rynkowych może zaostrzyć konkurencję o odbiorców pomiędzy Grupą i jej konkurentami. Jednocześnie Grupa aby nadal zwiększać skalę działania będzie musiała przeznaczać większe niż początkowo planowała środki finansowe na działania wspierające współpracujące z nią warsztaty (programy partnerskie, pomoc w modernizacji i rozbudowie itp.), co może mieć negatywny wpływ na notowane przez nią wyniki finansowe.

Dostrzegalna na rynku staje się również rywalizacja serwisów autoryzowanych (ASO) o grupę klientów posiadających samochody po okresie gwarancyjnym (w szczególności w wieku 3 – 8 lat). Odbiorcom oferowane są preferencyjne warunki cenowe, co może powodować konieczność obniżania marż przez dystrybutorów rynku niezależnego.

Ryzyko związane z wejściem do Polski lub na inne rynki na których działa Grupa nowych dużych konkurentów specjalizujących się w hurtowej dystrybucji części samochodowych

Rynek niezależnej dystrybucji części zamiennych w Polsce zdominowany jest przez firmy polskie. Wielkość tego rynku i jego dobre perspektywy oznaczają rosnące prawdopodobieństwo wejścia na rynek zagranicznych dystrybutorów części, którzy oferując korzystniejsze warunki zakupu części opanować mogą znaczącą część rynku i spowodują zwiększenie presji konkurencyjnej.

Innym rodzajem ryzyka związanym z wejściem na polski rynek dużych zagranicznych dystrybutorów jest ryzyko utraty strategicznych dostawców, dla których wybrani zagraniczni dystrybutorzy są większym odbiorcą.

Ze względu na charakter i dojrzałość rynku ewentualne wejście zagranicznej konkurencji należy raczej rozpatrywać jako możliwość przejęcia przez podmiot zagraniczny jednego z istotnych graczy krajowych.

Podobne mechanizmy mogą dotyczyć również wybranych rynków zagranicznych na których działa lub zamierza działać Grupa.

Zwiększenie presji konkurencyjnej wynikającej z realizacji powyższego scenariusza mogłoby mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy oraz potencjał rozwojowy prowadzonej przez nią działalności.

Ryzyko związane z przejęciem produkcji części zamiennych przez producentów samochodów

Nie można wykluczyć sytuacji w której niektórzy ze znaczących producentów samochodów zdecydują o zwiększeniu swojej obecności w obszarze produkcji części zamiennych.

Dostęp do części wytwarzanych przez producentów samochodów jest możliwy dla wszystkich potencjalnych nabywców, na mocy obowiązujących ogólnoeuropejskich regulacji, jednak warunki ich nabywania, mogą być mniej korzystne niż warunki nabywania części od wyspecjalizowanych producentów części zamiennych, jak to ma miejsce w obecnym modelu, tj. produkcji części na pierwszy montaż i na rynek wtórny przez tych samych producentów części.

Nie można wykluczyć, iż udział producentów samochodów w produkcji części samochodowych w przyszłości może ulec zwiększeniu, co może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy, osiągane przez nią wyniki finansowe oraz potencjał rozwoju.

Ryzyko związane z przejęciem sieci niezależnej dystrybucji części zamiennych przez producentów części zamiennych

Ewentualne przejęcie niezależnych dystrybutorów części zamiennych przez producentów części zamiennych mogłoby wprowadzić duże zmiany w modelu dystrybucji części dostarczanych przez poszczególne podmioty, zmierzające do ograniczenia ich sprzedaży do konkurentów, w tym Grupy. W takiej sytuacji Grupa mogłaby utracić niektórych dostawców, co ograniczyłoby wielkość oferty i pogorszyłoby pozycję konkurencyjną Grupy.

Ponadto sieci kontrolowane przez producentów mogłyby doprowadzić do zaostrzenia konkurencji cenowej, co oznaczałoby pogorszenie sytuacji finansowej Grupy.

Ryzyko związane ze strukturą odbiorców zagranicznych

Sprzedaż eksportowa Grupy w całości narażona jest na ryzyko specyficzne dla kraju odbiorców, jak np. zmiany wielkości i struktury rynku części zamiennych, zmiany siły nabywczej ludności oraz stabilność systemu gospodarczego i politycznego.

Część sprzedaży eksportowej dokonywana jest na rzecz niewielkich podmiotów, które we własnym zakresie organizują transport towaru poza granice Polski. Większość tych podmiotów pochodzi z Ukrainy, skutkiem czego ta część sprzedaży Grupy w szczególności narażona jest na ryzyko specyficzne w postaci stabilności systemu gospodarczego i politycznego. Przychody ze sprzedaży na terenie Ukrainy stanowiły ok. 4,2% ogółu przychodów Grupy w pierwszej połowie 2016 r.

Ewentualne niekorzystne zmiany w krajach odbiorców mogą mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy, osiągane przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Grupy na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych lub przepisów dotyczących pośrednio lub bezpośrednio branży motoryzacyjnej, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Grupę, np. w zakresie, w jakim spowodują nałożenie na przedsiębiorców dodatkowych obowiązków lub ograniczeń dotyczących sprzedaży części samochodowych, i w związku z tym zwiększenie kosztów działalności lub obniżenie rentowności.

Ponadto, w związku z tym, że Grupa istotną część towarów, które następnie dystrybuowane są przez Spółkę pod marką Maxgear, importuje na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej z krajów azjatyckich, narażona jest na niekorzystne zmiany prawa celnego. Ewentualna zmiana procedur celnych, wprowadzenie ceł zaporowych, nałożenie ilościowych ograniczeń przywozowych (kontyngentów) lub wystąpienie innego rodzaju ograniczeń w imporcie może pośrednio wpłynąć niekorzystnie również na funkcjonowanie Grupy, przede wszystkim poprzez wymuszenie zmiany źródeł zaopatrzenia i zwiększenie kosztów importu.

Jednocześnie, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie rozwoju działalności Grupy lub realizacji jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

Wskazane powyżej zdarzenia mogą skutkować pogorszeniem wyników finansowych Grupy oraz rentowności prowadzonej przez nią działalności, a także pogorszeniem perspektyw jej rozwoju.

Ryzyko braku stabilności systemów podatkowych

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Grupę Kapitałową rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Grupę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji.

Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Grupy.

Ponadto, z uwagi na prowadzenie działalności przez spółki z Grupy w różnych jurysdykcjach (Czechy, Słowacja, Litwa) oraz zamiar rozpoczęcia prowadzenia działalności na innych rynkach zagranicznych, działalność Grupy może być narażona na negatywne skutki m.in. ewentualnej niestabilności regulacji prawa podatkowego obowiązującego w tych państwach, rozbieżność ich interpretacji, a także niekorzystne interpretowanie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, ich zmianę lub rozwiązanie. Ziszczenie się opisanych powyżej ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane ze zmianą polityki bonusów przez dostawców (producentów) części zamiennych

Istotną pozycją w przychodach Grupy są bonusy, które Grupie udzielają dostawcy (producenci) części zamiennych. Polityka bonusów wspiera dystrybutorów dokonujących znaczących wartościowo zakupów. Ewentualna zmiana tej polityki, polegająca na obniżeniu wartości bonusów lub nawet rezygnacji z ich stosowania, skutkowałaby zauważalnym pogorszeniem wyników Grupy, co zmusiłoby ją do zmiany polityki cenowej. Jakkolwiek do Dnia Bilansowego nie miały miejsca zmiany w ww. obszarze, które w sposób znaczący wpływałyby na sytuację finansową Grupy, nie można całkowicie wykluczyć ich wystąpienia w przyszłości.

Ryzyko związane z ujawnieniem informacji poufnych (tajemnicy handlowej)

Polityka i warunki sprzedaży oraz zakupów u dostawców w ramach poszczególnych grup towarowych mają istotny wpływ na pozycję konkurencyjną Spółki, a zdolność do wynegocjowania korzystnych warunków zakupu towarów u dostawców determinuje w dużej mierze możliwości osiągnięcia przez Spółkę sukcesu na konkurencyjnym rynku. Pomimo wprowadzenia w Grupie systemu zarządzania informacjami poufnymi i wrażliwymi nie można wykluczyć ich nieuprawnionego ujawnienia. Ewentualny wpływ informacji dotyczących aktualnych warunków handlowych i bazy klientów mógłby zagrozić pozycji konkurencyjnej Spółki oraz pogorszeniem rentowności biznesu.

Ryzyko związane z nieskuteczną realizacją lub przyjęciem błędnej strategii rozwoju

Rynek na którym działa Grupa jest wysoce konkurencyjny i podlega ciągłej ewolucji, której kierunek i natężenie zależne jest od wielu czynników, w większości niezależnych od Spółki. Tym samym przyszła pozycja Grupy, a więc jej przychody i rentowność, zależne są od zdolności Spółki do wypracowania i wdrożenia skutecznej długoterminowej strategii. Ewentualne podjęcie błędnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność dostosowania Spółki do zmieniających się warunków rynkowych, spowodować może istotne negatywne skutki finansowe.

Ryzyko związane z załamaniem popytu na niektóre towary oferowane przez Spółkę

Grupa utrzymuje określone stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Realizowane przez Spółkę zakupy są funkcją oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy asortymentowe i jako takie narażone są na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Ewentualne zmiany popytu, w szczególności gwałtowny spadek zapotrzebowania na określone grupy towarowe w przypadku uprzednich znaczących ich zakupów oznaczać będzie poniesienie przez Spółkę znaczących strat związanych z zamrożeniem kapitału obrotowego lub koniecznością zastosowania znaczących wartościowo rabatów.

Ryzyko związane ze strukturą zadłużenia Grupy

Grupa jest stroną umów kredytowych oraz umów leasingowych. Na 30 czerwca 2016 r. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek oraz zobowiązania leasingowe stanowiły odpowiednio 26,5% sumy bilansowej Grupy. Ponadto w ramach otrzymanych kredytów i pożyczek w okresie objętym Śródrocznym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym Grupa korzystała z finansowania dłużnego w formie pożyczek od akcjonariuszy. Zadłużenie Grupy z tytułu tych pożyczek na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniosło 27 368 tys. zł., co stanowi 8,9% sumy bilansowej. Grupa ustanowiła zastaw rejestrowy na zapasach oraz

zastaw rejestrowy na pozycji bilansowej należności krótkoterminowe, jako zabezpieczenia zawartych umów kredytowych z ING Bank Śląski S.A.

Ewentualne istotne pogorszenie się płynności Grupy może spowodować, że może ona nie być w stanie spłacać zobowiązań odsetkowych oraz kapitału wynikających z zawartych umów finansowych lub też może nie być w stanie spełnić dodatkowych warunków zawartych w umowach finansowych.

Naruszenie postanowień umów finansowych może skutkować zaostrzeniem warunków udzielenia finansowania, wzrostem kosztów obsługi długu lub natychmiastowym wypowiedzeniem przez instytucje finansujące całości lub części umów kredytowych, a następnie przejęciem składników majątku Grupy w celu zaspokojenia się z przedmiotu zabezpieczenia.

Utrata istotnych składników majątku może prowadzić do znacznych utrudnień w prowadzeniu działalności gospodarczej Grupy lub nawet całkowitego zablokowania możliwości jej prowadzenia, osiągania przychodów i zysków. Co więcej, pogorszenie sytuacji finansowej Grupy może skutkować odmową przez instytucje finansujące przedłużenia finansowania. Wymienione powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

Ponadto, w związku z tym, że stopy procentowe w Polsce są obecnie historycznie bardzo niskie, istnieje ryzyko podniesienia stopy referencyjnej przez Radę Polityki Pieniężnej, co negatywnie wpłynęłoby na przyszłe wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

W pierwszej połowie 2016 roku zakupy Grupy, wyrażone w walutach obcych, stanowiły około 61,8% wszystkich zakupów. W tym okresie saldo różnic kursowych dotyczących działalności operacyjnej osiągnęło wartość -150 tys. zł. tys. zł, wobec 86 487 tys. zysku brutto na sprzedaży. W tym okresie Grupa zabezpieczała się przed ryzykiem kursowym. Z uwagi na to, iż Grupa prowadzi sprzedaż również w walutach obcych, częściowo ryzyko kursowe niwelowane jest w sposób naturalny. W pierwszym półroczu 2016 r. sprzedaż walutowa stanowiła około 21,4% łącznej sprzedaży Grupy. Wartość sprzedaży walutowej stanowiła około 36,7% wartości zakupów rozliczanych w walucie obcej. Walutami rozliczeniowymi w obrocie handlowym Grupy są przede wszystkim EUR, USD i CZK.

W przypadku wystąpienia znacznych wahań kursu złotego, w szczególności trwałej i gwałtownej dewaluacji złotego, pojawić się mogą ujemne skutki finansowe dla Spółki. W takiej sytuacji ryzyko kursowe jest przenoszone na klientów poprzez zmianę cen towarów. Jednak wzrost poziomu cen importowanych towarów do poziomu, który stanowić będzie istotną barierę zakupu dla końcowych odbiorców, prowadzić może w konsekwencji do obniżenia poziomu przychodów ze sprzedaży.

Ryzyko związane z koncentracją zapasów (towarów) w magazynie centralnym

Centrum logistyczne, a zarazem podstawowe zaplecze magazynowe Grupy ulokowane jest w Bieruniu koło Katowic. Ewentualne zdarzenia losowe (pożar, powódź itp.) skutkować mogą poważnymi zakłóceniami ciągłości dostaw do klientów. Wspomniane zdarzenia losowe oznaczałyby przede wszystkim opóźnienia w realizacji dostaw oznaczające utratę części przychodów oraz ewentualną utratę części rynku zbytu w konsekwencji zrealizowania zakupów przez odbiorców Spółki w podmiotach konkurencyjnych.

W przypadku utraty części lub całości zapasów, Grupa będzie zmuszona do poniesienia nakładów na ich odbudowę oraz do zaksięgowania określonej straty finansowej.

Obecnie około 50% zapasów znajduje się w magazynie centralnym. Docelowo, w związku z planami tworzenia regionalnych centrów (tzw. hub'ów) oraz rozwojem sieci filii (tj. filii/oddziałów Emitenta, zarówno własnych, jak i agencyjnych, zlokalizowanych w Polsce lub poza granicami Polski i realizujących działalność sprzedażową w danym regionie), docelowo w magazynie centralnym znajdować się będzie około 30% zapasów.

Ryzyko związane z bankructwem podmiotu prowadzącego filię agencyjną lub wypowiedzenia przez nią umowy

Ewentualne bankructwo lub wypowiedzenie umowy przez podmiot prowadzący filię agencyjną (tj. filię zewnętrzną prowadzoną przez podmiot niezależny, działającą pod marką Emitenta i zarządzaną przez zewnętrznych menedżerów na podstawie umowy o świadczenie usług, zlokalizowaną w Polsce lub poza granicami Polski) oznacza ryzyko niezrealizowania zamówień odbiorców i ich utratę na rzecz podmiotów konkurencyjnych oraz ewentualną utratę zaufania części odbiorców, a w konsekwencji zmniejszenie wartości przychodów w określonym rejonie.

Wobec wprowadzenia procedur zabezpieczających przed tego typu ryzykiem, jego materializacja może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki tylko i wyłącznie w sytuacji pojawienia się w zbliżonym czasie co najmniej kilku zdarzeń opisanych powyżej.

Ryzyko związane z podjęciem działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez podmiot, który prowadził filię agencyjną

W przypadku rozwiązania umowy agencyjnej z jedną z podmiotów prowadzących w tej formie filię Spółki występuje ryzyko, iż po ustaniu umownego zakazu konkurencji podejmie ona współpracę z konkurencyjną firmą, co mogłoby negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą majątku przez filię

W przypadku zniszczenia lub utraty majątku znajdującego się w filii (tj. w filii Emitenta, zarówno własnej, jak i agencyjnej, zlokalizowanej w Polsce lub poza granicami Polski) istnieje ryzyko wystąpienia zaburzeń dostaw towaru do odbiorców, co mogłoby skutkować pogorszeniem relacji z odbiorcami Grupy, a przez to negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz możliwością pozyskania wykwalifikowanej kadry

Utrata kluczowych pracowników, w tym przede wszystkim osób zarządzających oraz wyższej i średniej kadry kierowniczej, może w istotny negatywny sposób wpłynąć na działalność Spółki. Osoby wskazane w Prospekcie oraz inne osoby zaliczane do grona kluczowych specjalistów w decydującym stopniu przyczyniają się do sukcesu rynkowego Spółki. Nie ma pewności, że uda się zatrzymać wszystkie kluczowe dla rozwoju Spółki osoby, bądź pozyskać na ich miejsce równie efektywnych pracowników.

Ponadto ze względu na plany rozwojowe, w tym zwiększanie liczby filii, Grupa będzie musiała pozyskać na konkurencyjnym rynku dodatkowych pracowników / współpracowników o wysokich kwalifikacjach w określonych obszarach kompetencyjnych (sprzedaż, zarządzanie filiami, itp.). Ewentualne trudności w tym obszarze lub pozyskanie pracowników o niższych kompetencjach niż zakładane może mieć wpływ na opóźnienie procesu ekspansji lub osiągnięcie niższych niż zakładane efektów finansowych rozwoju działalności Grupy.

Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej

Grupa w dniu 2 listopada 2015 roku dokonała w Urzędzie Patentowym Rzeczypospolitej Polskiej zgłoszenia znaków towarowych „Auto Partner” (znak słowny), „AP” (słowno-graficzny), „AP Auto Partner” (słowno-graficzny). Skuteczność zgłoszenia tych znaków towarowych w celu uzyskania ochrony obarczone jest ryzykiem związanym z dużą liczbą znaków towarowych zawierających takie słowa oraz używaniem ich przez inne podmioty gospodarcze w ramach prowadzonej przez nie działalności związanej z branżą motoryzacyjną zarówno na rynku polskim jak i europejskim. W konsekwencji uzyskanie ochrony tych znaków towarowych dla towarów lub usług Spółki może okazać się niemożliwe w pełnym lub choćby częściowym zakresie.

Wykorzystywanie wskazanych powyżej lub podobnych znaków słownych lub słowno-graficznych przez inne podmioty prowadzące taką samą lub podobną działalność gospodarczą jak Emitent może prowadzić do osłabienia pozycji konkurencyjnej Emitenta. Ponadto, niezarejestrowanie lub odmowa rejestracji w pełnym zakresie powyższych znaków towarowych może negatywnie wpłynąć na rozpoznawalność, renomę i indywidualizację Emitenta, budowanie świadomości jego marki oraz utożsamianie jakości jego produktów z konkretnymi produktami na rynku, co ostatecznie może również prowadzić do pogorszenia jego wyników finansowych. Nie można także wykluczyć ryzyka zgłoszenia przez osoby trzecie roszczeń naruszania przez Spółkę chronionych znaków towarowych, ani zakwestionowania prawa korzystania ze znaków towarowych wykorzystywanych przez Grupę.

Wszelkie naruszenia w zakresie prawa do znaków towarowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki, wizerunek i sytuację finansową Grupy.

Ryzyko związane z systemem informatycznym

Działalność operacyjna Spółki oparta jest o sprawnie funkcjonujący system informatyczny działający on-line. Ewentualne problemy z jego prawidłowym funkcjonowaniem mogłyby oznaczać zmniejszenie wielkości sprzedaży lub wręcz uniemożliwić jej prowadzenie (np. funkcjonowanie magazynu centralnego jest sterowane systemem komputerowym). W rezultacie miałyby to negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Grupa odnotowuje okresy wzmożonej sprzedaży szczególnie w okresach kończących sezon zimowy, kiedy warsztaty samochodowe odczuwają większy napływ klientów dokonujących napraw pojazdów. W celu zapewnienia odpowiedniej dostępności części w tym okresie konieczne jest zwiększanie stanów magazynowych i zwiększanie zamówień do dostawców z końcem roku kalendarzowego oraz początkiem kolejnego. W związku z tą tendencją występuje ryzyko zwiększania się zobowiązań kredytowych Grupy związanych ze wzrostem stanu magazynowego.

Ryzyko związane z rozwojem podmiotów zależnych bądź filii własnych na rynkach zagranicznych

Podmioty zależne funkcjonują w krajach, w których istnieje uzasadnione prawdopodobieństwo uzyskania satysfakcjonującego zwrotu z zaangażowanego kapitału. W praktyce Grupa angażuje środki w rozwój działalności na nowych rynkach, charakteryzujących się odmienną specyfiką wielu istotnych aspektów działalności operacyjnej. W konsekwencji ryzyko związane z tymi inwestycjami jest większe niż

w przypadku inwestycji w dalszy rozwój działalności na terenie Polski, gdzie Grupa posiada największe doświadczenie.

Istnieje ryzyko, że inwestycje w podmioty zależne lub własne filie, zlokalizowane poza granicami Polski nie przyniosą oczekiwanego zwrotu, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Grupy, osiąganą przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko zakwestionowania warunków umów z podmiotami powiązanymi zawieranych w ramach Grupy

Spółki z Grupy zawierają i będą w przyszłości zawierać w ramach Grupy transakcje z podmiotami powiązanymi. Zawierając i realizując transakcje z podmiotami powiązanymi, spółki z Grupy dbają w szczególności o zapewnienie, aby transakcje te przeprowadzane były na warunkach rynkowych, były zgodne z obowiązującymi przepisami dotyczącymi cen transferowych oraz żeby przestrzegane były wszelkie wymogi dokumentacyjne odnoszące się do takich transakcji. Niemniej jednak, ze względu na szczególny charakter transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność przepisów prawnych regulujących metody badania stosowanych cen oraz ciążące na podatnikach obowiązki dokumentacyjne, jak też mogące istnieć trudności w zidentyfikowaniu porównywalnych transakcji do celów odniesień, nie można wykluczyć, że poszczególne spółki Grupy zostaną poddane analizie przez organy podatkowe, w tym i organy kontroli skarbowej.

Ewentualne zakwestionowanie metod określenia warunków rynkowych w zakresie powyższych transakcji oraz zgodności z przepisami prawa prowadzonej dokumentacji cen transferowych może spowodować powstanie po stronie Grupy dodatkowych zobowiązań podatkowych. Jeśli niekorzystne dla Grupy decyzje organów podatkowych dotyczyłyby znacznej części transakcji w ramach Grupy, mogłoby to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Grupy.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem magazynu głównego Grupy

Siedziba Spółki zlokalizowana jest na nieruchomości stanowiącej jednocześnie główny magazyn Grupy, w Bieruniu Starym, gmina Bieruń na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej w Tychach SA Podstrefa Tyska.

Spółka dominująca korzysta z przedmiotowej nieruchomości na podstawie umowy najmu z dnia 28 czerwca 2013 roku.

Umowa najmu została zawarta na okres 10 lat licząc od dnia wydania etapu 1 przedmiotu najmu, tj. 15 maja 2014 r.

Zgodnie z umową, wynajmujący ma prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w szczególności w przypadku zaistnienia któregośkolwiek z poniżej opisanych zdarzeń:

- opóźnienia z zapłatą czynszu co najmniej za dwa pełne okresy płatności;
- złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości lub o wszczęcie postępowania naprawczego najemcy, o ile najemca posiada przeterminowane o więcej niż 30 dni zadłużenie względem Wynajmującego; oraz
- użytkowania przedmiotu najmu niezgodnie z przeznaczeniem lub istotnego naruszenia warunków najmu określonych w umowie i braku usunięcia naruszeń, co może

spowodować lub spowodowało zniszczenie lub uszkodzenie przedmiotu najmu ponad normalne zużycie.

Przed złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, wynajmujący zobowiązany jest pisemnie powiadomić najemcę o zamiarze wypowiedzenia umowy i udzielenia mu dodatkowego 14-dniowego lub 21-dniowego terminu do wykonania zobowiązania (w zależności od rodzaju naruszenia obowiązku wynikającego z treści umowy).

Ze względu na fakt, iż nieruchomość, na której zlokalizowana jest siedziba Spółki i magazyn główny Grupy nie stanowi własności Spółki, nie można wykluczyć ryzyka, iż dojdzie do utraty przez Spółkę prawa do korzystania z nieruchomości stanowiącej jej kluczowe aktyw. W takiej sytuacji funkcjonowanie magazynu głównego może napotkać przejściowe trudności związane z koniecznością przeniesienia siedziby i głównego magazynu na inną nieruchomość, co z kolei może negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną oraz wyniki Grupy.

Najważniejsze zdarzenia dotyczące Emitenta w badanym okresie

- W czerwcu 2016 roku akcje Auto Partner SA zostały wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów wartościowych SA w Warszawie, w wyniku czego Spółka pozyskała kapitał w kwocie 50 600 tys. PLN pomniejszony o koszty związane z emisją akcji.
- Zarząd jednostki dominującej w związku z realizacją celów wynikających ze strategii rozwoju w dniu 27 lipca 2016 podjął uchwałę nr 4 o utworzeniu w Pruszkowie - w parku logistycznym MLP Pruszków II nowego centrum logistyczno-magazynowego o powierzchni 7 tys. mkw. oraz o powiększeniu powierzchni magazynowej w obecnym centrum logistyczno - magazynowym w Bieruniu o dodatkowe 12 tys. mkw.
- Do dnia zatwierdzenia śródrocznego sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2016 roku Grupa otworzyła nowe filie, zwiększając tym samym ich liczbę do 65 w stosunku do 58 na koniec 2015 roku.
- Dnia 17 marca 2016 roku Akcjonariusze podjęli uchwałę w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii B w liczbie nie przekraczającej 2 300 000 szt., z wyłączeniem prawa poboru, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 230 000 PLN w drodze emisji akcji serii I z wyłączeniem prawa poboru oraz wprowadzenia w Spółce Auto Partner Programu Motywacyjnego dla kluczowej kadry kierowniczej.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem i jego grupą kapitałową oraz zmiany organizacji Grupy kapitałowej Emitenta

W I połowie 2016 roku nie wystąpiły żadne istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Auto Partner SA ani Grupą Kapitałową Auto Partner SA oraz zmiany w organizacji Grupy Kapitałowej.

Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników

Grupa nie publikuje prognoz.

Określenie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA na dzień publikacji Sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Aleksander Górecki	42 021 877	4 202 187,70	35,916%	35,916%
Katarzyna Górecka	35 060 681	3 506 068,10	29,966%	29,966%
AEGON Otwarty Fundusz Emerytalny	6 700 000	670 000,00	5,726%	5,726%
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA	*	*	pow. 5%**	pow. 5%**

*Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA w ostatnim otrzymanym przez Emitenta zawiadomieniu z dnia 8 czerwca 2016 r. poinformowało, że posiada 5 847 483 akcji spółki.

**Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU SA w zawiadomieniu z dnia 8 czerwca 2016 r. poinformowało o przekroczeniu progu 5 % w kapitale zakładowym Spółki oraz ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie)

Posiadane przez Zarząd Akcje i opcje na Akcje

Poniższa tabela przedstawia członków Zarządu posiadających akcje Emitenta:

Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Aleksander Górecki	42 021 877	4 202 187,70	35,916%	35,916%
Andrzej Manowski	767 000	76 700,00	0,655%	0,655%
Piotr Janta	770 582	77 058,20	0,658%	0,658%
Magdalena Zwolińska	209 644	20 964,40	0,179%	0,179%

Członkowie Zarządu nie posiadają opcji na Akcje.

Posiadane Akcje i opcje na Akcje przez członków organów nadzorujących spółki dominującej

Poniższa tabela przedstawia członków Rady Nadzorczej posiadających akcje spółki dominującej.

Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Katarzyna Górecka	35 060 681	3 506 068,10	29,966%	29,966%
Jarosław Plisz	20	2,00	0,000%	0,000%

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają opcji na Akcje.

Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Nie toczą się żadne postępowania w zakresie:

a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych Spółki, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska Spółki

b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10 % kapitałów własnych Spółki z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania;

Informacja o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter transakcji

Spółki wchodzące w skład Grupy dokonują transakcji z podmiotami powiązanymi wyłącznie na warunkach rynkowych. Transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi zostały szczegółowo opisane w notce nr 22 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Poręczenia i gwarancje (otrzymane i udzielone) ze szczególnym uwzględnieniem jednostek powiązanych

Emitent oraz jednostki od niego zależne nie udzieliły poręczenia kredytu lub pożyczki oraz nie udzieliły gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, o łącznej wartości stanowiącej co najmniej 10% kapitałów własnych.

Inne informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę

Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach

Grupa pełni funkcję wyspecjalizowanego podmiotu logistycznego, którego podstawowym obszarem działalności jest organizacja dystrybucji części zamiennych do samochodów bezpośrednio od producentów do odbiorców końcowych. Grupa jest importerem i dystrybutorem części do samochodów osobowych i dostawczych w obszarze rynku części zamiennych klasyfikowanych zgodnie z regulacjami prawnymi i dyrektywami Unii Europejskiej GVO. Grupa stanowi platformę sprzedaży - głównie kanałami elektronicznymi, oraz logistyki dostaw części zamiennych w trybie just-in-time do rozproszonych klientów: warsztatów oraz sklepów.

Grupa oferuje szeroki zakres asortymentu części samochodowych. Podstawową kategorią produktową oferowaną przez Grupę są części zamienne do samochodów osobowych, zarówno europejskich, jak i japońskich i koreańskich.

Grupa oferuje produkty markowe, dostarczane przez 150 producentów o renomowanych markach, takich jak Meyle, Bosch czy Ruville. Aktualnie w ofercie znajduje się około 150 tys. pozycji obejmujących następujące obszary:

- Układ zawieszenia i kierowniczy
 - m.in. łączniki stabilizatora, końcówki drążków, drążki kierownicze, wahacze, sworznie
- Układ hamulcowy
 - m.in. klocki, szczęki, zaciski, tarcze, bębny, cylinderki, tłoczki, pompy hamulca, linki, przewody elastyczne
- Amortyzatory i sprężyny
 - m.in. amortyzatory zawieszenia, amortyzatory klapy, sprężyny, osłony, odboje, łożyska amortyzatora
- Układ napędowy
 - m.in. przeguby, osłony, sprzęgła, pompy sprzęgła, łożyska koła
- Filtry
 - m.in. kabiny, powietrza, oleju, paliwa, automatycznej skrzyni biegów
- Układ zasilania
 - m.in. pompy paliwa, rozruszniki, alternatory, akumulatory
- Uszczelki i części silnika

- m.in. uszczelki głowicy, klawiatury, miski olejowej, pokrywy zaworów, simeringi, wtryskiwacze
- Paski napędowe i rolki
 - m.in. paski wielorowkowe, paski klinowe, rolki rozrządu, koła pasowe, napinacze
- Układ elektryczny
 - m.in. żarówki, żarniki ksenonowe, świece żarowe, świece zapłonowe, przewody wysokiego napięcia, cewki zapłonowe, czujniki ciśnienia, czujniki temperatury, przepływomierze powietrza, kopułki, sondy lambda
- Układ chłodzenia, klimatyzacja
 - m.in. skraplacze, wentylatory chłodnicy, dmuchawy, sprzęgła wiskozowe, przewody układu chłodzenia, termostaty, pompy wody
- Linki, przewody, opaski
 - m.in. linki sprzęgła, linki hamulca ręcznego, przewody hamulca elastyczne, opaski plastikowe, opaski metalowe, obejmy, przewody turbiny, przewody układu chłodzenia,
- Oleje i chemia samochodowa
 - m.in. oleje silnikowe, oleje przekładni kierowniczej, oleje skrzyni biegów, dodatki do paliwa, płyny czyszczące
- Wycieraczki
 - m.in. wycieraczki uniwersalne klasyczne, wycieraczki uniwersalne 'bananowe', wycieraczki dedykowane, silniki wycieraczek, ramiona wycieraczek
- Układy wydechowe
 - m.in. tłumiki, rury wydechowe, kompletne układy wydechowe, elementy montażowe układów wydechowych
- Akcesoria
 - m.in. haki holownicze, haki holownicze z kulą odkręcaną, haki wypinane automatycznie, akcesoria do haków holowniczych.

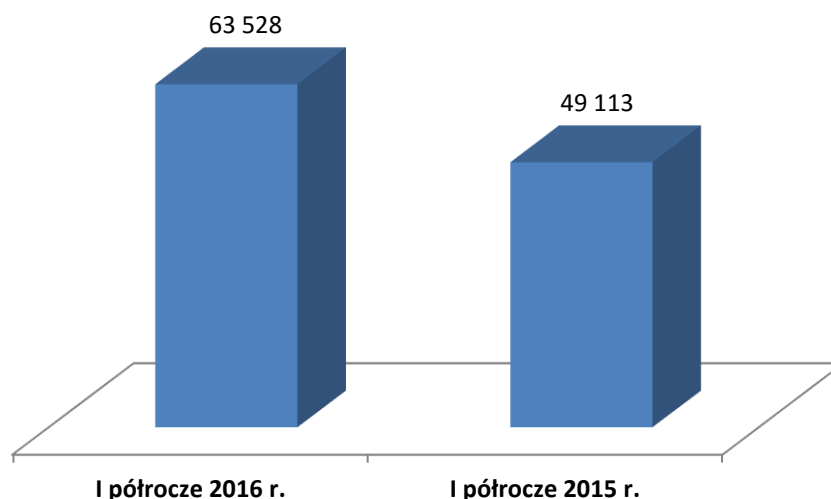
Struktura sprzedaży Grupy według grup asortymentowych:

Grupy asortymentowe	Udział w sprzedaży (%)	
	I półrocze 2016r.	I półrocze 2015 r.
Zawieszenie	18,40%	17,80%
Silnik (eksploatacja)	13,20%	13,80%
Napęd	12,80%	11,70%
Eksploatacja / akcesoria	12,70%	13,70%
Hamulce	12,10%	10,80%
Elektryczne	8,90%	7,70%
Filtry	7,20%	7,10%
Silnik (remonty)	6,80%	6,40%
Hydraulika	2,30%	1,90%
Inne	5,70%	9,00%
Razem	100,00%	100,00%

Marka własna Maxgear

Maxgear to produkty wysokomarżowe porównywalne do komponentów oferowanych przez znanych europejskich dostawców, takich jak: Hans Pries, Febi, Vaico. W ramach marki Maxgear Grupa oferuje produkty należące do wszystkich grup asortymentowych. Maxgear jest obecny w systemie TecDoc.

Wartość przychodów Grupy z marki Maxgear (w tys. zł):



Grupa dąży do maksymalizacji jakości produktów firmowanych marką MaXgear. Potwierdzeniem jest współczynnik reklamacji, który z roku na rok spada, a w obrębie wybranych grup asortymentowych niewiele różni się od liderów jakościowych, czego przykładem może być grupa asortymentowa związana z hamulcami. Grupa dąży do dalszego spadku wskaźnika reklamacji poprzez ciągłą weryfikację zakładów produkcyjnych oraz dobór właściwych dostawców komponentów.

Charakterystyka geograficznych rynków Grupy

Aktualnie podstawowym rynkiem zbytu Grupy jest rynek krajowy. Grupa realizuje dodatkowo sprzedaż eksportową, głównie poprzez dostawy bezpośrednio z magazynu centralnego. Grupa realizuje aktualnie dostawcy do klientów na terenie Niemiec, Czech, Słowacji, Austrii, Łotwy, Litwy, Ukrainy, Estonii

Struktura przychodów w podziale na sprzedaż krajową i eksportową:

Rynek	6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2016		6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2015	
	PLN'000	Udział %	PLN'000	Udział %
Sprzedaż w kraju	261 298	78,6%	199 515	82,2%
Sprzedaż poza kraj	71 224	21,4%	43 068	17,8%
Razem	332 522	100,0%	242 583	100,0%

Przewidywany rozwój Grupy

Strategią Grupy jest zapewnienie trwałego wzrostu wartości dla akcjonariuszy przez dalszy wzrost skali działalności, zwiększenie udziału w rynku i umacnianie jej pozycji rynkowej przy jednoczesnej koncentracji na efektywności procesów biznesowych w celu realizacji atrakcyjnych marż.

Zarząd określił trzy główne cele strategiczne Grupy:

- Wzrost skali działania,
- Dalsza dywersyfikacja produktowa,
- Dalszy wzrost rentowności.

Wzrost skali działania

W pierwszej połowie 2016 roku Grupa odnotowała dynamikę sprzedaży w porównaniu do porównywalnego okresu w roku poprzednim na poziomie 37,1%. Przyczynił się do tego fakt, iż Grupa konsekwentnie realizuje program rozbudowy sieci własnych oddziałów oraz prowadzi stałe działania optymalizujące jej efektywność ekonomiczną. Celem Grupy jest rozbudowa sieci oddziałów w takiej skali, aby pokrywała ona swoim zasięgiem cały teren Polski. Grupa zamierza kontynuować dotychczasową praktykę, iż w ramach rozbudowy sieci dystrybucji korzysta z długoterminowych umów najmu natomiast nie nabywa i nie buduje na własność nieruchomości i budynków w których funkcjonują filie.

Jednocześnie wraz z rozbudową sieci oddziałów utworzone zostaną regionalne centra logistyczno-magazynowe, które w znaczący sposób usprawnią proces dystrybucji części na terenie kraju, jak również będą mogły zostać wykorzystane do sprawnego zaopatrywania wybranych rynków zagranicznych. Pierwsze centrum logistyczne zostanie uruchomione w Pruszkowie. Termin uruchomienia planowany jest na pierwsze półrocze 2017 roku. Grupa dostrzega rosnącą potrzebę rynku w zakresie minimalizacji czasu dostawy części zamiennych na linii dystrybutor – warsztat.

Powyższe działania umożliwiają przede wszystkim dalszy wzrost przychodów realizowanych w strategicznej grupie odbiorców, jaką są warsztaty samochodowe. Wynika on z lepszej penetracji rynku oraz wzmocnienia pozycji konkurencyjnej Grupy w regionach, które nadal posiadają istotne rezerwy rozwojowe, a których wykorzystanie umożliwiają nowo otwierane oddziały oraz centra logistyczne.

Sposobem na przyspieszenie wzrostu skali działania będzie także ekspansja poza granice Polski. Dotychczas głównym rynkiem zbytu Grupy był rynek krajowy. W pierwszej połowie 2016 roku ok. 78,6% przychodów pochodziło ze sprzedaży na rynku krajowym. Sprzedaż zagraniczna realizowana była wyłącznie z magazynów krajowych. Grupa planuje uruchomienie magazynów na terenie Litwy oraz Łotwy. Grupa rozważa także otwarcie oddziału na terenie Czech. Decyzja o uruchomieniu magazynów w danym kraju poprzedzona jest pracą przedstawicieli handlowych, których zadaniem jest rozwijanie sprzedaży oraz analizowanie danych rynków. Wybór kierunków zagranicznej ekspansji został dokonany na podstawie dotychczasowych doświadczeń w obszarze eksportu realizowanego przez Grupę oraz analiz poszczególnych rynków pod kątem ich potencjału rozwoju i chłonności.

Dalsza dywersyfikacja produktowa

Etapem dalszego rozwoju Grupy będzie ciągłe rozszerzanie asortymentu oferowanych przez Grupę części zamiennych. W tym obszarze kluczowe jest rozszerzenie oferty części do samochodów japońskich oraz części w segmencie motocykli.

Dywersyfikacja produktowa w obszarze części samochodowych pozwoli na kompleksowe pokrycie popytu klientów w tym obszarze zarówno pod względem typu części, jak i segmentu cenowego. W rozszerzaniu oferty o asortyment części motocyklowych, Grupa widzi duży potencjał wynikający z rosnącego popytu w tym obszarze, który jest wspierany przez nowe regulacje prawne dopuszczające prowadzenie motocykla o poj. silnika do 125 cm³ przez osoby posiadające prawo jazdy kat. B. Zmiana przepisów w tym zakresie spowodowała gwałtowny wzrost sprzedaży motocykli w tym segmencie i skutkować będzie dalszym znaczącym wzrostem popytu na części zamienne związane z ich serwisowaniem i naprawą. Grupa zamierza rozpocząć sprzedaż części do motocykli w oparciu o posiadaną sieć oddziałów, co stanowi niewątpliwą przewagę na tym rynku, ponieważ kluczowi dostawcy części często nie posiadają rozbudowanej sieci dostaw. Poprzez zapewnienie dostępności części w magazynach centralnych Grupa zapewni dostawy w czasie nieprzekraczającym 24h, zaś najpopularniejsze i najlepiej rotujące podzespoły będą docelowo dostępne bezpośrednio w magazynach w oddziałach.

Grupa realizuje także plan rozszerzenia oferty części do samochodów azjatyckich. Udział samochodów azjatyckich na polskich drogach ciągle rośnie, a co za tym idzie, rośnie również rynek części zamiennych do tych marek. W związku z tym Grupa zamierza opracować kompleksową ofertę dla tego segmentu samochodów. Planowane jest wprowadzenie kilku marek specjalizujących się w tym asortymencie w kilku różnych segmentach jakościowo-cenowych. Powyższe działania pozwolą zagospodarować Grupie nowe segmenty klientów, które do tej pory nie były przez Grupę obsługiwane. W efekcie Grupa planuje systematycznie zwiększać swój udział w rynku.

Dalszy wzrost rentowności

Elementem strategii dalszego wzrostu rentowności biznesu jest kontynuacja budowy wartości własnych marek produktowych na bazie doświadczeń zdobytych w trakcie rozwoju marki Maxgear. Grupa wprowadza dodatkowe marki własne o różnym pozycjonowaniu cenowym, w tym również marki premium.

Ponadto, wzrost rentowności biznesu będzie realizowany poprzez rosnącą skalę działania zapewniającą dalszą poprawę warunków współpracy z dostawcami części. Jednocześnie Grupa zamierza kontynuować politykę efektywnej kontroli kosztów m.in. poprzez ulepszanie i rozbudowę rozwiązań IT.

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Sytuacja finansowa w okresie objętym Śródrocznym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniem **Finansowym**,

Analiza sytuacji finansowej i operacyjnej Grupy została dokonana w oparciu o Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za I półrocze 2016 roku sporządzone zgodnie z MSSF oraz zbadane przez biegłego rewidenta.

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane pozycje śródrocznego skróconego skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów we wskazanych okresach.

	Za rok zakończony 30 czerwca	
	2016	2015
	<i>(tys. PLN)</i>	
Przychody ze sprzedaży, w tym	332 522	242 583
Koszt własny sprzedaży	-246 035	-182 843
Zysk brutto na sprzedaży	86 487	59 740
Koszty sprzedaży i marketingu	-37 523	-28 357
Koszty magazynowania (logistyki)	-17 343	-12 898
Koszty zarządu	-6 834	-5 144
Pozostałe straty netto	-1 060	-1 647
Pozostałe przychody operacyjne	242	346
Pozostałe koszty operacyjne	-489	-199
Zysk z działalności operacyjnej	23 480	11 841
Przychody finansowe	2 267	70
Koszty finansowe	-3 314	-2 550
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	22 433	9 361
Podatek dochodowy	-4 679	-1 776
Zysk (strata) netto	17 754	7 585
Pozostałe całkowite dochody netto razem	-	-
Suma całkowitych dochodów	17 754	7 585

W strukturze przychodów ze sprzedaży dominujący udział stanowią przychody ze sprzedaży towarów, które w I połowie roku 2016 stanowiły 99,8%, co wynika z charakteru działalności prowadzonej przez Grupę. Przychody ze sprzedaży towarów obejmują sprzedaż m.in. elementów układów zawieszenia i kierowniczego, elementów układów hamulcowych, amortyzatorów i sprężyn, filtrów, elementów układów zasilania, uszczelki i części silnika, pasków napędowych i rolek, układów elektrycznych, elementów układów chłodzenia i klimatyzacji, linek, przewodów, opasek, olejów i chemii samochodowej, wycieraczek, układów wydechowych oraz akcesoriów. Natomiast przychody ze sprzedaży usług stanowiły m.in. przychody z tytułu sprzedaży usług szkoleń, usług transportu, kaucji i najmu.

Przychody ze sprzedaży w I połowie 2016 r. wyniosły 332 522 tys. zł i były wyższe o 89 939 tys. zł, czyli o 37,1% w porównaniu do 242 583 tys. zł w I połowie 2015 r.

Wzrost przychodów ze sprzedaży w analizowanym okresie był przede wszystkim następstwem zwiększania skali działalności Grupy w szczególności przez: (i) rozwój sieci dystrybucji zarówno pod względem liczby otwieranych nowych filii, jak i lepszym pokryciem geograficznym polskiego rynku, (ii) rozszerzaniem asortymentu, (iii) lepszym dopasowaniem asortymentu do potrzeb klientów z różnych segmentów cenowych, (iv) systematyczną optymalizację i poprawę obsługi klientów oraz (v) ogólnego wzrostu rynku.

Natomiast przychody ze sprzedaży Grupy w poszczególnych obszarach geograficznych składały się ze sprzedaży towarów w kraju, których udział w przychodach ze sprzedaży wyniósł w I połowie 2016 roku 78,6% a także ze sprzedaży towarów poza kraj, które stanowiły w przychodach ze sprzedaży 21,4%.

Sprzedaż w kraju w I połowie 2016 r. wyniosła 261 298 tys. zł i była wyższa o 61 783 tys. zł, czyli o 31,0% w porównaniu do 199 515 tys. zł w I połowie 2015 r. Wzrost sprzedaży towarów w kraju w analizowanym okresie był spowodowany przede wszystkim rozwojem sieci sprzedaży i otwarciem nowych oddziałów w Polsce przez Grupę oraz ogólnego wzrostu rynku.

Sprzedaż poza kraj w I połowie 2016 r. wyniosła 71 224 tys. zł i była wyższa o 28 156 tys. zł, czyli o 65,4% w porównaniu do 43 068 tys. zł w I połowie 2015 r. Wzrost sprzedaży poza kraj w analizowanym okresie był spowodowany rozwojem sieci sprzedaży.

Koszt własny sprzedaży

W I połowie 2016 roku koszt własny sprzedaży stanowił 74,0% przychodów ze sprzedaży.

W I połowie 2016 r. koszt własny sprzedaży Grupy wyniósł 246 035 tys. zł i był wyższy o 63 192 tys. zł, czyli o 34,6% w porównaniu do 182 843 tys. zł w I połowie 2015 r., przy jednoczesnym wzroście przychodów ze sprzedaży o 37,1% w tym okresie. Wzrost kosztu własnego sprzedaży w badanym okresie był spowodowany przede wszystkim: zwiększeniem skali działalności Grupy, a co za tym idzie zwiększeniem wolumenu zamówień i wzrostu sprzedaży.

Zysk (strata) brutto na sprzedaży

Zysk brutto na sprzedaży w I połowie 2016 r. wyniósł 86 487 tys. zł i był wyższy o 26 747 tys. zł, czyli o 44,8% w porównaniu do 59 740 tys. zł w I połowie 2015 r.

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki, koszty zarządu

Koszty sprzedaży i marketingu, koszty logistyki oraz koszty zarządu w I połowie 2016 r. wyniosły 61 700 tys. zł i były wyższe o 15 301 tys. zł, czyli o 33,0% w porównaniu do 46 399 tys. zł w I połowie 2015 r.

Koszty sprzedaży i marketingu Emitenta w I połowie 2016 r. wyniosły 37 523 tys. zł i były wyższe o 9 166 tys. zł, czyli o 32,3% w porównaniu do 28 357 tys. zł w I połowie 2015 r. Wzrost kosztów sprzedaży i marketingu w analizowanym okresie był spowodowany wzrostem skali działalności Grupy polegającym na utworzeniu nowych oddziałów Spółki.

Koszty magazynowania (logistyki) Grupy w I połowie 2016 r. wyniosły 17 343 tys. zł i były wyższe o 4 445 tys. zł, czyli o 34,5% w porównaniu do 12 898 tys. zł w I połowie 2015 r. Głównym powodem wzrostu kosztów magazynowania w latach było otwarcie nowych filii oraz wzrost sprzedaży.

Koszty zarządu w I połowie 2016 r. wyniosły 6 834 tys. zł i były wyższe o 1 690 tys. zł, czyli o 32,9% w porównaniu do 5 144 tys. zł w I połowie 2015 r. Wzrost kosztów zarządu w badanym okresie był spowodowany rozwojem Grupy, w tym otwarciem nowych oddziałów, oraz wzrostem sprzedaży, co pociągnęło za sobą wzrost kosztów obsługi administracyjnej.

Pozostałe zyski/straty netto

Pozostałe zyski/straty netto obejmują łącznie wycenę do wartości godziwej aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży, różnice kursowe dotyczące działalności operacyjnej netto oraz pozostałe. Jako różnice kursowe dotyczące działalności operacyjnej Grupa rozpoznaje przede wszystkim różnice kursowe wynikające z wyceny bądź zapłaty za faktury zakupu i sprzedaży do kontrahentów zagranicznych.

Pozostałe straty netto Grupy w I połowie 2016 r. wyniosły 1 060 tys. zł i były niższe o 587 tys. zł, czyli o 35,6% w porównaniu do 1 647 tys. zł w I połowie 2015 r., co było spowodowane głównie spadkiem ujemnych różnic kursowych dotyczących działalności operacyjnej o 785 tys. zł., które wyniosły w I półroczu 2016 roku 150 tys. zł w stosunku do 935 tys. zł na koniec I półrocza 2015 roku.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody operacyjne Grupy w I połowie roku 2016 nie były istotne, wyniosły 242 tys. zł i były niższe w porównaniu z pierwszym półroczem 2015 r. o 104 tys. zł., tj. o 30,1%.

Pozostałe koszty operacyjne w I połowie 2016 r. wyniosły 489 tys. zł i były wyższe o 290 tys. zł. w porównaniu do 199 tys. zł w pierwszej połowie 2015 r. Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych wiązał się głównie z kosztami wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym w kwocie 372 tys. zł. w miesiącu czerwcu.

Zysk (straty) na działalności operacyjnej

W konsekwencji opisanych powyżej czynników, zysk na działalności operacyjnej Grupy w I połowie 2016 r. wyniósł 23 480 tys. zł i był wyższy o 11 639 tys. zł, czyli o 98,3% w porównaniu do 11 841 tys. zł w pierwszej połowie 2015 r.

Przychody i koszty finansowe

W I połowie 2016 r. przychody finansowe Grupy wyniosły 2 267 tys. zł. i wiązały się głównie z zyskami z tytułu transakcji terminowych, które wyniosły w I połowie 2016 r. 1 993 tys. zł., co stanowiło 87,9% przychodów finansowych w tym okresie.

Koszty finansowe Grupy w I połowie 2016 r. stanowiły głównie koszty odsetkowe, które wyniosły 2 404 tys. zł., a przede wszystkim odsetki od kredytów i kredytów w rachunku bieżącym z wyłączeniem tych otrzymanych od jednostek powiązanych w wysokości 1 107 tys. zł, odsetki od pożyczek otrzymanych od jednostek powiązanych w wysokości 693 tys. zł oraz odsetki od zobowiązań z tytułu leasingu finansowego w wysokości 602 tys. zł. Koszty finansowe Grupy w I połowie 2016 r. wyniosły łącznie 3 314 tys. zł i były wyższe o 764 tys. zł, czyli o 30,0% w porównaniu do 2 550 tys. zł. Wzrost ten wynikał głównie ze wzrostu pozostałych kosztów finansowych o kwotę 756 tys. zł, na którą wpływ miały straty z tytułu walutowych kontraktów terminowych w kwocie 355 tys. zł., straty z wyceny aktywów i zobowiązań z tyt. walutowych kontraktów terminowych, które wyniosły 125 tys. zł. oraz pozostałych kosztów finansowych w wysokości 430 tys. zł.

Zysk (strata) przed opodatkowaniem

W związku z opisanymi powyżej czynnikami Grupa odnotowała w pierwszej połowie 2016 r. zysk przed opodatkowaniem w wysokości 22 433 tys. zł, który był wyższy o 13 072 tys. zł, czyli o 139,6% w porównaniu do 9 361 tys. zł w I połowie 2015 r., co było następstwem wzrostu przychodów ze sprzedaży i zostało częściowo skompensowane wzrostem kosztu własnego sprzedaży, kosztów sprzedaży i marketingu oraz kosztów magazynowania (logistyki).

Podatek dochodowy

W I połowie roku 2016 Grupa wykazała obciążenia podatkowe w wysokości: 4 679 tys. zł. Wysokość podatku dochodowego w przeważającej części dotyczyła bieżącego podatku dochodowego. Natomiast efektywna stawka podatkowa wyniosła 20,9%.

Zysk netto

W rezultacie opisanych powyżej czynników w I połowie 2016 roku zysk netto Grupy wyniósł 17 754 tys. zł.

Wielkość i struktura aktywów

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat aktywów Grupy na wskazane daty.

	Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
	tys. PLN)	
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	5 062	5 667
Rzeczowe aktywa trwałe	29 106	27 040
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	59	61
Pozostałe należności długoterminowe	1 341	1 192
Pozostałe aktywa długoterminowe	-	-
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	-	-
Aktywa trwałe razem	35 568	33 960
Aktywa obrotowe		
Zapasy	214 597	160 302
Należności handlowe oraz pozostałe należności	39 252	26 975
Pozostałe aktywa finansowe	43	121
Bieżące aktywa podatkowe	73	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	17 064	11 007
Aktywa obrotowe razem	271 029	198 405
Aktywa razem	306 597	232 365

Źródło: Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe

Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2016 r. wzrosła o 74 232 tys. zł, czyli o 31,9% z poziomu 232 365 tys. zł na koniec 2015 r. do 306 597 tys. zł, na co wpływ miał przede wszystkim wzrost aktywów obrotowych w tym okresie o 72 624 tys. zł, czyli o 36,6% z poziomu 198 405 tys. zł na koniec 2015 r. do 271 029 tys. zł na 30 czerwca 2016 r.

Aktywa trwałe Grupy stanowiły 11,6% na dzień 30 czerwca 2016 r., sumy aktywów Grupy, z czego najbardziej istotnymi pozycjami były rzeczowe aktywa trwałe, które stanowiły 81,8%, aktywów trwałych, a także wartości niematerialne i prawne, które stanowiły 14,2% aktywów trwałych.

Aktywa trwałe Grupy na koniec czerwca 2016 r. wyniosły 35 568 tys. zł i były wyższe o 1 608 tys. zł, czyli o 4,7% w porównaniu do 33 960 tys. zł na koniec 2015 r., co było spowodowane przede wszystkim wzrostem rzeczowych aktywów trwałych o 2 066 tys. zł, czyli o 7,6% z poziomu 27 040 tys. zł na koniec 2015 r. do 29 106 tys. zł na koniec czerwca 2016 r. Powodem wzrostu rzeczowych aktywów trwałych w tym okresie było otwarcie nowych oddziałów, i związane z tym zatrudnienie i wyposażenie pracowników terenowych (głównie przedstawicieli handlowych), a także konieczność wyposażenia nowych oddziałów głównie w regały magazynowe oraz sprzęt komputerowy.

Aktywa obrotowe Grupy stanowiły na dzień 30 czerwca 2016 r. 88,4% ogółu aktywów z czego najbardziej istotnymi pozycjami były zapasy, które stanowiły 79,2% aktywów obrotowych, a także należności handlowe oraz pozostałe należności, które stanowiły 14,5% aktywów obrotowych.

Aktywa obrotowe Grupy na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniosły 271 029 tys. zł i były wyższe o 72 624 tys. zł, czyli o 36,6% w porównaniu do 198 405 tys. zł na koniec 2015 r. Wzrost aktywów obrotowych w tym okresie był spowodowany przede wszystkim wzrostem skali

działalności Grupy i w konsekwencji wzrostem: (i) zapasów o 54 295 tys. zł, czyli o 33,9% z poziomu 160 302 tys. zł na koniec 2015 r. do 214 597 tys. zł na koniec czerwca 2016 r. (ii) należności handlowych oraz pozostałych należności o 12 277 tys. zł, czyli o 45,5% z poziomu 26 975 tys. zł na koniec 2015 r. do 39 252 tys. zł na koniec czerwca 2016 r. Ponadto na wzrost wartości aktywów obrotowych wpływ miał wzrost środków pieniężnych i ich ekwiwalentów o 6 057 tys. zł., tj. o 55,0% z poziomu 11 007 tys. zł. do 17 064 tys. zł. Wiązało się to głównie z pozyskaniem kapitałem, w związku z emisją akcji serii H, jak i z wypracowanym zyskiem netto w pierwszym półroczu 2016 roku.

Informacje dotyczące źródeł kapitału Grupy

Pasywa

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat pasywów Grupy na wskazane daty.

	Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
	(tys. PLN)	
Kapitał własny		
Wyemitowany kapitał akcyjny	11 700	9 400
Pozostałe kapitały	47 399	-
Zyski zatrzymane	84 401	66 667
Razem kapitał własny	143 500	76 067
Zobowiązania długoterminowe		
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	68 456	68 700
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego oraz pozostałe zobowiązania finansowe	8 763	8 440
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	112	105
Rezerwa na podatek odroczony	234	67
Zobowiązania długoterminowe razem	77 565	77 312
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	78 535	42 563
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	1 141	31 357
Zobowiązania z tytułu dywidendy	-	-
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego oraz pozostałe zobowiązania finansowe	2 963	2 790
Bieżące zobowiązania podatkowe	481	693
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 967	1 056
Rezerwy krótkoterminowe	445	527
Zobowiązania związane bezpośrednio z aktywami trwałymi klasyfikowanymi jako przeznaczone do zbycia	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe razem	85 532	78 986
Zobowiązania razem	163 097	156 298
Pasywa razem	306 597	232 365

Źródło: Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe

Kapitał własny

Udział kapitału własnego w strukturze pasywów na koniec czerwca 2016 r. wyniósł 46,8%. Kapitał własny Grupy w analizowanym okresie składał się przede wszystkim z zysków zatrzymanych, które stanowiły na koniec czerwca 2016 r. 58,8% kapitałów własnych, z wyemitowanego kapitału akcyjnego, który stanowił 8,2% na koniec czerwca 2016 r. oraz pozostałych kapitałów stanowiących 33,0% kapitałów własnych.

Wartość kapitału własnego na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniosła 143 500 tys. zł i była wyższa o 67 433 tys. zł, czyli o 88,7% w porównaniu do 76 067 tys. zł na dzień 31 grudnia 2015 r. Wpływ na ten wzrost miały przede wszystkim wyższe zyski zatrzymane o 17 734 tys. zł, czyli o 26,6%, które wzrosły z poziomu 66 667 tys. zł na koniec 2015 r. do 84 401 tys. zł. Na wzrost kapitału własnego miały ponadto istotny wpływ: i) wyższy wyemitowany kapitał akcyjny, który wyniósł na koniec czerwca 2016 r. 11 700 tys. zł i był wyższy o 2 300 tys. zł, tj. o 24,5% w stosunku do 9 400 tys. zł na koniec 2015 r., co wynikało z emisji 23 mln akcji serii H o wartości nominalnej 0,10 zł. każda oraz ii) pozostałe kapitały, stanowiące nadwyżkę ceny emisyjnej nad nominalną (agio) akcji serii H, pomniejszoną o koszty emisji.

Zobowiązania

Suma zobowiązań Grupy na koniec czerwca 2016 r., stanowiła w pasywach ogółem 53,2%. Najbardziej istotnymi pozycjami zobowiązań były: krótkoterminowe zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania, które stanowiły 48,2% całości zobowiązań oraz długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe odpowiadające za 42,0% sumy zobowiązań.

Suma zobowiązania Grupy na koniec czerwca 2016 r. wyniosła 163 097 tys. zł i wzrosła o 6 799 tys. zł, czyli o 4,3% w porównaniu do 156 298 tys. zł na 31 grudnia 2015 r.

Zobowiązania długoterminowe

Zobowiązania długoterminowe stanowiły w pasywach ogółem na koniec czerwca 2016 r. 25,3%, a w zobowiązaniach ogółem 47,6%. W analizowanym okresie zobowiązania długoterminowe Grupy składały się przede wszystkim z długoterminowych pożyczek i kredytów bankowych, które stanowiły na koniec czerwca 2016 r. 88,3% sumy zobowiązań długoterminowych oraz ze zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz pozostałych zobowiązań finansowych, które stanowiły na koniec czerwca 2016 r. 11,3% sumy zobowiązań długoterminowych.

Zobowiązania długoterminowe na koniec czerwca 2016 r. wyniosły 77 565 tys. zł i były wyższe o 253 tys. zł, czyli o 0,3% w porównaniu do stanu na koniec 2015 r. Zmiana ta nie była istotna.

Zobowiązania krótkoterminowe

Na dzień 30 czerwca 2016 r. zobowiązania krótkoterminowe reprezentowały 27,9% pasywów ogółem oraz 52,4% zobowiązań ogółem. W analizowanym okresie zobowiązania krótkoterminowe Grupy składały się przede wszystkim ze zobowiązań handlowych i pozostałych zobowiązań, które stanowiły na koniec czerwca 2016 r. 91,8% sumy zobowiązań krótkoterminowych.

Zobowiązania krótkoterminowe na koniec czerwca 2016 r. wyniosły 85 532 tys. zł i były wyższe o 6 546 tys. zł, czyli o 8,3% w porównaniu do 78 986 tys. zł na koniec 2015 r. Wpływ na ten wzrost miały przede wszystkim wyższe zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania o 35 972 tys. zł, tj. o 84,5%, które wzrosły z poziomu 42 563 tys. zł. do poziomu 78 535 tys. zł., co było spowodowane wzrostem poziomu zapasów wynikającym z intensywnego rozwoju i wzrostu sprzedaży. Ponadto na poziom zobowiązań krótkoterminowych znaczący wpływ miało zmniejszenie krótkoterminowych pożyczek i kredytów bankowych o kwotę 30 216 tys. zł, tj. z poziomu 31 357 tys. zł na koniec 2015 roku

do poziomu 1 141 tys. zł. na koniec czerwca 2016 r. Przyczyną spadku poziomu kredytów i pożyczek krótkoterminowych było pozyskanie środków w ramach emisji akcji serii H, które to środki zostały ulokowane na rachunku bieżących Emitenta, w ramach którego uruchomiony jest kredyt obrotowy. Spłata ta ma charakter tymczasowy, środki z niewykorzystanego kredytu pozostają do dyspozycji Emitenta i zostaną wykorzystane na realizację celów emisyjnych.

Płynność

W pierwszej połowie roku 2016 głównym źródłem finansowania zewnętrznego dla Spółki były: (i) pozyskane finansowanie w formie linii kredytowej (kredyt obrotowy i odnawialne linie kredytowe), (ii) pożyczki udzielane przez akcjonariuszy Spółki, (iii) leasing finansowy.

Obecnie Grupa finansuje swoją działalność, wykorzystując głównie środki pieniężne wygenerowane w związku z działalnością operacyjną, leasing finansowy, linie kredytowe oraz pożyczki od akcjonariuszy. Ponadto Grupa pozyskała środki z emisji akcji serii H, wprowadzonych do obrotu na rynku regulowanym, które to środki powiększyły kapitały własne Emitenta o kwotę 49 699 tys. zł.

Grupa przewiduje, że wskazane powyżej obecne źródła pozostaną jej głównymi źródłami finansowania zewnętrznego w najbliższej przyszłości.

Wyjaśnienie źródeł i kwot oraz opis przepływów pieniężnych

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane dane ze śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z przepływów pieniężnych za pierwsze półrocze 2016 r.

	6 miesięcy zakończonych	
	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015
	(tys. PLN)	
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-8 592	10 278
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-232	7 327
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	14 918	-14 304
Zwiększenie netto środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	6 094	3 301
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu sprawozdawczego	11 007	5 369
Wpływ zmian kursów walut na saldo środków pieniężnych w walutach obcych	-37	-1
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu sprawozdawczego	17 064	8 669

Źródło: Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

W pierwszej połowie 2016 r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 8 592 tys. zł, co wynikało głównie z wygenerowanego operacyjnego przez Grupę w tym okresie w wysokości 23 480 tys. zł, skorygowanego o amortyzację w wysokości 2 311 tys. zł. Ponadto istotny wpływ na przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w tym okresie miało: zwiększenie stanu zapasów (o 54 295 tys. zł), zwiększenie stanu należności handlowych oraz pozostałych należności (o 12 393 tys. zł) jak również

zwiększenie salda zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań (o 36 078 tys. zł) oraz zwiększenia salda zobowiązań z tyt. świadczeń pracowniczych (o 836 tys. zł.). Ponadto Grupa odnotowała w analizowanym okresie odpływy w związku z zapłatą podatku dochodowego w wysokości 4 758 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej

W pierwszej połowie 2016r. Grupa uzyskała ujemne przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w wysokości 232 tys. zł. Zmiana środków pieniężnych była związana przede wszystkim z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych za kwotę 1 947 tys. zł oraz dodatnich wpływów z tyt. transakcji terminowych w wysokości 1 993 tys. zł.

Przepływy pieniężne z działalności finansowej

W pierwszej połowie 2016 r. Grupa uzyskała dodatnie przepływy pieniężne z działalności finansowej w wysokości 14 918 tys. zł. Wpływy środków pieniężnych związane były przede wszystkim z pozyskaniem środków z emisji akcji serii H i wprowadzeniem ich do obrotu na rynku regulowanym w wysokości 49 363 tys. zł. (wartość w cenie emisyjnej pomniejszona o koszty emisji). Wypływy środków pieniężnych z działalności finansowej dotyczyły przede wszystkim spłaty kredytów i pożyczek w wysokości 29 573 tys. zł., wynikającej z wpływu środków z emisji na rachunek obrotowy, w którym uruchomiony jest kredyt obrotowy (spłata ta ma charakter tymczasowy, a niewykorzystane środki z kredytu pozostają do dyspozycji emitenta). Ponadto Grupa poniosła wydatki w związku z zapłatą odsetek od zadłużenia w kwocie 3 269 tys. zł.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

W wyniku przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na dzień 30 czerwca 2016 r. wyniósł 17 064 tys. zł i był wyższy o 8 395 tys. zł, czyli o 96,8% w porównaniu do stanu na dzień 30 czerwca 2015 r.

Informacje na temat potrzeb kredytowych oraz struktury finansowania

Poniżej przedstawiono informacje dotyczące struktury pasywów w Grupie w okresie objętym śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym.

	Na dzień		Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
	(tys. PLN)		(% sumy bilansowej, dane niezbadane)	
Kapitał własny	143 500	76 067	46,8%	32,7%
Zobowiązania długoterminowe razem	77 565	77 312	25,3%	33,3%
Zobowiązania krótkoterminowe razem	85 532	78 986	27,9%	34,0%

Źródło: Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, Grupa

Według stanu na 30 czerwca 2016 roku Grupa posiada następujące bieżące kredyty i pożyczki.

Nazwa instytucji	Kredyt	Roczna efektywna stopa procentowa %	Termin spłaty	Przyznana kwota kredytu (w tys. PLN)	Waluta kredytu	Stan zadłużenia na dzień 30.06.2016 (w tys. PLN)
ING Bank Śląski S.A.**	Linia odnawialna	WIBOR 1M + marża banku	18.10.2018	78 800	PLN	n.a.
	w tym kredyt w rachunku kredytowym**	WIBOR 1M + marża banku	18.10.2018	42 000	PLN	41 753
	w tym kredyt w rachunku bankowym	WIBOR 1M + marża banku	18.10.2018	32 500	PLN	0
Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt obrotowy w rachunku bankowym	WIBOR 1M + marża banku	29.07.2016	2 500	PLN	476
Akcjonariusze	Pożyczka udzielona przez akcjonariuszy	odsetki 5% w skali roku	02.01.2024	28 700	PLN	27 368

* Umowa Wieloproduktowa zawarta przez Spółkę z ING Bank Śląski S.A z dnia 19 października 2015 roku

** W ramach linii w rachunku kredytowym istnieje możliwość wykorzystania części limitu w formie kredytu walutowego (EUR), jednak nie więcej niż 2,5 mln EUR. Na dzień sprawozdania Grupa nie korzysta z tej możliwości.

Instrumenty finansowe

Zarządzanie ryzykiem kapitałowym

Grupa zarządza kapitałem by zagwarantować, że należące do niej jednostki będą zdolne kontynuować działalność przy jednoczesnej maksymalizacji rentowności dla akcjonariuszy dzięki optymalizacji relacji zadłużenia do kapitału własnego.

Struktura kapitałowa Grupy obejmuje zadłużenie, na które składają się kredyty, zobowiązania z tyt. leasingu finansowego środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz kapitał

przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej, w tym wyemitowane akcje, kapitał zapasowy, zysk zatrzymany.

Na Grupę nie są nałożone żadne zewnętrzne wymagania kapitałowe poza następującymi wyjątkami:

- 1) Zgodnie z art. 396 §1 Kodeksu Spółek Handlowych, któremu podlega jednostka dominująca Grupy na pokrycie straty należy utworzyć kapitał zapasowy, do którego przelewa się co najmniej 8% zysku za dany rok obrotowy, dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału akcyjnego. Ta część kapitału zapasowego (zysków zatrzymanych) nie jest dostępna do dystrybucji na rzecz Akcjonariuszy.
- 2) Kowenanty zawarte w umowach kredytowych ograniczają możliwość wypłaty dywidendy do kwoty wynoszącej 30% zysku netto za rok poprzedzający

Zarządzanie ryzykiem walutowym

Grupa zawiera określone transakcje denominowane w walutach obcych. W związku z tym pojawia się ryzyko wahań kursów walut. Ryzykiem tym zarządza się w ramach zatwierdzonych zasad działania przy wykorzystaniu walutowych kontraktów forward.

Zarządzanie ryzykiem stóp procentowych

Grupa jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ponieważ należące do niej podmioty pożyczają środki oprocentowane zarówno według stóp stałych, jak i zmiennych. Grupa zarządza tym ryzykiem utrzymując odpowiednią proporcję pożyczek o oprocentowaniu stałym i zmiennym. Grupa nie wykorzystuje instrumentów pochodnych w celu zabezpieczania się przed ryzykiem zmiany stóp procentowych.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Ryzyko kredytowe oznacza ryzyko, że kontrahent nie dopełni zobowiązań umownych, w wyniku czego Grupa poniesie straty finansowe. Grupa stosuje zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej; w razie potrzeby uzyskując stosowne zabezpieczenie jako narzędzie redukcji ryzyka strat finansowych z tytułu niedotrzymania warunków umowy. Grupa korzysta z informacji finansowych dostępnych publicznie oraz z własnych danych o transakcjach dokonując oceny wiarygodności kredytowej swoich głównych klientów. Narażenie Grupy na ryzyko wiarygodności kredytowej kontrahentów jest stale monitorowane.

Na należności z tytułu dostaw i usług składają się kwoty należne od dużej liczby klientów, w związku z powyższym Grupa nie jest narażona na istotne ryzyko kredytowe wobec pojedynczego kontrahenta.

Zarządzanie ryzykiem płynności

Ostateczną odpowiedzialność za zarządzanie ryzykiem płynności ponosi zarząd, który opracował odpowiedni system służący do zarządzania krótko-, średnio- i długoterminowymi wymogami dotyczącymi finansowania i zarządzania płynnością. Zarządzanie ryzykiem

płynności w Grupie ma formę utrzymywania odpowiedniego poziomu rezerwowych linii kredytowych, ciągłego monitoringu prognozowanych i faktycznych przepływów pieniężnych oraz dopasowywania profili zapadalności aktywów i wymagalności zobowiązań finansowych.

Wskaźniki finansowe

Wskaźniki rentowności

Poniższe wskaźniki rentowności zostały obliczone na bazie danych finansowych ze śródrocznego skróconego skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów za pierwsze półrocze 2016 r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki rentowności Grupy we wskazanych okresach.

	Za pierwsze półrocze	
	2016	2015
EBITDA (w tys. zł) ¹	25 791	13 704
Rentowność brutto ze sprzedaży (w %) ²	26,0	24,6
Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) (w %) ³	7,1	4,9
Marża na EBITDA (w %) ⁴	7,8	5,6
Rentowność zysku przed opodatkowaniem (w %) ⁵	6,7	3,9
Rentowność zysku netto (w %) ⁶	5,3	3,1

- (1) Grupa definiuje i oblicza EBITDA jako zysk (strata) na działalności operacyjnej powiększona o amortyzację rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.
- (2) Rentowność brutto ze sprzedaży jest definiowana jako zysk (strata) brutto na sprzedaży za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie
- (3) Rentowność działalności operacyjnej (EBIT) jest definiowana jako zysk (strata) na działalności operacyjnej za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie
- (4) Marża na EBITDA jest definiowana jako EBITDA za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie
- (5) Rentowność zysku przed opodatkowaniem jest definiowana jako zysk przed opodatkowaniem za okres obrotowy do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie
- (6) Rentowność zysku netto jest definiowana jako zysk netto za okres do wartości przychodów ze sprzedaży we wskazanym okresie.

Źródło: Grupa, niezbadane

Poniższe wskaźniki rentowności zostały obliczone na bazie danych ze Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za I półrocze 2016 roku.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki rentowności Grupy we wskazanych okresach.

	I półrocze 2016	Rok 2015
ROE ⁷ (w %)	32,4	24,2
ROA ⁸ (w %)	13,2	7,5

- (7) Grupa definiuje i oblicza ROE jako zysk netto za dany okres (razy 365 dzielone przez liczbę dni okresu) podzielony przez średnią wartość salda kapitału własnego (obliczonego jako średnia arytmetyczna kapitału własnego na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego)
- (8) Grupa definiuje i oblicza ROA jako zysk netto za dany okres (razy 365 dzielone przez liczbę dni okresu) podzielony przez średnią wartość salda aktywów (obliczonego jako średnia arytmetyczna sumy aktywów na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego)

Wskaźniki sprawności zarządzania

Poniższe wskaźniki sprawności zarządzania Grupy zostały obliczone na bazie danych finansowych ze skróconych śródrocznych skonsolidowanych rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów za pierwsze półrocze 2016r. oraz na bazie skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 30 czerwca 2016 r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki sprawności zarządzania Grupy we wskazanych okresach.

	Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
Okres rotacji zapasów (w dniach) ¹	138	136
Okres inkasa należności (w dniach) ²	18	18
Okres spłaty zobowiązań (w dniach) ³	45	34

- (1) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji zapasów jako stosunek średniej wartości salda zapasów (obliczonego jako średnia arytmetyczna zapasów na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości kosztu własnego sprzedaży w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.
- (2) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji należności jako stosunek średniej wartości salda należności handlowych oraz pozostałych należności (obliczonego jako średnia arytmetyczna należności handlowych oraz pozostałych należności na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości przychodów w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.
- (3) Grupa definiuje i oblicza okres rotacji zobowiązań jako stosunek średniej wartości salda zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań (obliczonego jako średnia arytmetyczna zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań na koniec poprzedniego okresu i na koniec okresu sprawozdawczego) do wysokości kosztu własnego sprzedaży w okresie pomnożony przez liczbę dni danego okresu.

Wskaźniki zadłużenia

Poniższe wskaźniki zadłużenia Grupy zostały obliczone na bazie śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 30 czerwca 2016r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki zadłużenia Grupy.

	Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
Wskaźnik ogólnego zadłużenia (w %) ¹	53,2	67,3
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego (w %) ²	25,3	33,3
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego (w %) ³	27,9	34,0
Wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym (w %) ⁴	88,0	48,7

- (1) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik ogólnego zadłużenia jako stosunek wysokości zobowiązań ogółem na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (2) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik zadłużenia długoterminowego jako stosunek wysokości zobowiązań długoterminowych na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (3) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego jako stosunek wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy do wysokości aktywów ogółem na dany dzień bilansowy
- (4) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik pokrycia zadłużenia kapitałem własnym jako stosunek wysokości kapitału własnego na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań ogółem na dany dzień bilansowy.

Wskaźniki płynności

Poniższe wskaźniki płynności Grupy zostały obliczone na bazie danych finansowych śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej na dzień 30 czerwca 2016 r.

W tabeli poniżej przedstawiono wskaźniki płynności kapitału obrotowego Grupy.

	Na dzień	
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2015
Wskaźnik bieżącej płynności	3,17	2,51
Wskaźnik wysokiej płynności	0,66	0,48
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,20	0,14

- (1) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik bieżącej płynności jako stosunek wysokości aktywów obrotowych na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy
- (2) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik wysokiej płynności jako stosunek wysokości aktywów obrotowych razem pomniejszonych o zapasy na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy
- (3) Grupa definiuje i oblicza wskaźnik podwyższonej płynności jako stosunek wysokości środków pieniężnych i ich ekwiwalentów powiększonych o krótkoterminowe aktywa finansowe na dany dzień bilansowy do wysokości zobowiązań krótkoterminowych na dany dzień bilansowy

Zatrudnienie

Stan zatrudnienia w Grupie na koniec danego roku w okresie objętym Śródrocznym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym oraz na Dzień Bilansowy przedstawia się następująco:

Rok	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015
Liczba pracowników	1 010	811

Poziom zatrudnienia w Grupie w poszczególnych okresach objętych Śródrocznym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym w podziale na formy zatrudnienia przedstawia poniższa tabela.

Rodzaj umowy	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015
Umowa o pracę	1 002	799
Umowa zlecenia	8	12
Umowa o dzieło	0	0
Razem	1 010	811
Średnia liczba zatrudnionych w okresie	918,9	712,0

Zatrudnienie w Grupie na koniec roku w okresie objętym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym, w podziale na podstawowe kategorie działalności przedstawia poniższa tabela:

Kategoria działalności	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015
Zarząd i administracja	146	129
Sprzedaż i marketing	396	290
Produkcja	0	0
Logistyka i magazynowanie	468	392
Razem	1 010	811

Informacje o zawartych istotnych umowach

Poniżej przedstawiono opis istotnych umów zawieranych poza tokiem normalnej działalności, których stroną jest Grupa lub jej Spółki Zależne, za okres dwóch lat bezpośrednio poprzedzających Dzień Bilansowy, a także za okres wcześniejszy.

Poza środkami pochodzącymi z bieżącej działalności gospodarczej Grupa finansuje swoją działalność w oparciu o kredyt w rachunku bieżącym oraz o kredyty obrotowe w formie linii odnawialnej udzielone przez ING Bank Śląski S.A. Spółki z Grupy są również stroną umów pożyczek zawartych z członkami Zarządu i Rady Nadzorczej oraz akcjonariuszami Spółki. Spłata zadłużenia Spółki wynikającego z umów pożyczek zawartych przez Spółkę z Aleksandrem Góreckim została podporządkowana spłacie zadłużenia Spółki w stosunku do ING Bank Śląski S.A. wynikających z umów kredytu i umów zlecenia jakie Grupa zawarła z tym podmiotem.

Umowy kredytowe

Umowa Wieloproduktowa Nr 882/2015/00000925/00 zawarta przez Spółkę z ING Bank Śląski S.A. („Bank”) z dnia 19 października 2015 roku

Na podstawie umowy Bank udzielił Spółce odnawialnego limitu kredytowego w maksymalnej kwocie 78 800 000 zł. Kredyt został udostępniony od dnia 20 października 2015 r. do dnia 18 października 2018 r. Kredyt jest przeznaczony na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Spółki. Grupa zobowiązała się dokonać spłaty całości zadłużenia z tytułu kredytu najpóźniej w dniu 19 października 2018 r. Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej ustalonej przez Bank w oparciu o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych powiększonej o marżę. Bank jest uprawniony do podwyższenia marży w sytuacji zaistnienia przypadku naruszenia po stronie Spółki. Poza oprocentowaniem Bank jest uprawniony na podstawie Umowy do obciążenia Spółki między innymi następującymi opłatami: prowizją od kwoty przyznanego kredytu, prowizją od kwoty przyznanego kredytu na koniec każdego roku kalendarzowego, prowizją od niewykorzystanego kredytu (za gotowość).

W ramach przedmiotowego limitu spółka zależna Maxgear Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. uprawniona jest do wykorzystania środków w rachunku bieżącym do wysokości 5 mln. zł.

Splata powyżej wskazanych zobowiązań, odsetek, prowizji, opłat, kosztów Banku oraz innych należności z tytułu umowy zabezpieczona jest:

- zastawem rejestrowym na pozycji bilansowej – należności krótkoterminowe,
- zastawem rejestrowym na zapasach towarów handlowych będących własnością Spółki wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- pełnomocnictwami do dysponowania rachunkami bankowymi prowadzonymi przez Deutsche Bank Polska S.A.,
- pełnomocnictwami do dysponowania rachunkami bankowymi prowadzonymi przez BZ WBK S.A.

Umowy pożyczek

Umowa pożyczki zawarta dnia 2 stycznia 2014 roku pomiędzy Emitentem („Pożyczkobiorca”) a Aleksandrem Góreckim i Katarzyną Górecką („Pożyczkodawca”)

Przedmiotem umowy było udzielenie pożyczki pieniężnej w wysokości 30 000 000 zł, z terminem spłaty do dnia 2 stycznia 2024 r. Pożyczkobiorca jest zobowiązany względem Pożyczkodawcy zapłacić odsetki w wysokości 5% w skali roku, z możliwością zmiany stopy oprocentowania w przypadku zmiany stopy WIBOR jednomiesięcznego. Pożyczka niezabezpieczona, spłacana jednorazowo w dacie wymagalności zarówno w zakresie kapitału, jak i odsetek. Pożyczka została przekazana w formie przelewu na rachunek Pożyczkodawcy w 7 transzach w dniach od 2 stycznia do 28 lutego 2014 roku w łącznej kwocie 28 700 000 zł. Kwota pozostała do spłaty na dzień bilansowy wynosi 27 368 000 zł.

Umowa Podporządkowania Wierzytelności zawarta przez Spółkę („Kredytobiorca/Zleceniodawca”) z Aleksandrem Góreckim („Wierzyciel Podporządkowany”) i ING Bank Śląski S.A. („Bank”) z dnia 7 lutego 2014 roku

Przedmiotem umowy było zobowiązanie zaciągnięte przez Kredytobiorcę i Wierzyciela Podporządkowanego wobec Banku, iż wierzytelności z umowy pożyczki zawartej przez Kredytobiorcę z Wierzycielem Podporządkowanym w dniu 2 stycznia 2014 roku zostaną zaspokojone dopiero po całkowitym zaspokojeniu wierzytelności Banku wynikających z umów kredytu i umów zlecenia, jakie Spółka zawarła z Bankiem.

Umowy leasingowe

Umowa leasingu operacyjnego nr 45783/K/13 zawarta przez Spółkę z Europejskim Funduszem Leasingowym S.A. („Leasingodawca”) z dnia 18 grudnia 2013 roku („Umowa Leasingowa 1”) oraz Umowa leasingu operacyjnego nr 45778/K/13 zawarta przez Spółkę z Leasingodawcą z dnia 18 grudnia 2013 roku („Umowa Leasingowa 1”)

Na podstawie Umowy Leasingowej 1 Leasingodawca zobowiązał się nabyć i oddać do używania Spółce sprzęt obejmujący wyposażenie magazynu (określony szczegółowo w umowie), a Grupa zobowiązała się w szczególności uiszczać czynsz w wysokości 67.626,24 zł netto miesięcznie przez okres 60 miesięcy.

Łączna wartość wyżej wymienionych umów leasingowych pozwala je zakwalifikować jako umowy istotne.

Na podstawie Umowy Leasingowej 2 Leasingodawca zobowiązał się nabyć i oddać do używania Spółce sprzęt obejmujący urządzenie dźwigowe obejmujące w szczególności system transportu wewnętrznego (określony szczegółowo w umowie), a Grupa zobowiązała się w szczególności uiszczać czynsz w wysokości 55.237,92 zł netto miesięcznie przez okres 60 miesięcy.

Prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od wartości leasingowanego na podstawie Umowy Leasingowej 1 i 2 sprzętu przysługuje Leasingodawcy. Po zakończeniu tych umów Grupa ma prawo do nabycia leasingowanego sprzętu.

Zabezpieczenie wyżej wymienionych umów stanowią weksle in blanco, które w przypadku naruszenia tych umów leasingodawca może wypełnić zgodnie z deklaracją wekslową.

Wymienione powyżej umowy leasingowe przewidują standardowe dla tego typu umów przyczyny, które uprawniają Leasingodawcę do wypowiedzenia umowy bez wypowiedzenia. Są to w szczególności: opóźnienie w zapłacie którejkolwiek z opłat leasingowych, pomimo upływu uprzedniego wyznaczonego dodatkowego terminu, ogłoszenie upadłości leasingobiorcy lub postawienie go w stan likwidacji. W takiej sytuacji Leasingodawca uzyskuje prawo do przejęcia leasingowanego sprzętu oraz odszkodowania w wysokości sumy pozostałych opłat i kwoty równej cenie sprzedaży sprzętu wynikającej z harmonogramu finansowego powiększonych o koszty windykacji.

Czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Program motywacyjny dla Kadry menedżerskiej

Dnia 17 marca 2016 roku, uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy został przyjęty program motywacyjny na lata 2016-2019. Określenie liczby warrantów przysługujących osobom uprawnionym będzie następowało w odniesieniu do poszczególnych okresów rozliczeniowych. Pierwszy okres rozliczeniowy będzie trwał do 31 grudnia 2016 r. Przewidziana uchwałą z 17 marca 2016 emisja imiennych warrantów subskrypcyjnych serii B w liczbie 2.300.000 nastąpi pod warunkiem zarejestrowania przez sąd warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki. Warranty zostaną zaoferowane w drodze oferty prywatnej w ramach programu motywacyjnego Spółki do objęcia członkom kluczowej kadry kierowniczej Spółki. Jeden warrant będzie uprawniać do objęcia jednej akcji zwykłej na okaziciela serii I. Prawo do objęcia akcji serii I będzie mogło być zrealizowane przez posiadaczy warrantów zgodnie z przyjętymi przez Radę Nadzorczą szczegółowymi warunkami programu, określającymi zasady obejmowania warrantów oraz wykonywania praw z warrantów, jednak nie później niż do dnia 31 grudnia 2019 roku. Szczegółowe informacje dotyczące wyceny programu motywacyjnego zostały ujęte w notce nr 21 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego sporządzonego na dzień 30 czerwca 2016 roku.

Liczba Warrantów przysługujących każdej z Osób Uprawnionych w ramach Transzy Stałej w danym Okresie Rozliczeniowym zostanie obliczona zgodnie z poniższym wzorem:

$$L = A \times B \times S, \text{ dla } 1 \geq S \geq 0,$$

$$L = A \times B, \text{ dla } S \geq 1,$$

$$L = 0, \text{ dla } S \leq 0,$$

gdzie:

- L – liczba Warrantów przysługujących danej Osobie Uprawnionej w danym Okresie Rozliczeniowym,
- A – wskaźnik dotyczący udziału poszczególnych Osób Uprawnionych w Transzy Stałej;
- B – stała wynosząca dla poszczególnych Okresów Rozliczeniowych, odpowiednio:
Pierwszy Okres Rozliczeniowy – 1.000.000;
Drugi Okres Rozliczeniowy – 750.000;
Trzeci Okres Rozliczeniowy – 550.000;
- S – wskaźnik zależny od wzrostu wartości EBITDA w poszczególnych Okresach Rozliczeniowych, obliczany w następujący sposób:

Pierwszy Okres Rozliczeniowy –

$$S = \frac{E - 30.000.000}{30.000.000} \times \frac{100}{33}, \text{ gdzie } E - \text{EBITDA za Pierwszy Okres Rozliczeniowy};$$

Drugi Okres Rozliczeniowy –

$$S = \frac{E - 33.000.000}{33.000.000} \times 2, \text{ gdzie } E - \text{EBITDA za Drugi Okres Rozliczeniowy};$$

Trzeci Okres Rozliczeniowy –

$$S = \frac{E - 35.000.000}{35.000.000} \times \frac{100}{80}, \text{ gdzie } E - \text{EBITDA za Trzeci Okres Rozliczeniowy}.$$

„**EBITDA**” – oznacza w odniesieniu do danego okresu obliczeniowego łączny skonsolidowany zysk (stratę) z działalności operacyjnej (z działalności kontynuowanej) Spółki i jej Spółek Zależnych przed opodatkowaniem, powiększony o amortyzację, ustalony na podstawie Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Auto Partner zbadanego przez biegłego rewidenta, zgodnie z zasadami rachunkowości stosowanymi w Grupie Kapitałowej Auto Partner:

- (a) przed uwzględnieniem zysków i strat wynikających ze zdarzeń o jednorazowym i nadzwyczajnym charakterze, w szczególności w związku z aktualizacją wartości aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- (b) skorygowany o wynik wyceny Programu ujęty w danym roku obrotowym,
- (c) skorygowany o zyski/straty niezwiązane z podstawowym przedmiotem działalności Spółki, wynikające ze zdarzeń o jednorazowym i nadzwyczajnym charakterze, występujących w danym okresie rozliczeniowym,

w przypadku, gdy skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Auto Partner nie będzie sporządzane, EBITDA liczona będzie w oparciu o połączone jednostkowe zyski/straty Spółki oraz jej Spółek Zależnych, z uwzględnieniem niezbędnych wyłączeń i korekt stosowanych na potrzeby konsolidacji zgodnie z właściwymi standardami sprawozdawczości finansowej, na podstawie jednostkowych sprawozdań finansowych tych spółek;

Zwiększenie powierzchni magazynowej

W celu zabezpieczenia odpowiedniej powierzchni magazynowej dla realizacji celów emisyjnych, w dniu 17 lipca 2016r. został zawarty aneks do umowy najmu z firmą WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds GmbH z siedzibą w Dusseldorfie, którego przedmiotem jest najem około 12 tys. mkw. powierzchni magazynowej wraz z powierzchnią biurową w MLP Bieruń w Bieruniu.

Nowe centrum dystrybucyjne

W związku z realizacją celów emisyjnych dotyczących otwierania nowych centrów logistycznych, została zawarta umowa z dnia 14 lipca 2016 z firmą MLP Pruszków IV Sp. z o.o., której przedmiotem jest najem około 7 tys. mkw. powierzchni magazynowej wraz z powierzchnią biurową w MLP Pruszków II w Pruszkowie.

Bieruń, 05 września 2016r.

Aleksander Górecki, Prezes Zarządu

Andrzej Manowski, Wiceprezes Zarządu

Piotr Janta, Członek Zarządu

Magdalena Zwolińska, Członek zarządu