

Scenariusze
Strategie
Transakcje

DCG

DEALER CONSULTING GROUP



ILE
jest aktualnie
warta moja firma
dealerska?
JAK to policzyć?

TRENDY. BEZ ZMIAN.

URBAN Duzi dealerzy

- ▶ „Przymus konsolidacji”
- ▶ Powrót modelu stand alone
- ▶ Centra serwisowe



URBAN Mali dealerzy

- ▶ „Inwestuj albo giń”
- ▶ Szanse wyjścia z biznesu



RURAL

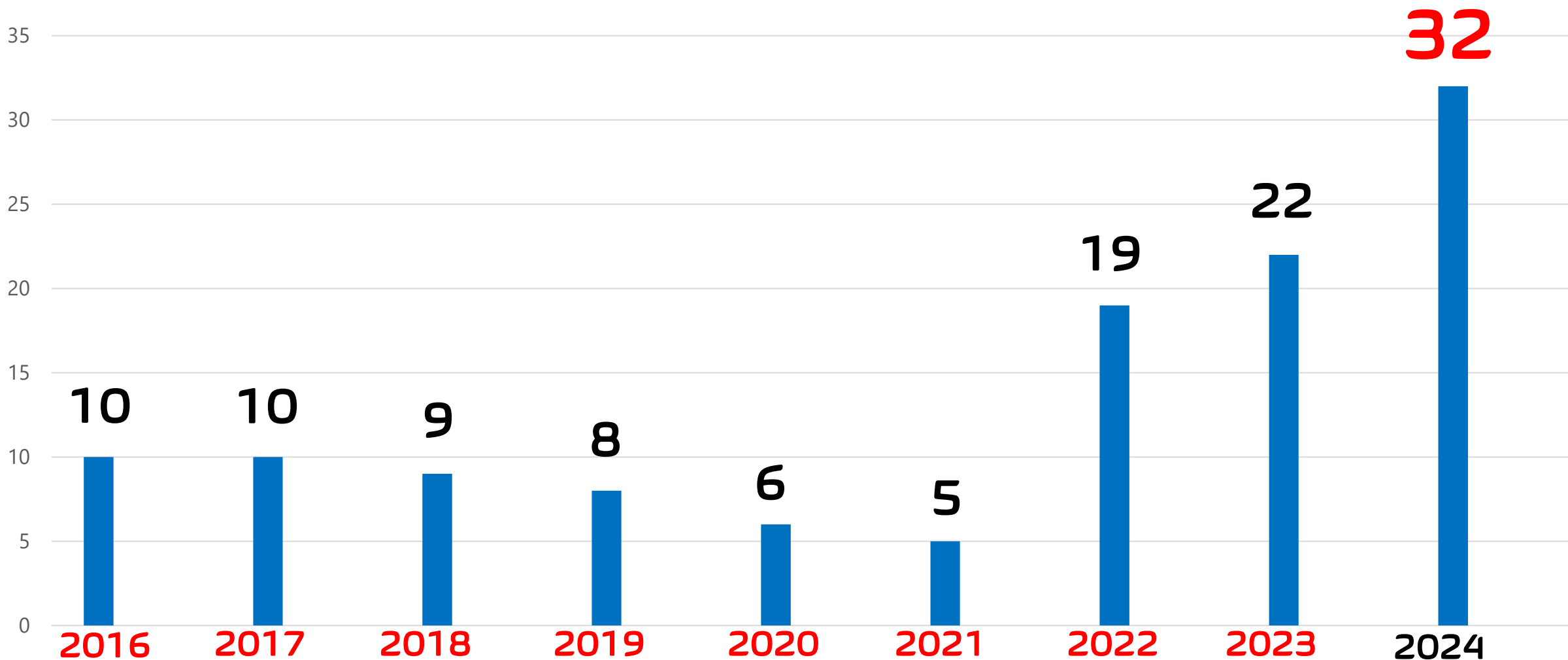
- ▶ Stabilizacja i bezalternatywność
- ▶ Konieczność modelu wielomarkowego



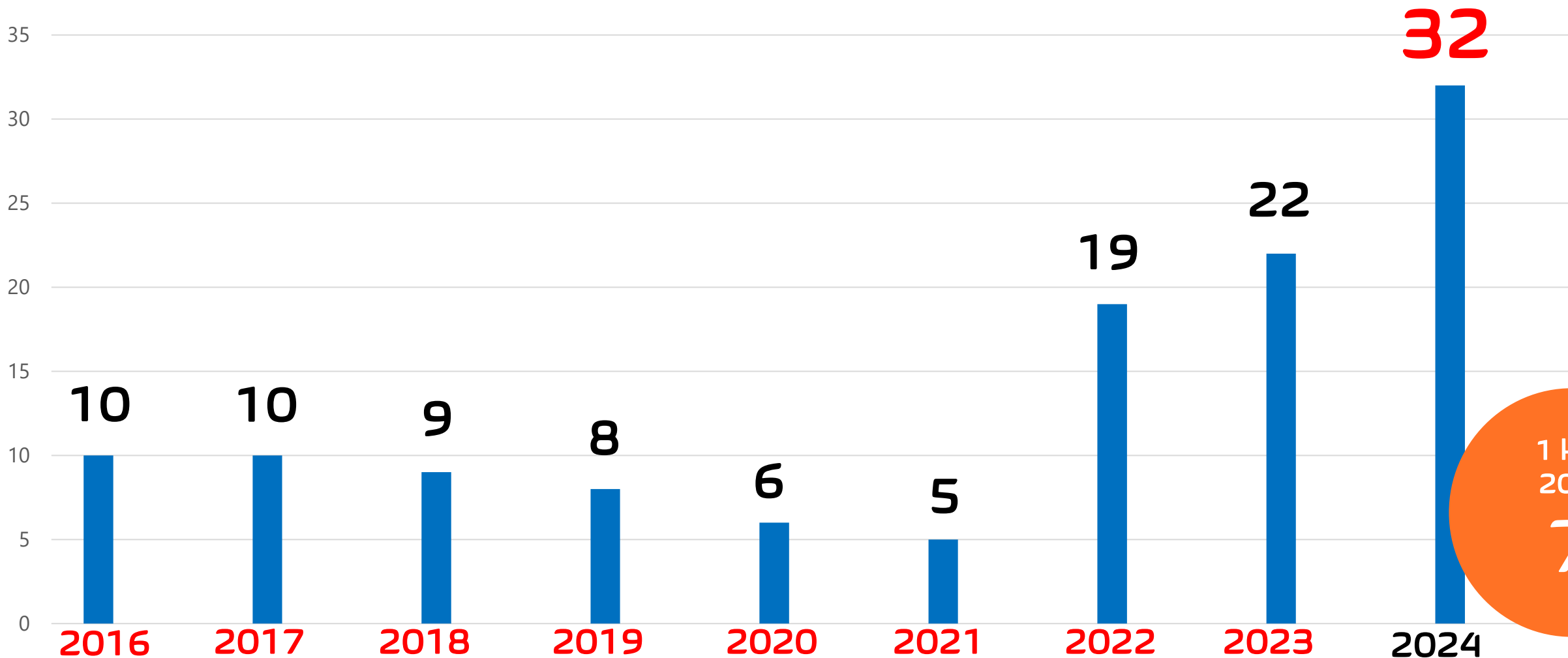
TRANSAKCJE

2024/25

W 2024 kolejny rekord

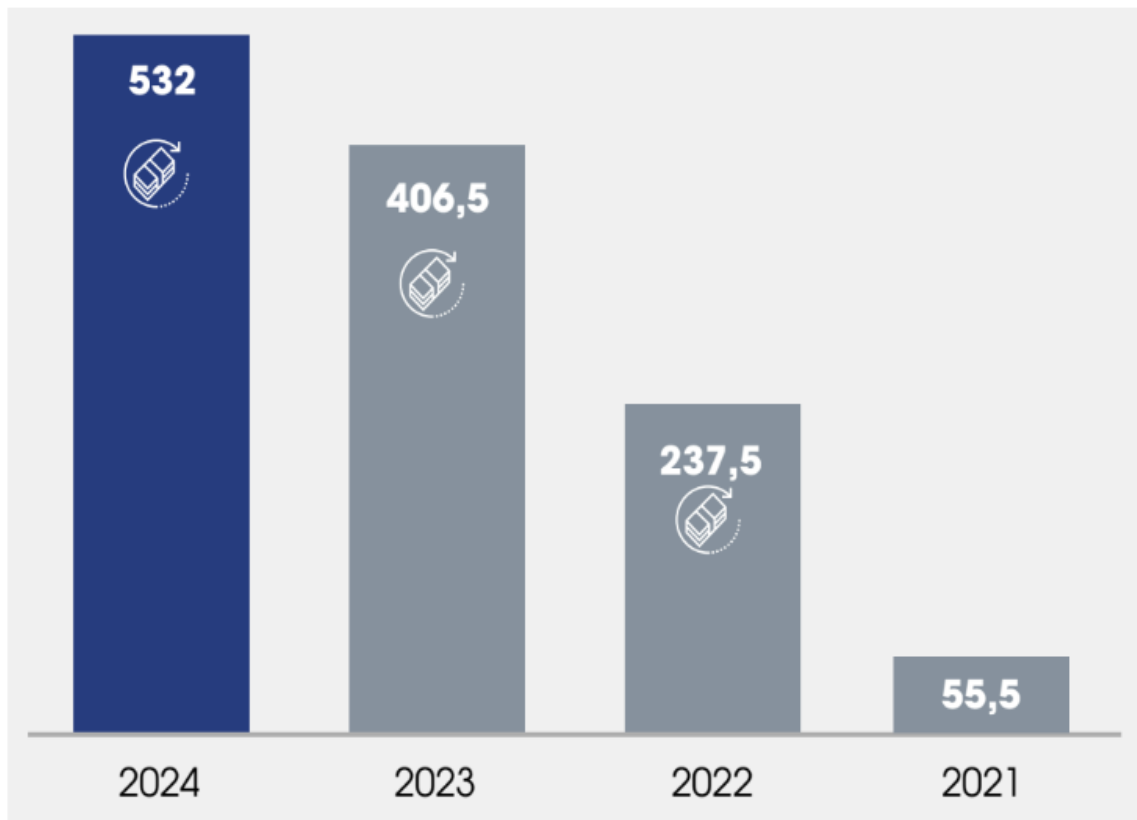


Może ostatni

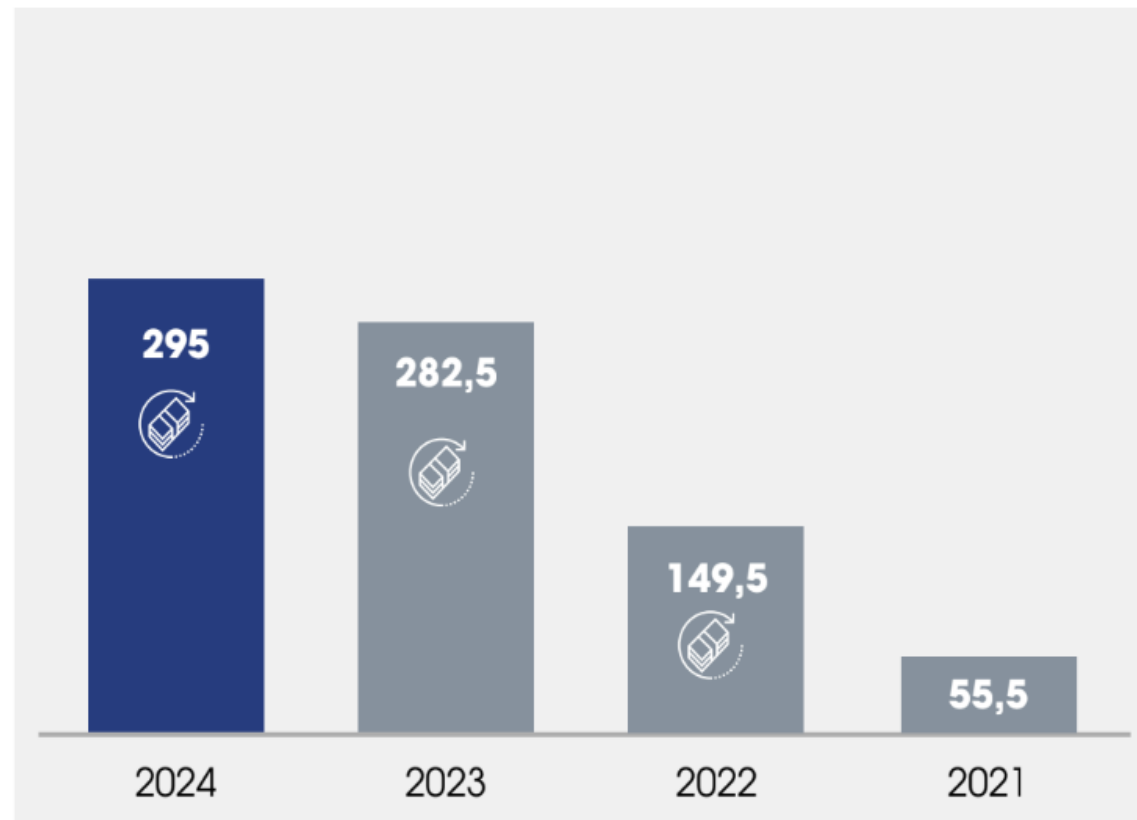


POLSKA – dalsze wzrosty wartości transakcji

Wartość transakcji między dealerami (w mln zł). Polska: 2021-2024



Wartość pozyskanych aktywów (z wynajmami)



Wartość nabytych firm/nieruchomości (bez wynajmów)

Transakcje 2024. STATYSTYKA



Zakup udziałów	Zakup nieruchomości/ZCP	Najem
8 (+2)	4 (-4)	20 (+12)

WYNAJMY GŁÓWNYM NARZĘDZIEM

Bez zmiany marki	Na inną markę	Inne
11 (-1)	20 (+11)	1

BEZ ZMIAN. CHIŃCZYCY I MARKOWA KONSOLIDACJA

Nowa marka inwestora	Marka z portfolio inwestora	Inne
2 (-5)	29 (+15)	1

BYD JEDYNĄ NOWOŚCIĄ

2024. Kontynuacja trendu Greenfieldy nadal w odwrocie



PRZEJĘCIA/NAJMY

32+ obiektów



GREENFIELDY

9(-1) obiektów





CO NA RYNKU?

KWIECIEŃ 2025

CO NA RYNKU 2025? **PODAŻ**

1

Dealerstwa marek Ford, Suzuki. Przyczyna: słaba kondycja sieci, niska sprzedaż

2

Dealerstwa Renault/Dacia. Przyczyna: konsolidacja sieci wymuszana przez importera (huby regionalne)

3

Dealerstwa MB. Przyczyna: efekt domina, wysokie ceny transakcyjne i wyceny

4

Pełnoskalowe obiekty dealerskie w **miastach poniżej 100 tys.** (dostępne 100+ obiektów lub firm)

CO NA RYNKU 2025? **POPYT**

1

Pełnoskalowe salony w głównych ośrodkach miejskich (Warszawa, Kraków, Katowice, Wrocław, Poznań, Szczecin, Gdańsk, Łódź).

2

Dealerstwa marek premium (BMW, Mercedes, Volvo, Audi). Bariery: hermetyczność sieci, wysoka rentowność i zgody importera.

3

Dealerstwa Toyoty. Bariery: jak wyżej
Dealerstwa marek Kia i Hyundai

4

Powierzchnie wystawiennicze na showroomy w głównych ośrodkach miejskich + serwisowe obiekty pomocnicze

FOCUS. CHINY

Faktory transakcyjne



CHIŃCZYCY. Prawdziwy wysyp

1

Na rynku **obecnie 180+** punktów sprzedaży chińskich koncernów. **Do końca 2025 szacunkowo 250/300+ punktów sprzedaży**

2

Kolejne marki zadebiutują w tym roku: w tym Chery i Geely.
Do końca 2025 > 20 marek na polskim rynku

3

Nieunikniony **powrót salonów stand alone**.
Nowa na rynku koncepcja „**lekkich konstrukcji pawilonowych**” (na gotowo w 2-3 miesiące)

4

Szansa dynamicznego rozwoju, ale i wysokie **ryzyko**, zwłaszcza **dla małych dealerów**.

Chińczycy patrzą na prowincję

Faktory transakcyjne



Powrót na prowincję?

1

Dzięki chińskim markom **na rynek wrócili** po 25 latach „**klienci pierwszego auta**”. Zamieniają używane na nowe

2

Rynek takich klientów szacuje się na **50 - 60 tys. pojazdów rocznie**

3

„Chińczycy” na rynkach „prowincjonalnych”. **Powrót dealerów w miastach 50 +**. Jedyna marka „tradycyjna”, która idzie tą drogą to **Toyota**

4

Duży potencjał inwestycyjny w mniejszych ośrodkach miejskich. **Brak zainteresowania dużych dealerów**

Wybrane transakcje 2024



Radom	BAIC	Grupa PTH	Honda Strzałkowski	Wynajem nieruchomości
-------	------	-----------	-----------------------	--------------------------

Jeden z kilku obiektów **pozyskanych przez wynajem lub zakup** przez Grupę PTH do dystrybucji importerskiej lub dealerskiej **marek chińskich**.

Dalszy rozwój aktywności importerskiej przyniesie z **pewnością kolejne akwizycje** (mieszany model dystrybucji). Nie tylko w Grupie PTH.



Zmiana marki



Piotrków	Omoda/Jaecoo	MK Centrum	MK Centrum (Citroen)	Zmiana marki
----------	--------------	------------	----------------------	--------------

Jeden z pierwszych **przykładów ekspansji marek chińskich** (Omoda/Jaecoo) **na prowincję**.

Także Biała Podlaska, Stalowa Wola.
Kolejne wkrótce.

Czy tą drogą pójda **kolejne marki z Chin?** (Chery, Geely, Dongfeng)



Wybrane transakcje 2024



Mielec

Toyota

Toyota Sacar

Reg-Benz

**Wynajem
nieruchomości**

Przykład odpowiedzi sieci Toyoty
na likwidację sieci Stellantis i innych
importerów **w mniejszych**
miastach (Mielec 60 tys.)

Realizacja strategii ekspansji na
provincję jak w niektórych markach
chińskich.

Kolejne podobne akwizycje **w**
przygotowaniu.



Biznes na „wynajętym”

Faktory transakcyjne



Biznes na „wynajętym”

1

Utrwalenie **akceptacji do transakcji bez nieruchomości.**

2

Model/**biznesplan** budowy sieci markowych **w oparciu o najmy** obiektów/MG/Tesla/BYD

3

Powrót salonów typu pop-up/**stand alone.**

4

Store/pop up w dwóch koncepcjach celowych:

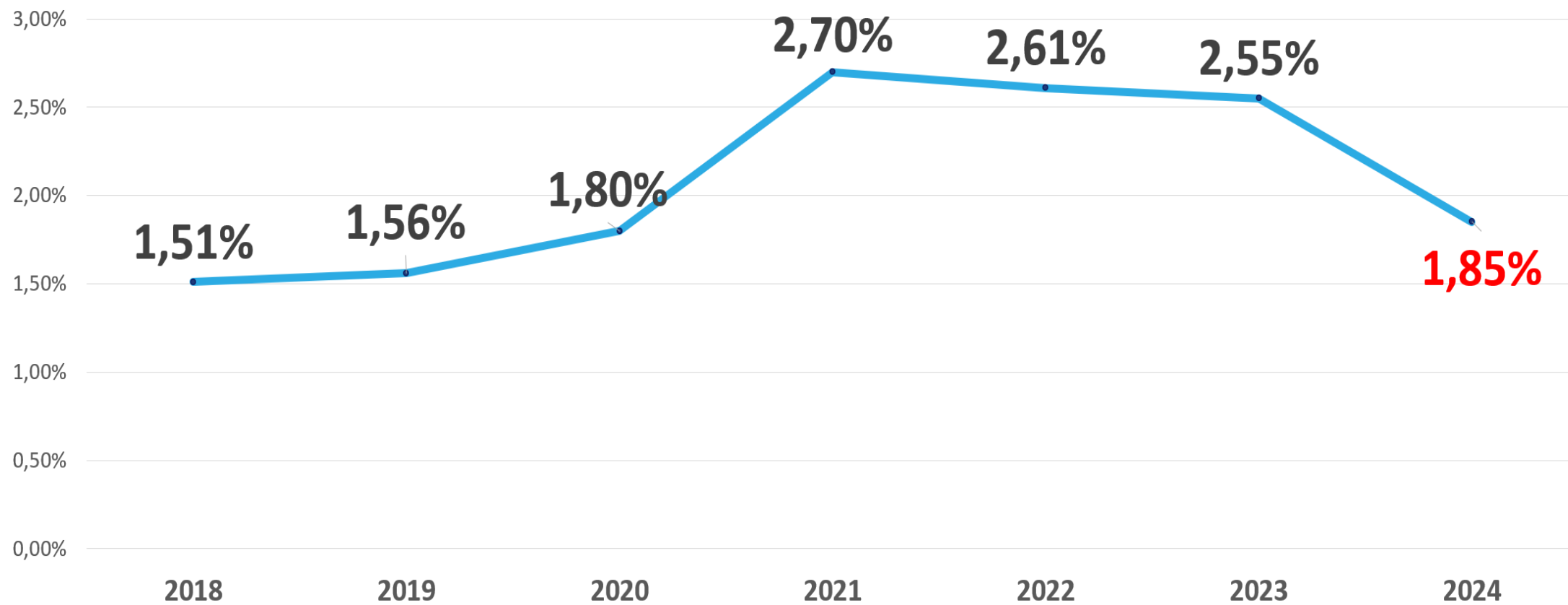
- model z celem **wizerunkowym**
- model z celem **sprzedażowym**

Dobrze już było. Rentowność w dół

Stopery transakcji



Rentowność w dół





I co dalej?

PODSUMOWANIE

2023/2024

Co dalej w Polsce?

- **Koniec boomu transakcyjnego?**
- **W najbliższych 3-4 latach Chiny motorem konsolidacji**
- **Powrót na prowincję. Chiny. I inni?**
- **Najmy głównym narzędziem konsolidacji**
- **Konsolidacja wewnętrzna (Toyota, Renault, KIA(?) Hyundai(?))**



ILE JESTEM WART?

KWIECIEŃ 2025

Dylematy wychodzących

Nie przegapić momentu



DYLEMATY WYCHODZĄCYCH

1

NADOCENA WARTOŚCI BIZNESU: brak pogodzenia się z rynkową wartością firmy, projekt biznesowy jako cel życia

2

NIEDOSTATKI KOMPENTENCYJNE: archaiczny styl zarządzania, brak kontrolingu i zarządzania wskaźnikami, brak środków na profesjonalnych menedżerów

3

SUKCESJA: brak sukcesorów lub błędy sukcesyjne

ZA GRUSZKI TEGO NIE ODDAM

BŁĄD PRZEWARTOŚCIOWANIA



Błąd przewartościowania

1

Większość przedsiębiorców pierwszego pokolenia wycenia swój biznes w oparciu o sentyment, a nie o realia rynkowe, **(zarządza życiem, a nie biznesem)**, co powoduje nadocenę wartości **(zwykle od 50 do nawet 200 procent)**

2

Najczęstszym błędem technicznym jest wycena biznesu metodą mnożnikową EBITDA i **dodawanie do tego wartości nieruchomości**

3

CASE Dealer C: Przy średniej EBITDA ok. 2 mln pln i wartości nieruchomości 15 mln pln oczekiwał ceny 22-25 mln pln. Proces trwał od 3 lat, bez szans powodzenia

4

WNIOSEK: wykonanie „uczciwej” **autowyceny firmy** kilkoma metodami wycen. Konsultacje zewnętrzne i analiza cen transakcyjnych

Szacowanie wartości

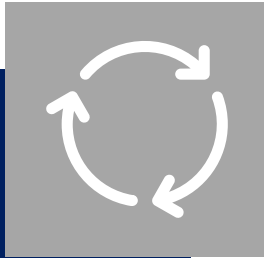
Ile jest warte moje dealerstwo?



Metody mnożnikowe/ EU i USA

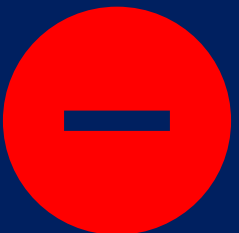
	EBITDA/mln	4,0		ZYSK BRUTTO/mln	1,5
x	MNOŻNIK BRANŻOWY (~4~8)	5,0	x	MNOŻNIK (BLUE SKY MULTIPLE) (~2~5)	3,0
=	ENTERPRISE VALUE (DEBT FREE CASH FREE)	20,0	=	WARTOŚĆ OPERACYJNA (BLUE SKY VALUE)	4,5
+	ZADŁUŻENIE ODSETKOWE	0	+	WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI	15,0
-	GOTÓWKA NIEOPERACYJNA	0			
=	EQUITY VALUE	20,0	=	EQUITY VALUE	19,5

Wartość firmy dealerskiej. **Metoda mnożnikowa**

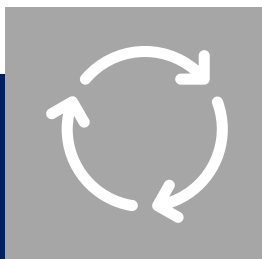


Krok 1: Analiza wyników finansowych

Krok 2: Ustalenie cząstkowego **EBITDA dla przedsiębiorstwa za lata 2022, 2023, 2024, 2025 (prognoza)**



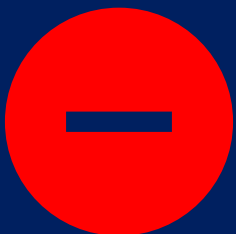
Wartość firmy dealerskiej. **Metoda mnożnikowa**



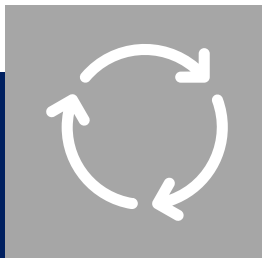
EBITDA – co to jest?

EBITDA (ang. earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – zysk operacyjny przedsiębiorstwa przed potrąceniem odsetek od zaciągniętych zobowiązań finansowych (kredytów, obligacji), podatków, amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych (ang. amortization) oraz amortyzacji rzeczowych aktywów trwałych (ang. depreciation).

ZYSK BRUTTO + AMORTYZACJA + ODSETKI (Koszty finansowe) = EBITDA

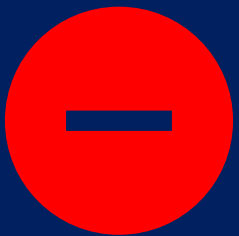


Wartość firmy dealerskiej. **Metoda mnożnikowa**



Krok 3: Wyliczenie średniej **EBITDA dla przedsiębiorstwa**

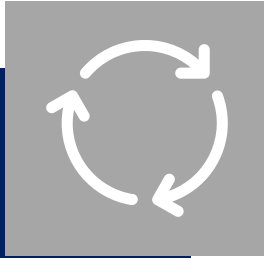
Krok 4: Obliczenie wartości **Enterprise Value z wzoru: (**EBITDA** x markowy mnożnik **DealerValue 2025**)**



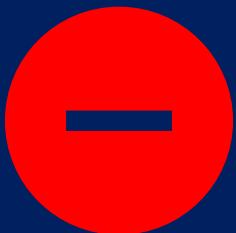
MLN PLN	2021*	2022	2023	2024	2025*
Przychody ogółem	58,21	65,15	74,5	88,6	94,2
Zysk brutto	1,92	2,57	2,12	2,67	2,92
Amortyzacja	0,71	0,74	0,82	0,72	0,75
Odsetki (koszty finansowe)	0,34	1,07	1,15	1,32	1,52
EBITDA	2,97	4,38	4,09	4,71	5,19

ZYSK BRUTTO + AMORTYZACJA + ODSETKI (Koszty finansowe) = EBITDA

Wartość firmy dealerskiej. **Metoda mnożnikowa**



**Krok 5: Użycie klasycznego modelu w celu
wyliczenia **Equity Value****



Uproszczona ocena wartości spółki

Wycena spółki obejmująca **100 procent udziałów w spółce (z uwzględnieniem operacyjnej wartości nieruchomości na której operuje spółka)** została przeprowadzona metodą mnożnikową według założeń zaprezentowanych w poniższej tabeli.

	Wyszczególnienie	Wartość mln PLN	Opis
A	Średnia znormalizowana EBITDA 2022-2025	4,59	Średnia z rocznych znormalizowanych wyników z działalności operacyjnej z lat 2022, 2023, 2024 i 2025 (prognoza) powiększonych o roczne amortyzacje z poszczególnych lat.
B	Mnożnik branżowy DealerVALUE	6,29	Wartość mnożnika branżowego dla marki Skoda (zgodnie z raportem „DealerVALUE. Model mnożnika wycena na polskim rynku dealerskim 2025” opracowanym przez DCG Dealer Consulting).
C	Enterprise Value (debt free cash free basis)	28,87	
D (-)	Zadłużenie odsetkowe	0	Wartość zadłużenia odsetkowego krótkoterminowego i długoterminowego (suma salda kredytów, leasingów, pożyczek i innych instrumentów dłużnych) na datę zamknięcia Transakcji z wyłączeniem zadłużenia stoku.
E (+)	Gotówka nieoperacyjna	0	
F	Equity Value	28,87	

Uproszczona ocena wartość Spółki bez uwzględnienia zapasów (stok samochodowy/magazyn części), które będą podlegać odrębnej wycenie wynosi w modelu (debt free cash free basis) **z uwzględnieniem wartości nieruchomości** na której operuje Spółka:

28,87 mln złotych

MLN PLN	2021*	2022	2023	2024	2025*
Przychody ogółem	58,21	65,15	74,5	88,6	94,2
Zysk brutto	1,92	2,57	2,12	2,67	2,92
Amortyzacja	0,71	0,74	0,82	0,72	0,75
Odsetki (koszty finansowe)	0,34	1,07	1,15	1,32	1,52
EBITDA	2,97	4,38	4,09	4,71	5,19

ZYSK BRUTTO + AMORTYZACJA + ODSETKI (Koszty finansowe) = EBITDA

„Odsetkowe” EBITDA

1

Gwałtowny wzrost kosztów odsetkowych utrzymania i finansowania stoku w latach 2023-24

2

W **EBITDA** za rok 2024 u wielu dealerów koszty **odsetkowe stanowią 30-40 %** wyniku.

3

Powoduje to **problemy** w wycenach przedsiębiorstw dealerskich **metodami mnożnikowymi**. A także zakończenie bez sukcesu niektórych rozpoczętych procesów akwizycyjnych.

4

Pojawienie się na rynku nowych modeli wycen opartych **na zysku netto a nie EBITDA**

Metody mnożnikowe/ EU i USA

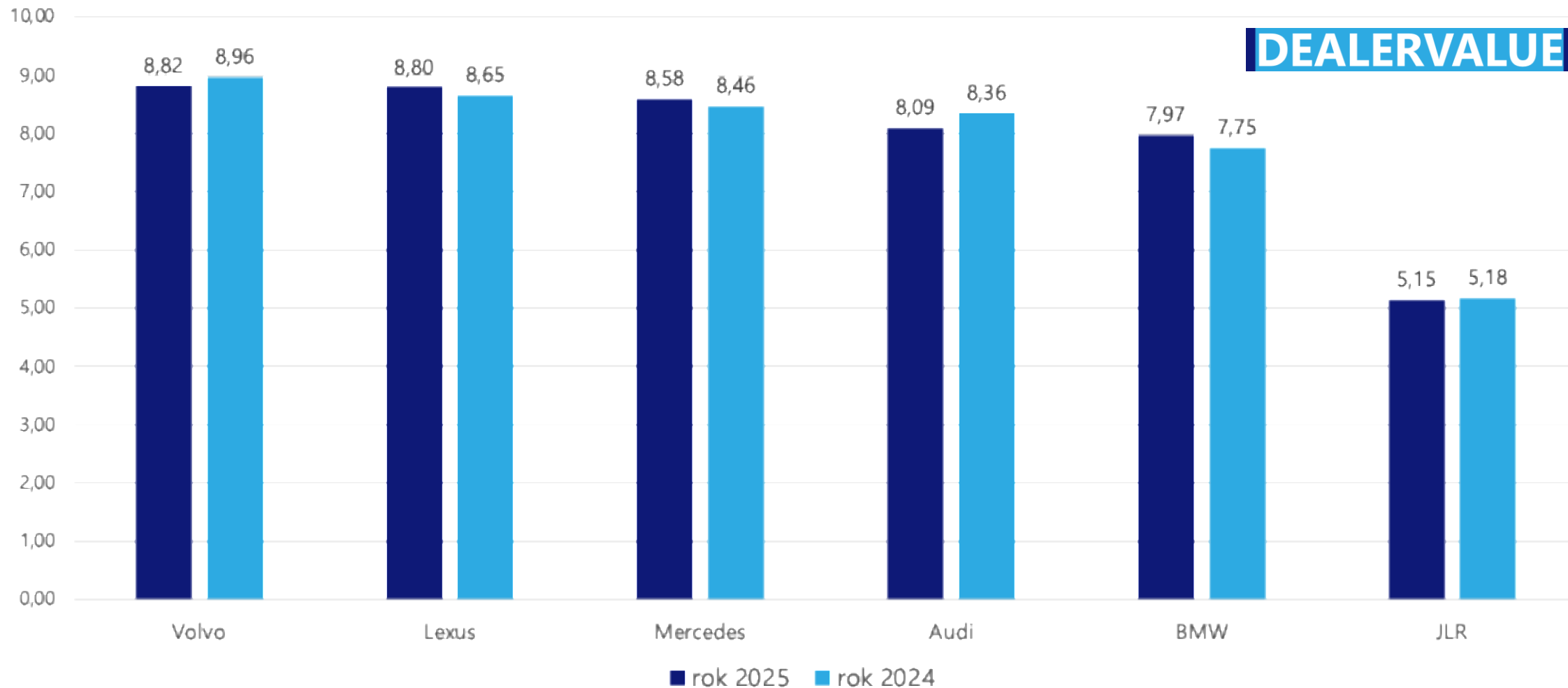
	EBITDA/mln	4,0		ZYSK BRUTTO/mln	1,5
x	MNOŻNIK BRANŻOWY (~4~8)	5,0	x	MNOŻNIK (BLUE SKY MULTIPLE) (~2~5)	3,0
=	ENTERPRISE VALUE (DEBT FREE CASH FREE)	20,0	=	WARTOŚĆ OPERACYJNA (BLUE SKY VALUE)	4,5
+	ZADŁUŻENIE ODSETKOWE	0	+	WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI	15,0
-	GOTÓWKA NIEOPERACYJNA	0			
=	EQUITY VALUE	20,0	=	EQUITY VALUE	19,5

DealerValue

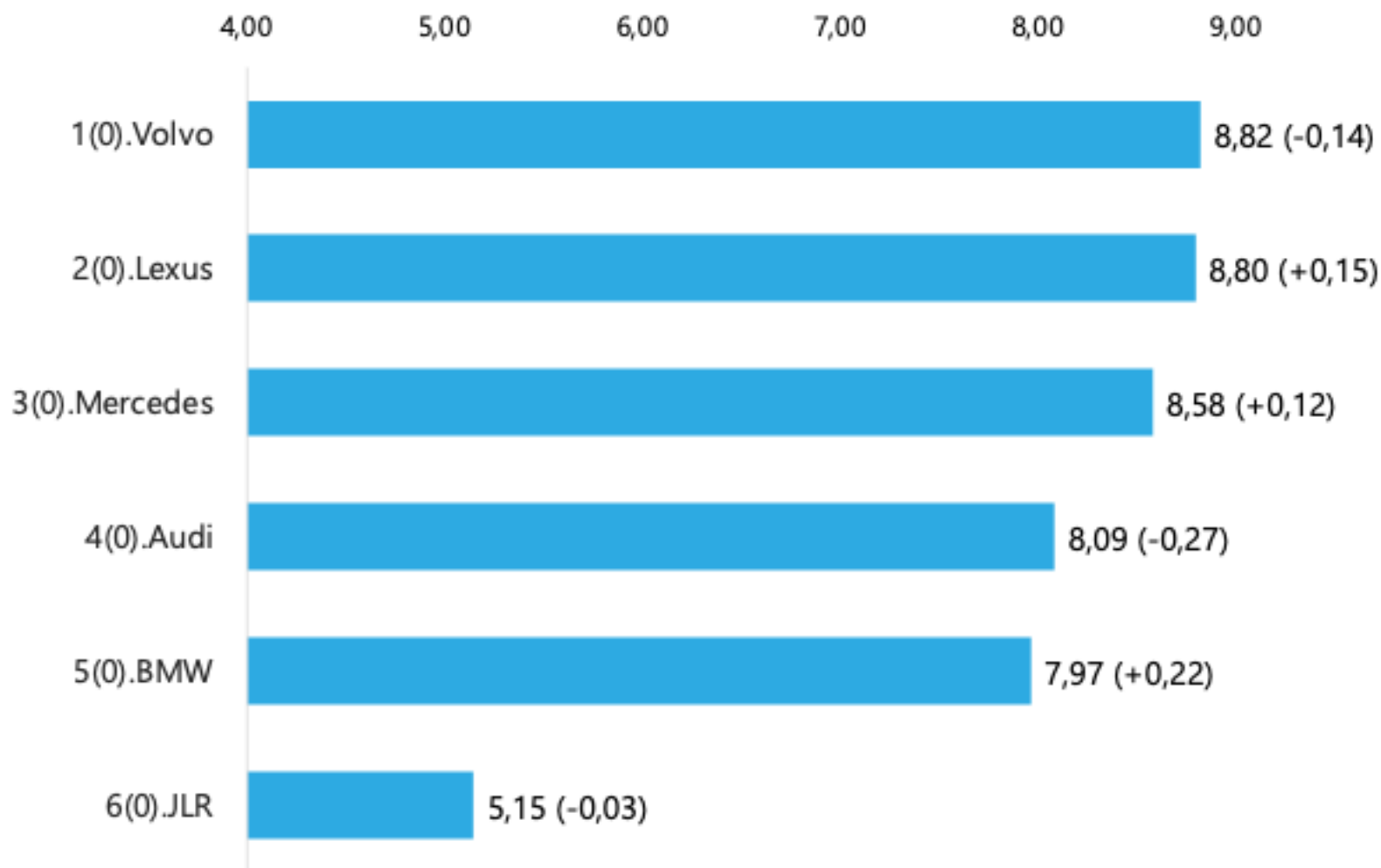
2025



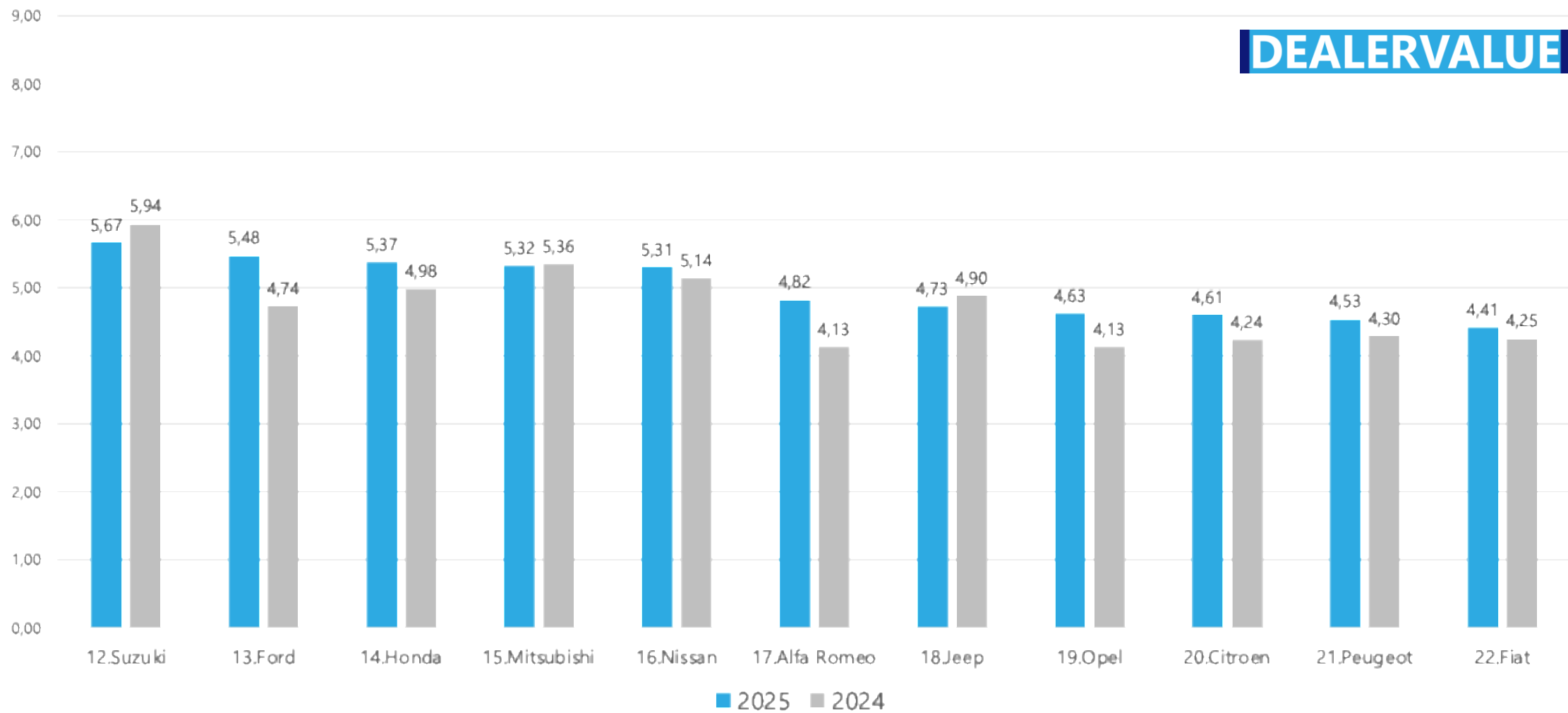
Średni mnożnik przy wycenie wartości poszczególnych marek premium 2025-2024



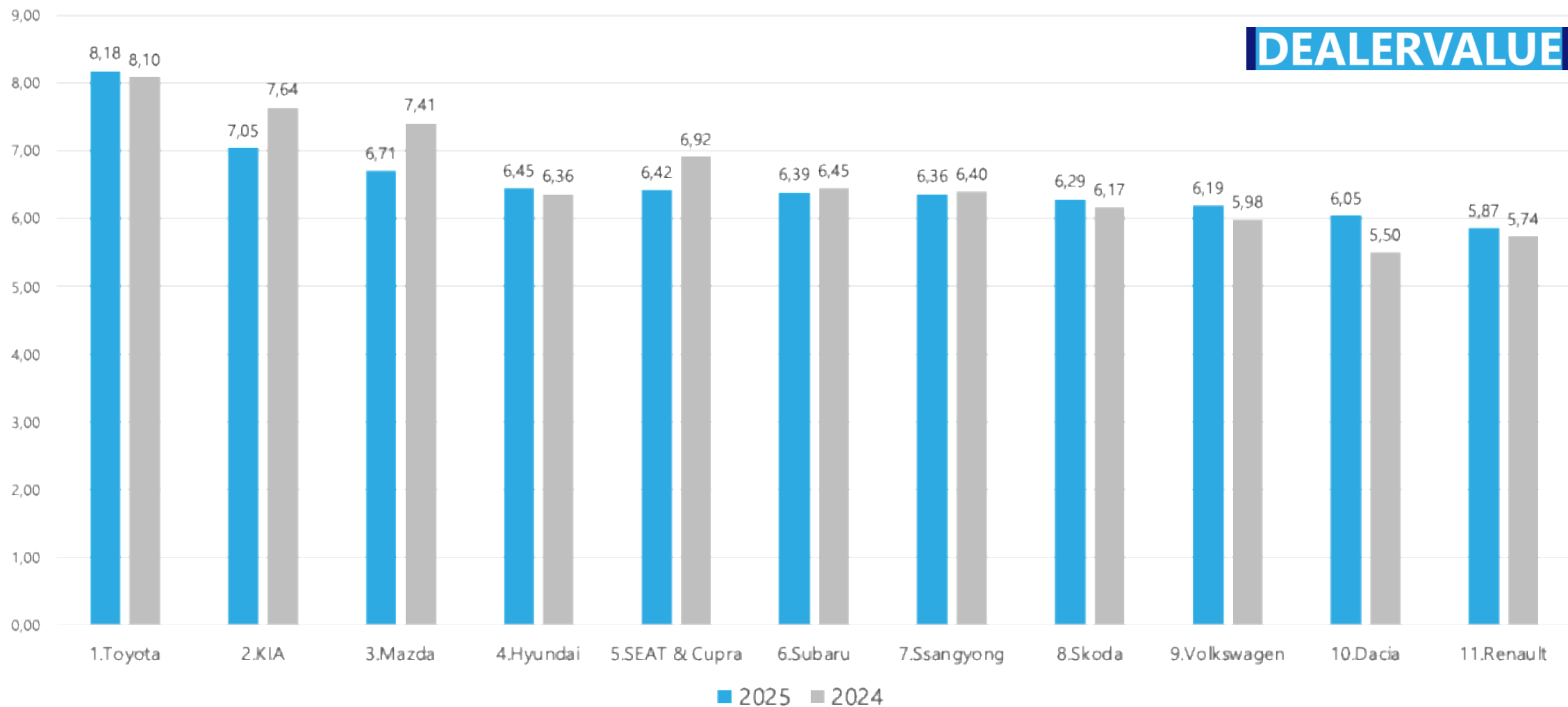
Średni mnożnik EBITDA przy wycenie wartości poszczególnych marek premium 2025-2024



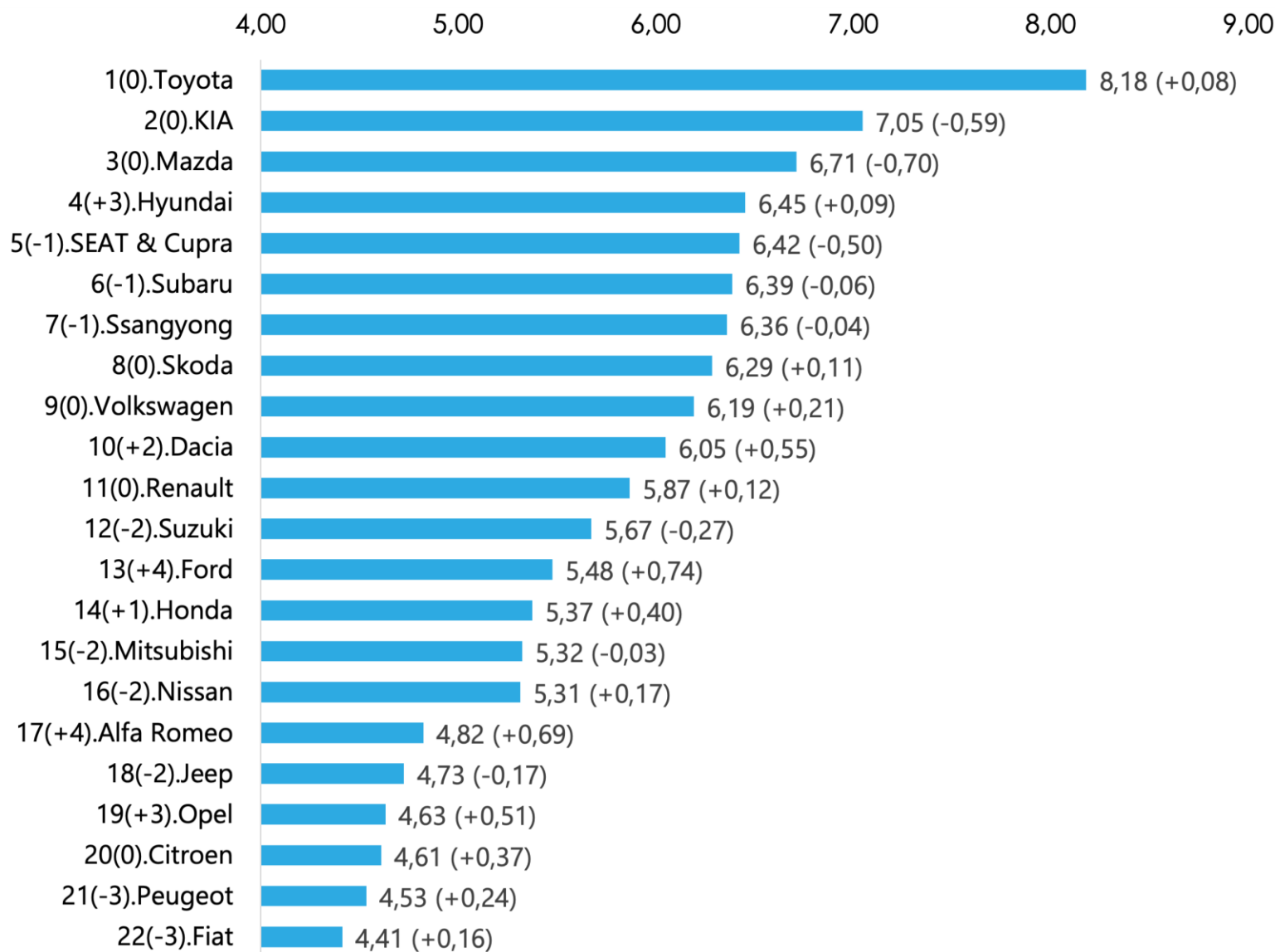
Średni mnożnik EBITDA przy wycenie wartości poszczególnych marek wolumenowych



Średni mnożnik EBITDA przy wycenie wartości poszczególnych marek wolumenowych



Średni mnożnik EBITDA przy wycenie wartości poszczególnych marek wolumenowych 2025



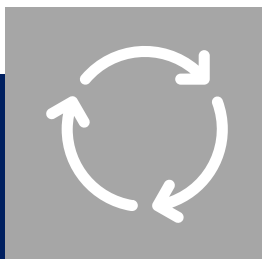
DealerValue

dodatkowe faktory korekcyjne

Mnożnik od średniej do realnej



Od **średniej** do **realnej**. Faktory korekcyjne

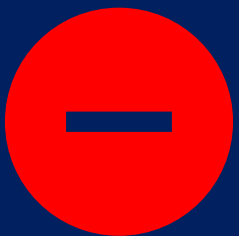


Trendy krótkoterminowe

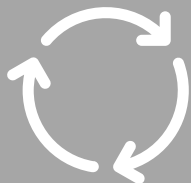
Zdarzenia jednorazowe

Biznesy ponadnormatywne. „Biznesy autorskie”

Biznesy źle zarządzane



Od **średniej** do **realnej**. Faktory korekcyjne



Trendy standardów importerskich
Reprezentacja rynkowa. „Monopol” lokalny
Reputacja. Relacje konsumenckie
Absorpcja serwisowa



Więcej niż firma?

Wartość nieruchomości dealerskiej



Wartość nieruchomości dealerskiej - wzór

	m2	PLN/m2 inwestycji nowej	wartość inwestycji nowej	amortyzacja /remont	wartość amortyzacji/ remontu	wartość transakcyjna
działka	5000					
salon	900					
biura	200					
serwis	800					

Wartość nieruchomości dealerskiej - wzór

	m2	PLN/m2 inwestycji nowej	wartość inwestycji nowej	amortyzacja /remont	wartość amortyzacji/ remontu	wartość transakcyjna
działka	5000	500	2.500.000			
salon	900	5500	4.950.000			
biura	200	4500	900.000			
serwis	800	3500	2.800.000			
			11.150.000			

Wartość nieruchomości dealerskiej - wzór

	m2	PLN/m2 inwestycji nowej	wartość inwestycji nowej	amortyzacja /remont	wartość amortyzacji/ remontu	wartość transakcyjna
działka	5000	500	2.500.000			
salon	900	5500	4.950.000	30%	1.485.000	
biura	200	4500	900.000	30%	270.000	
serwis	800	3500	2.800.000	30%	840.000	
			11.150.000		2.595.000	

Wartość nieruchomości dealerskiej - wzór

	m2	PLN/m2 inwestycji nowej	wartość inwestycji nowej	amortyzacja /remont	wartość amortyzacji/ remontu	wartość transakcyjna
działka	5000	500	2.500.000			
salon	900	5500	4.950.000	30%	1.485.000	
biura	200	4500	900.000	30%	270.000	
serwis	800	3500	2.800.000	30%	840.000	
			11.150.000		2.595.000	8.555.000

Średnia rentowność najmu nieruchomości 8%/rocznie = **57.000/ mies.**

3.
edycja



 Dealer Akademia
inwestycyjna

Chcesz lub musisz skończyć działalność na rynku dealerskim?

PRZYGOTUJ SIĘ DO TEGO!

Cykl szkoleń online:

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



Jak dobrze przygotować się do sprzedaży dealerskiego biznesu?

SZKOLENIA ONLINE/ 4 sesje x 3 h

27.05

Jak i gdzie szukać inwestorów? Strategie

03.06

Przygotowanie procesu. Wewnętrzne DD

10.06

Ile naprawdę jestem warty? Wyceny

17.06

Umowa sprzedaży. Prawo i podatki

A także...



**Warsztaty
INWESTYCYJNE
Spotkania
indywidualne
Wrzesień 2025**



**DEALERSKA
AKADEMIA
INWESTYCYJNA
2. Edycja
Grudzień 2025**

”

Sprzedaż
biznesu
to też
biznes

DCG

DEALER CONSULTING GROUP



Strategie i transakcje



3.
edycja



 Dealer Akademia
inwestycyjna

Chcesz lub musisz skończyć działalność na rynku dealerskim?

PRZYGOTUJ SIĘ DO TEGO!

Cykl szkoleń online:

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



Jak dobrze przygotować się do sprzedaży dealerskiego biznesu?