

Növekedés folyamatosan változó kihívások mellett

Ormosy Gábor, vezérigazgató

Befektetői Nap 2026 | 2026. szeptember 30.



Jogi figyelemfelhívás

A jelen prezentáció alapját a Társaság az EU által befogadott nemzetközi pénzügyi beszámolási sztenderdek (EU IFRS-ek) alapján készített, 2026.06.30-i fordulónappal végződő, 2026.01.01-től 2026.06.30-ig terjedő időszakra vonatkozó konszolidált pénzügyi kimutatásai képezik. A jelen prezentációban szereplő információk nem auditáltak, azokat független könyvvizsgáló nem ellenőrizte.

A jelen prezentáció a Társaság véleményére és várakozásaira vonatkozó, előretekintő állításokat, jövőre vonatkozó kijelentéseket is tartalmaz, melyeket a Társaság jóhiszeműen és megalapozottan ad át. Ezen kijelentések a jelenlegi terveken, várakozásokon és előrejelzéseken alapulnak, és azokat befolyásolhatják ismert és ismeretlen kockázatok, bizonytalanságok és egyéb tényezők, melyek a Társaság vagy az iparág konkrét eredményei, pénzügyi helyzete, teljesítménye vagy elért céljai tekintetében jelentős különbséget eredményezhetnek az előretekintő állításokban kifejezetten vagy ráutalással leírt eredményekhez, pénzügyi helyzethez, teljesítményhez vagy kitűzött célokhoz képest.

A Társaság nem vállal kötelezettséget arra vonatkozóan, hogy a kijelentések bármelyikét új információk vagy jövőbeli események alapján frissítse, módosítsa, és e változtatásokat közzétegye. E kockázatok, bizonytalanságok és egyéb tényezők tudatában figyelmeztetjük a befektetőket, hogy ne támaszkodjanak befektetési döntéseik meghozatalakor önmagában csak ezekre az előretekintő állításokra.

Hol tart most az iparág és a régió?

AZ IPARÁG

a világ- és az európai piac



A piac növekedését egyre inkább a kínai gyártók adják

A kínai márkák európai részesedése 3% alól 11,3%-ra ugrott 2023 és 2026 H1 között.



Európa a kínai gyártók elsődleges növekedési célpiaca

Az amerikai piac zárt, Dél-Amerika és Afrika vásárlóereje kisebb.



Zsugorodó árresek az egész értékláncban

Az értéklánc jövedelmezősége tartósan a pandémia előtti szint alatt marad.



A piacra lépés ára ma jelentkezik, a megtérülés később

Az új márkák fedezete évekkal a bevezetés után épül fel.



Konszolidációs időablakok az iparágban

Az importőri jogoknál kínai lehetőségek nyílnak, a terjeszkedésben felértékelődött a kiskereskedelem és a mobilitás.

A RÉGIÓ

a közép-európai piac



A CEE régió növekszik, de nem egyenletesen

Az elmúlt két évtizedben a lengyel és a cseh piac jóval nagyobb mértékben bővült, mint a magyar.



Előregedő járműpark, növekvő csereigény

A CEE régiós flotta átlagéletkora 14,7 év, és tovább nő.



A kereslet nem tűnt el, csak eltolódott

A kereslet használtautó-importban jelentkezik, nem újautó-vásárlásban.



A hibridek húzzák az elektrifikációt

Nyugat-Európával szemben továbbra is a hibrid hajtáslánc dominál a régióban.



A kínai térnyerés a régióban is gyorsul

A CEE8 piacokon 0,6%-ról 5,2%-ra nőtt a részesedésük.

2019 óta több mint hatszorosára nőtt az árbevételünk és az EBITDA-nk

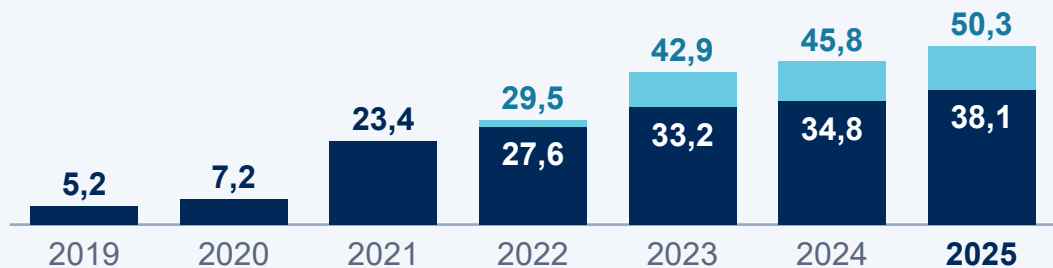
■ konszolidált (IFRS)

■ JV-vállalatok

A JV-t tartalmazó oszlopoknál a felső szám a JV-vállalatokkal együtt, a belső szám a konszolidált érték.

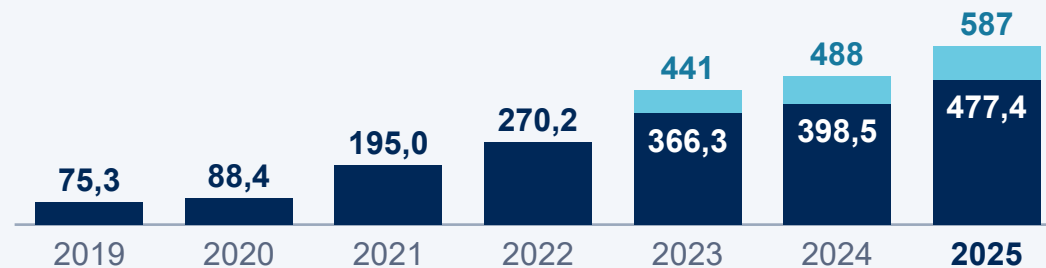
ELADOTT ÚJ AUTÓK, EZER DB

9,7-szeres 2019 óta



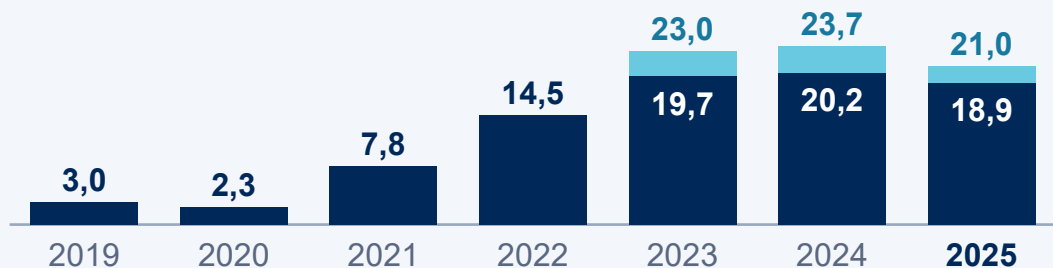
ÁRBEVÉTEL, MRD FT

7,8-szoros 2019 óta



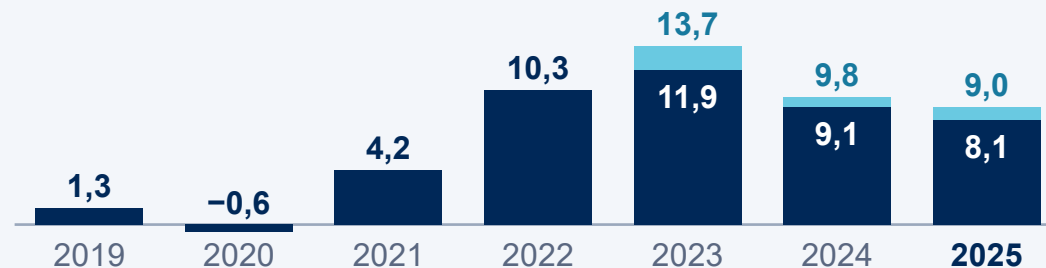
EBITDA, MRD FT

7,0-szeres 2019 óta



ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY, MRD FT

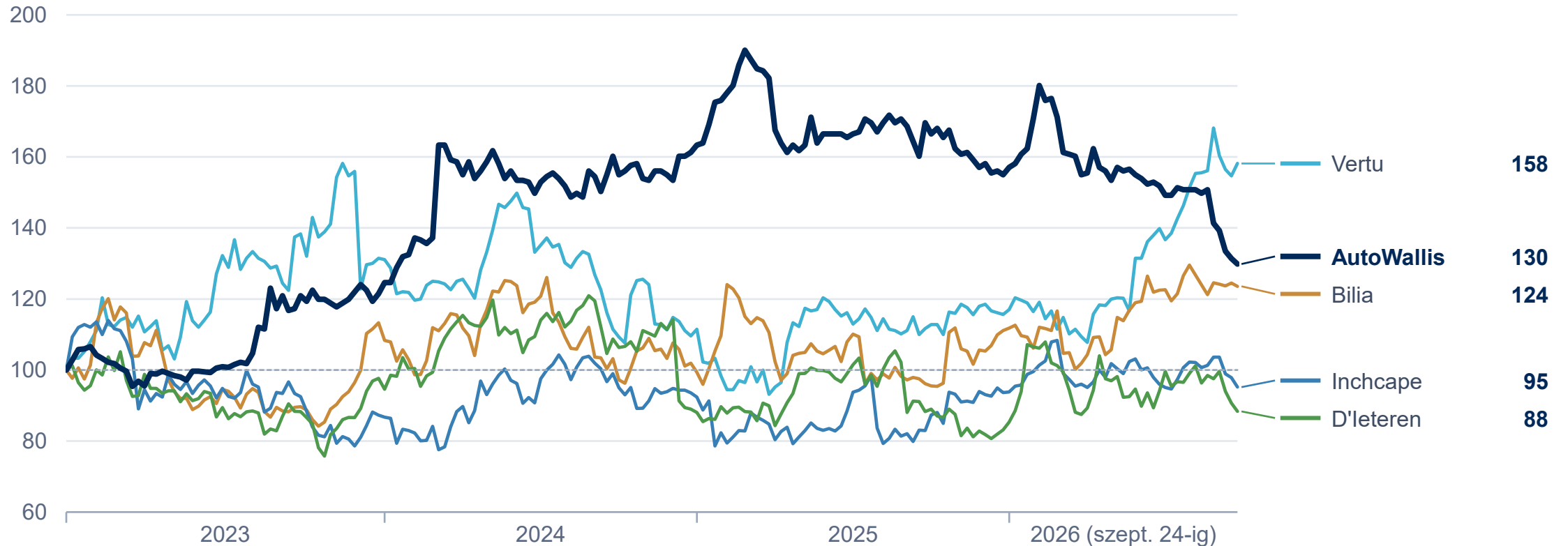
6,9-szeres 2019 óta



Forrás: AutoWallis éves jelentések és befektetői prezentációk. Konszolidált IFRS-adatok (2020, 2022: a következő évi jelentésben módosított érték). Új autó: nagy- és kiskereskedelem együtt, a JV-importőr darabszámával. JV-rész a pénzügyi adatoknál (2023-tól): a közölt, nem IFRS szerinti kiterjesztett csoportszintű és a konszolidált adat különbsége.

Relatív árfolyam-teljesítmény a nemzetközi versenytársakhoz viszonyítva

Árfolyamindex, 2023. január 2. = 100 (heti záróárfolyamok helyi devizában normalizálva, 2026. szeptember 24-ig)



Forrás: Bloomberg; heti záróárfolyamok helyi devizában, az index az adott részvény 2023. január 2-i záróárfolyamához viszonyít.

Az eredményváltozás fő mozgatórugói 2026 első félévében

ELADOTT JÁRMŰ

26 125 db

-0,7% 2025. I. félévhez képest

ÁRBEVÉTEL

219,9 mrd Ft

-6,6% 2025. I. félévhez képest

EBITDA

5,6 mrd Ft

-30,7% 2025. I. félévhez képest

ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY

1,1 mrd Ft

-70% 2025. I. félévhez képest

Az adózás előtti eredmény változásának összetevői, 2025. I. félév → 2026. I. félév, mrd Ft

2025. I. félév

PIACI HATÁSOK

Értékesítési volumen

Árrés, termékmix és erős forint

Emelkedő személyi jellegű ráfordítások

Béren kívüli költségek inflációja

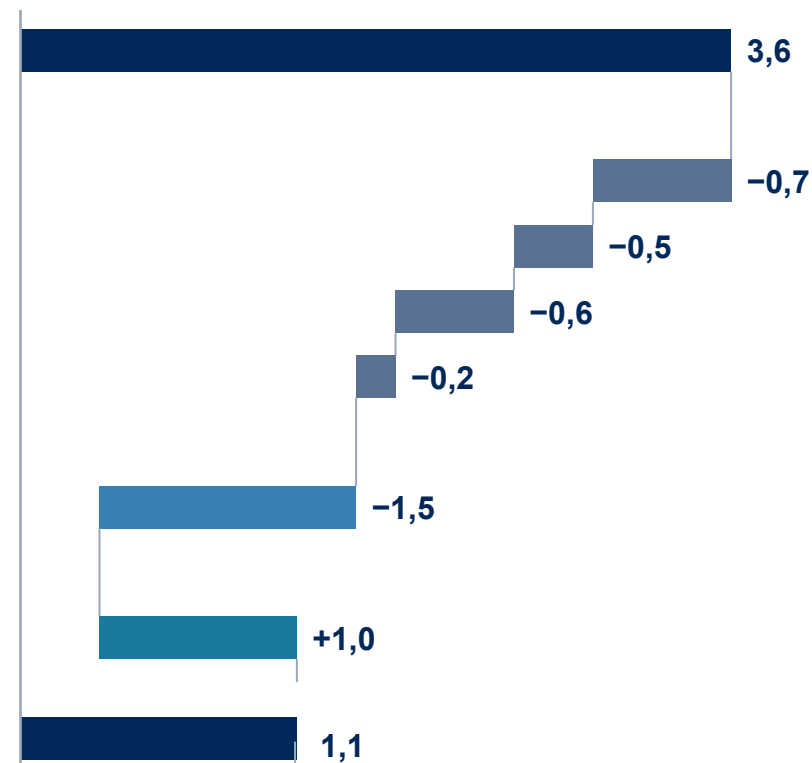
VÁLLALT BEFEKTETÉSEK

Új üzletek indulásának kezdeti költségei

SAJÁT INTÉZKEDÉS

Költségoptimalizálási program hatása

2026. I. félév



A féléves eredményt egyszerre befolyásolták külső hatások és stratégiai befektetéseink

AMIT A PIAC HOZOTT



Kínai árverseny, szűkülő árrések

A kínai márkák térnyerése fokozza az árversenyt, ami az egész értékláncban nyomás alatt tartja az árréseket.



Nyomás alatt a hagyományos márkák

A piaci növekedés egyre nagyobb részét új belépők realizálják, miközben több hagyományos márka volumene visszaesik.



Az erős forint jelentette kedvezőtlen árfolyamhatás

Bevételünk 63%-a külföldi piacokról származik, ezért a forint erősödése mérsékelte a jelentett árbevételt és margint.



Továbbra is magas bérköltség nyomás

A személyi jellegű ráfordítások béremelésnek és létszámnövekedésnek tulajdonítható hatása csoportszinten +4%.

AMIT MI VÁLLALTUNK



Új márkák és piacok indulása

A felfutási szakasz kezdeti költségei 1,3 mrd Ft-tal csökkentette a félévi adózás előtti eredményt.



A következő növekedési szakaszt támogató IT beruházások

A CRM-rendszer és a csoportszintű fejlesztések költségei már jelentkeznek, az üzleti előnyük fokozatosan realizálódnak.



Fegyelmezett akvizíciós megközelítés

Nem vásároltunk túlárzott célpontokat, így az idei eredményhez nem járult hozzá új akvizíció.

A piaci ciklusok változnak, a tőkeallokációs fegyelem nem. A befektetéseink megtérülését világos elvárások mentén mérjük.

A következő növekedési szakasz öt pillére

MERRE MEGYÜNK



1

A stratégiai célok változatlanok, a végrehajtás tempóját a piaci környezethez igazítjuk.

A stratégiánk irányát fenntartjuk. A 2028-ra kitűzött céljaink akvizíciók megvalósításával elérhetőek.



2

Az iparág átrendeződése új növekedési lehetőséget jelent számunkra is.

A rövid távú piaci nyomás mellett olyan lehetőségek nyílnak meg, amelyek a felkészült szereplők számára hosszú távú előnyt teremthetnek.

HOGYAN JAVÍTJUK AZ EREDMÉNYT



3

A meglévő portfólió nyereségtermelő képességét optimalizáljuk.

Piac feletti teljesítményre, a mobilitási üzletág erősítésére és a beépülő hatékonyságjavító intézkedésekre fókuszálunk.



4

Üzletfejlesztési befektetéseinkből eredménytermelő üzleteket építünk.

Az új márkák és piacok megtérülését világos teljesítménymutatók mentén menedzseljük.



5

A növekedési szakaszt stabil mérlegünk finanszírozza.

Erős mérleg, szelektív akvizíciók, a stratégiai célokra tartalékolt cash flow, osztalékfizetés az aktív konszolidációs szakasz után.

MIT JELENT EZ A BEFEKTETŐKNEK

A piaci átrendeződés gyorsabb és intenzívebb lett a várakozásainknál

A versenykörnyezetet formáló fejlemények.



Kínai térnyerés

A kínai márkák európai részesedése 2025-ben 6,1% volt, 2026 augusztusában már 11,3%. A CEE8 piacokon 2023 és 2025 között 0,6%-ról 5,2%-ra nőtt.



Globális vámháború

Az amerikai piac bezárult, az EU vámot vetett ki a kínai elektromos autókra. A kínai gyártók Európa és az olcsó hibridek felé fordultak. Ukrán és iráni háború tartós árhatása.



Árverseny

A verseny intenzitása miatt valamennyi szereplő akciókkal reagál, ami az értéklánc teljes hosszában nyomás alatt tartja az árreéseket.



Újrapiozicionáló inkumbensek

Árrendedmények, kapacitások átrendezése, márkatisztítási várakozások.

Ezért: több új üzlet indul a tervezettnél, kevesebb felvásárlás zárul, és átmenetileg kisebb a fedezettermelés.

Forrás: Dataforce (EU+EFTA+UK; 2025-ös teljes év és 2026. augusztusi előzetes adat), S&P Global (CEE8).

AMI NEM VÁLTOZOTT: AZ IRÁNY



Többsmárkás modell



Hálózatosodás



Digitalizáció



Elektromos hajtásláncok

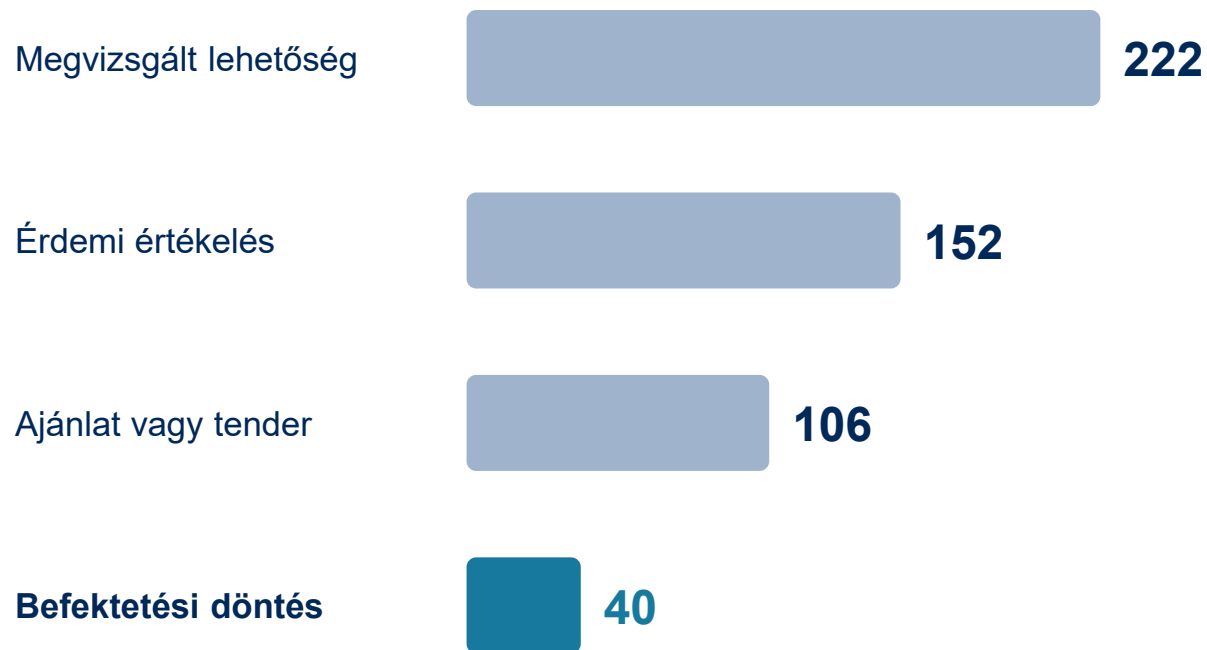


Regionális konszolidáció

A fő trendek igazolták a stratégiánkat, ugyanakkor nagyobb alkalmazkodási áldozatot követelnek a végrehajtásban.

Aktív lehetőségkeresés, szigorodó befektetési fegyelem

A tranzakciós folyamat 2022 és 2025 között



Egy tétel a nagykereskedelemben országokénti importőri jog, a kiskereskedelemben és a mobilitásban akvizíció vagy zöldmezős fejlesztés.

KÉSZÜLÜNK A KÖVETKEZŐ HULLÁMRA



A kiskereskedelmi konszolidáció még előttünk van

A régióban 57 kiskereskedelmi cég cserélt gazdát, de regionális konszolidátor nem emelkedett ki.



A gyártói oldal átrendeződése új lehetőségeket teremt

Kínában és világszerte is várható, ez pedig átrendezi a gyártói értékesítési szervezetek és a független importőrök versenyét.



Szigorúbb befektetési döntéshozatal

A növekedési lehetőségeket változatlan aktivitással értékeljük, ugyanakkor a stratégiai illeszkedéssel és a megtérüléssel szembeni elvárásaink tovább emelkedtek.

A régió legaktívabb konszolidátorai közé tartoztunk

19

importőri jog

amelyet 2022 és 2025 között szereztünk meg a régióban (CEE 9 ország)

22%

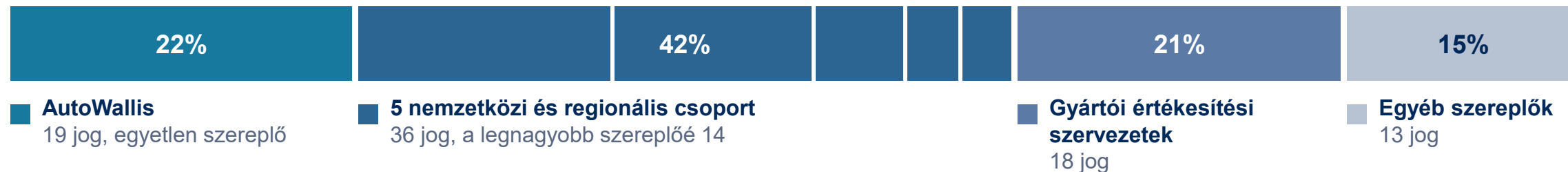
a gazdát cserélt jogokból

A régióban gazdát cserélt importőri jogok több mint ötödét szereztük meg.

AZ ÁTRENDEZŐDÉS FŐBB MOZGATÓRUGÓI

Az inkumbens márkák esetében a jogváltások többsége tulajdonosváltás nélkül történt, mindössze 12 jog cserélt gazdát, ebből egy volt valódi felvásárlás.

A 2022 és 2025 között gazdát cserélt 86 importőri jog megoszlása



2026-ban folytattuk

XPENG

Románia
2026. április

Geely

Ausztria
2026. április

Zeekr

Ausztria
indulás 2026 végén

Zeekr

Lengyelország
közös vállalatban

A növekedés útjai: organikus bővülés mellett akvizíciók és üzletfejlesztés

Az AutoWallis útja jelenleg inkább az aktív üzletfejlesztés és kevesebb akvizíció.

	AKVIZÍCIÓ (vállalatfelvásárlás)	ÜZLETFEJLESZTÉS (zöldmezős márkaindítás)
Mit szerzünk?	Működő üzletet meglévő ügyfélbázissal, infrastruktúrával és eredménytermeléssel	Új márká- vagy piacépítési lehetőséget meglévő ügyfélállomány és eredménytermelés nélkül
Mikor merül fel a költsége?	A vételárat egy összegben, a belépéskor fizetjük meg, és az nem rontja az eredményt	Nincs vételár: a belépés költségei induló veszteségként, évekre elosztva jelennek meg az eredményben
Befektetés	A működési platform jellemzően a tranzakció részeként kerül megszerzésre	Új szervezeti, informatikai és értékesítési platform kiépítése szükséges
Az eredménytermelés kezdete	Az első naptól	Az eredménytermelés a felfutási időszak lezárását követően válik érdekemivé
Az elmúlt években	A magas kamatkörnyezet és a tulajdonosi árelvárások korlátozták a tranzakciós aktivitást.	19 jog, a legtöbb a régióban. A gazdát cserélt jogok 86%-a új kínai márká volt.

A diverzifikált portfólió bizonyította ellenállóképességét, több kulcsmárka jobban teljesített a piacnál

NAGYKERESKEDELEM

Forgalomba helyezések változása márkánként, 2026. január–június

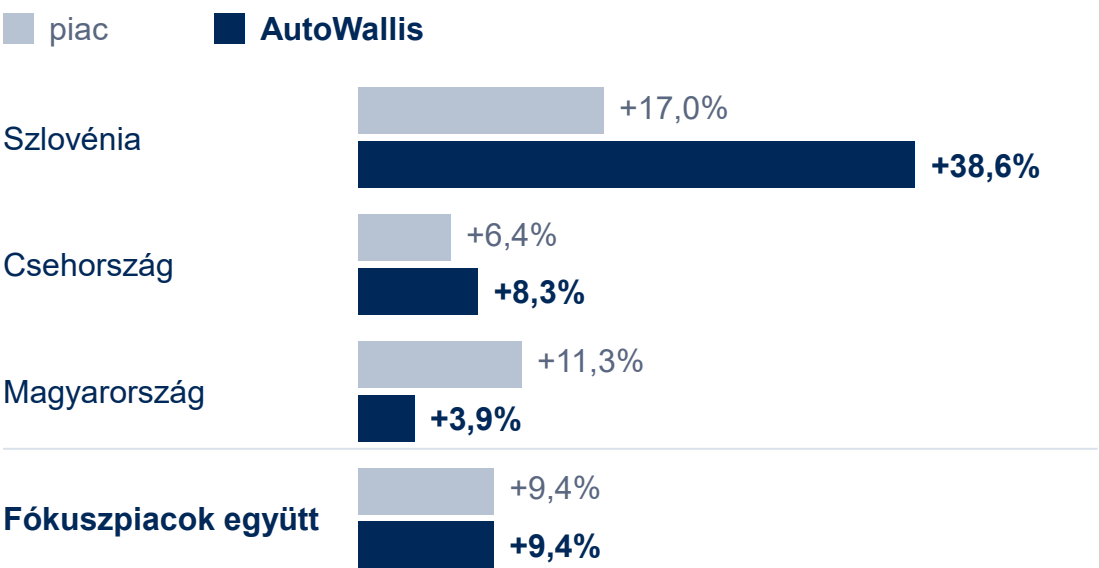
	CEE régió	AutoWallis	EU
Összesen	-3%	▲ +6%	-2%
Opel	+15%	▲ +20%	+13%
KGM	-20%	▲ -14%	nincs adat
JLR	+3%	▼ -7%	-8%
Renault	-13%	▼ -23%	-1%
Dacia	-14%	▲ -4%	-9%
Nissan	+23%	▲ +314%	-5%

A portfólió több meghatározó márkája (KGM, Opel, Dacia, Nissan) a régiós piacnál kedvezőbb teljesítményt nyújtott.

Személyautók forgalomba helyezése, változás az előző év azonos időszakához képest. CEE régió és AutoWallis: Datahouse; EU: EU-27 (ACEA); a KGM-re nincs EU-s adat. ▲ ▼: a CEE régióhoz képest.

KISKERESKEDELEM

Új autók értékesítése a kiskereskedelmi egységeinknél, 2026. január–június



Kiemelkedő egységek: Opel és BMW Szlovéniában, Toyota és Opel Magyarországon, Mercedes-Benz Csehországban.

Forrás: AutoWallis piaci teljesítményelemzés. Piac: az adott ország teljes újautó-piaca.

A mobilitási üzletág EBITDA-hozzájárulása többszörösen meghaladja árbevételi súlyát

+25%

árbevétel-növekedés, 2026. I. félév

5,6 mrd Ft, főként a nagyobb flottának köszönhetően

2,1 mrd Ft

EBITDA, 2026. I. félév

+17% az egy évvel korábbihoz képest

38%

Az EBITDA 38 %-át adta,

Miközben az árbevétel 2,5%-át képviselte

HÁROM TEVÉKENYSÉG, EGYRE ERŐSEBB SZINERGIÁKKAL



Autóbérlés

Sixt-franchise partnerként
Magyarországon



Autómegosztás

a wigo autómegosztó
szolgáltatás



Flottakezelés

wigo fleet, a 2023-ban
megvásárolt Nelson
flottakezelési üzletágra építve

A mobilitási platform további skálázásának eszközei: a földrajzi terjeszkedés, a szolgáltatási portfólió bővítése és a fegyelmezett akvizíciók.

A hatékonyságjavító intézkedések éves hatása eléri a 2 milliárd forintot

A már meghozott döntések éves hatása, a teljes összeg arányában

Működési hatékonyság



FŐBB ELEMEI

- Logisztikai átszervezés
- Közös beszerzés
- Garanciális és segélyszolgálati költségek
- Portfóliótisztítás

Létszám és HR jellegű költségek

létszám-optimalizálás, visszafogott emelés



Finanszírozási költségek

kisebb készlet, olcsóbb finanszírozás



Marketingköltségek

szelektív, optimalizált márkakommunikáció



Szervezeti átalakítás (DRIVE)

központosított kontroll és fejlesztések



Összesen

~2 milliárd Ft

A MEGTAKARÍTÁS ÜTEMEZÉSE



Meghozott döntések

A meghozott intézkedések hatása I. félévben mintegy 1 milliárd Ft.



2026. II. félév

A már jelentkezett hatásokon túl az azonosított további lehetőségek érdemi, 1 milliárd Ft-os többlet megtakarítást hoznak.



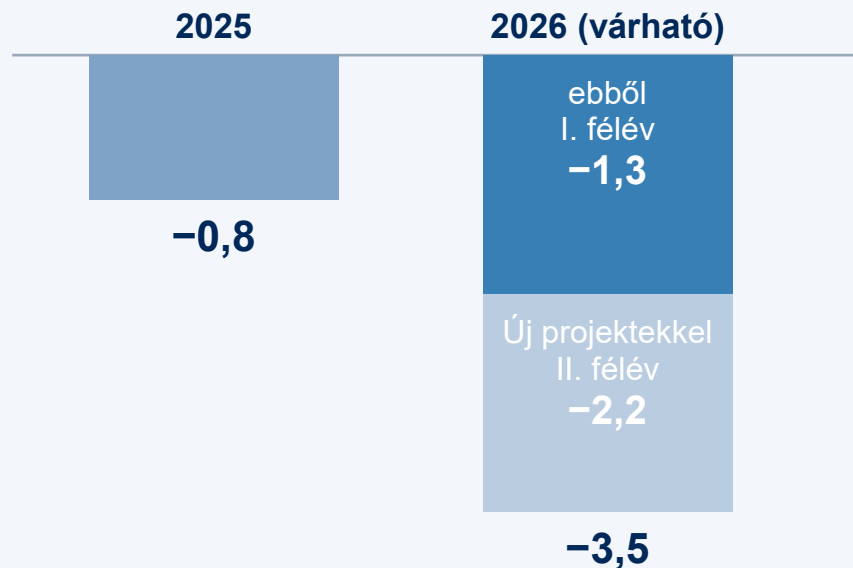
2027

A következő tervezési ciklusban további hatékonysági lehetőségeket vizsgálunk meg, akár újabb 1 milliárd Ft értékben.

A hatékonyságjavító lépések célja a versenyképesség erősítése, a növekedési képességek feláldozása nélkül.

A felfutási szakaszt tudatosan finanszírozzuk, a megtérülést aktívan menedzseljük

Az új üzletek hatása az adózás előtti eredményre, milliárd Ft



2025–2026 együtt: -4,3 mrd Ft

HOGYAN MENEDZSELJÜK A FELFUTÁSI KOCKÁZATOT?

1

Minden új üzlethez felfutási pályát tervezünk és menedzselünk.

2

A tőkeallokáció során előnyt élveznek a gyorsabb készpénztermelő képességű projektek.

3

A teljes értékláncban való jelenlétre törekszünk.

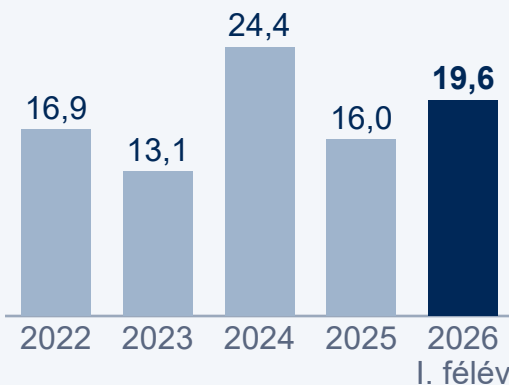
4

A megtérülést más működő egységeinkre ható szinergiák is növelik.

Erős mérleg, fegyelmezett tőkeallokáció

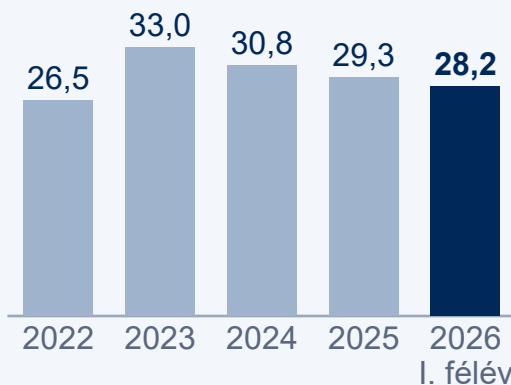
PÉNZESZKÖZÖK, MRD FT

Tartósan magas likviditási pozíció



SAJÁT TŐKE ARÁNYA

Stabil tőkeszerkezet a növekedési beruházások mellett



1,24x → 1,08x

Nettó adósság II. / EBITDA, 2025 vége → 2026. június 30.

A tőkeáttétel tovább javult a kihívásokkal teli működési környezet ellenére.

Év végi adatok, 2026: június 30. Nettó adósság II.: a teljes külső finanszírozás a lízing, a készletfinanszírozás és a fordított faktoring nélkül; EBITDA: 12 havi gördülő érték.

TŐKEELOSZTÁSI ELVEINK

- 1 Szigorú tőkekihelyezési kritériumok**
stratégiai illeszkedés és megtérülési elvárás
- 2 Kiemelt szempont a készpénztermelő képesség**
aktív működő tőke menedzsment
- 3 Hatékonyságnövelő beruházások**
a fedezettermelés érdekében
- 4 Széles tőkepiaci eszköztár**
Banki, kötvénypiaci, és akár tőkebevonási képesség kihasználása az aktív konszolidációra
- 5 Pénzügyi rugalmasság fenntartása**
Az aktív konszolidáció idején nem javasolt rendszeres osztalékfizetés

Az osztalékfizetés feltétele a növekedési szakasz lezárása

2026–2028

Aktív konszolidációs szakasz

A tőkét a növekedési lehetőségek finanszírozására, az iparági konszolidációra és a stratégiai beruházásokra allokáljuk.

Legkorábban 2029-től

Fenntartható, stabil osztalék

Az aktív konszolidációs szakasz után lehetőség nyílik a rendszeres osztalékfizetés megkezdésére.

2030 után

Értékoptimalizáló üzleti modell

A növekedési beruházások súlyának csökkenésével a készpénztermelés elérhetővé válik a részvényesek számára.

A tőkeallokáció elsődleges célja jelenleg a stratégiai növekedés támogatása.

Célunk a hosszú távon fenntartható osztalékfizetés feltételeinek megteremtése.

MŰKÖDÉSÜNK ÖT FÓKUSZA

- 1 A stratégiai irány változatlan, a végrehajtást a piaci környezethez igazítjuk.
- 2 Az iparági átrendeződés új növekedési lehetőséget is teremt számunkra.
- 3 Optimalizáljuk meglévő portfóliónk eredménytermelő képességét.
- 4 A mai üzletfejlesztések a jövő eredményforrásait alapozzák meg.
- 5 Forrásainkat továbbra is a legnagyobb értékteremtési potenciálokba fektetjük.

AutoWallis

DRIVING TOGETHER

