

# Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji  
po I półroczu 2021 r. i prognozy

## Automotive industry, trade and services

Summary of the situation  
after H1 2021 and forecasts



## Metodologia i cel badania



Ponad 250 respondentów



3 grupy podmiotów – producenci części tworzący polski przemysł motoryzacyjny, dystrybutorzy części motoryzacyjnych, przedstawiciele warsztatów motoryzacyjnych



Pytania zamknięte jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru



Badanie internetowe przeprowadzone w lipcu 2021 r. przez MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska



CEL: ocena sytuacji branży po drugim kwartale i I półroczu 2021 r.

## Study methodology and objective



More than 250 respondents



3 groups of stakeholders – automotive suppliers making up the Polish automotive industry, distributors of auto parts and workshop representatives



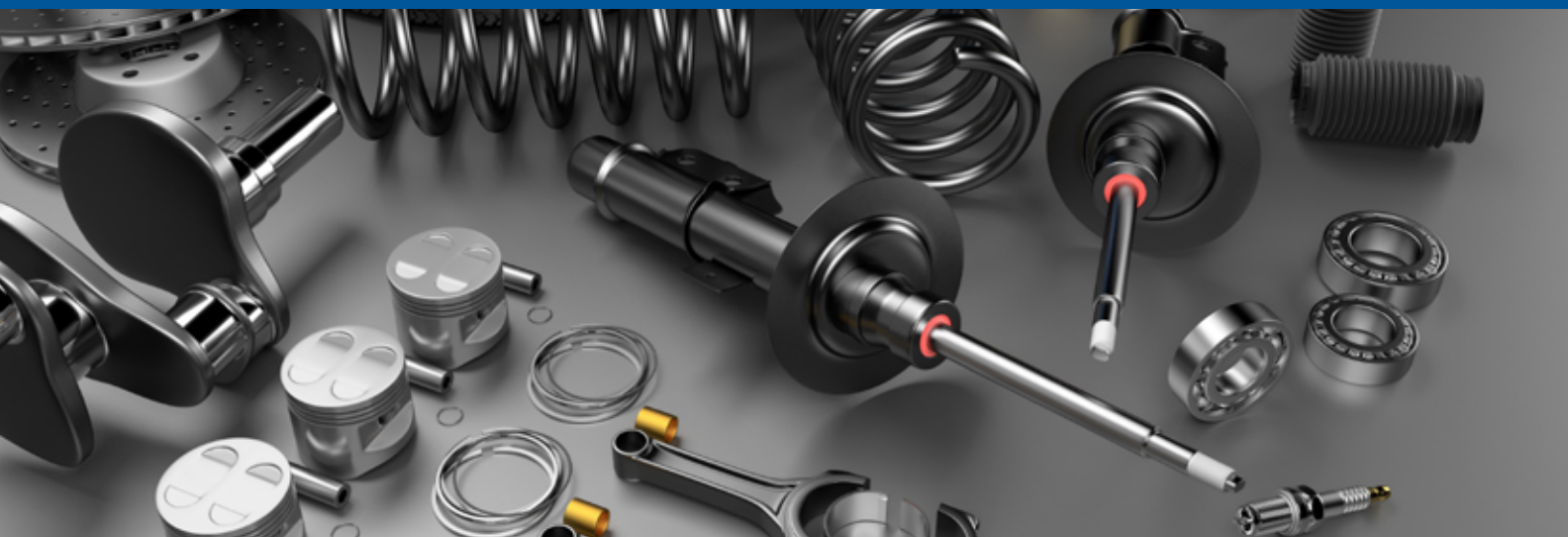
Single-choice and multiple-choice closed questions



Online survey conducted in July 2021 by MotoFocus.pl on behalf of Association of Automotive Parts Distributors and Producers (SDCM) and Santander Bank Polska



OBJECTIVE: to assess the industry situation after Q2 and H1 2021



## Spis treści

|   |    |
|---|----|
| Metodologia i cel badania                       | 2  |
| Wprowadzenie                                    | 4  |
| Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE | 6  |
| Dystrybutorzy części motoryzacyjnych            | 17 |
| Warsztaty motoryzacyjne                         | 22 |
| Podsumowanie                                    | 25 |
| Autorzy barometru                               | 26 |

## Table of contents

|  |    |
|--|----|
| Study methodology and objective        | 2  |
| Introduction                           | 4  |
| Automotive – IAM and OEM manufacturers | 6  |
| Automotive parts distributors          | 17 |
| Automotive repair workshops            | 22 |
| Summary                                | 25 |
| Study authors                          | 26 |

### Legenda:

**Producenci OE:** producenci części motoryzacyjnych, którzy w większym stopniu związani są z dostawami na pierwszy montaż samochodów.

**Producenci IAM:** producenci części motoryzacyjnych, dla których większy udział stanowi zaopatrzenie rynku wtórnego.

### Legend:

**OE suppliers:** automotive suppliers whose core business is supplying components for the first assembly of vehicles.

**IAM suppliers:** automotive suppliers with a core business in aftermarket supplies.



## Wprowadzenie

Pierwsze półrocze 2021 r. za nami, zatem przedstawiamy porównanie go z I połową 2020 r. Zebrane dane pokazują generalnie dobrą sytuację branży motoryzacyjnej, choć niestety również i kłopoty, z jakimi zmagają się firmy, a także niepokojące sygnały mogące świadczyć o przyszłych problemach. Podobnie jak w raporcie zaprezentowanym przez nas po I kwartale 2021 r., wyniki fabryk producentów części motoryzacyjnych (OE), które w większym stopniu związane są z dostawami na pierwszy montaż samochodów, są gorsze niż otrzymane od producentów, dla których większy udział stanowi zaopatrzenie rynku wtórnego (IAM).

Zapewne w niedługim czasie na wyniki badań, zwłaszcza producentów części, zaczną wpływać publikowane obecnie propozycje i decyzje w zakresie nowej polityki klimatycznej UE. 14 lipca 2021 r. Komisja Europejska zaprezentowała pakiet dla neutralności klimatycznej, czyli Fit for 55

Na chwilę obecną sytuacja w przemyśle jest jednak dobra. Produkcja przemysłowa w czerwcu była wyższa o 18,4% w porównaniu z analogicznym miesiącem sprzed roku. W porównaniu z majem tego roku wzrosła zaś o 4,0% – podał Główny Urząd Statystyczny. Ceny produkcji przemysłowej w czerwcu wzrosły natomiast o 7,0% porównując rok do roku.

Szersze dane na temat przemysłu motoryzacyjnego (producenci części motoryzacyjnych IAM oraz OE), dystrybutorów części motoryzacyjnych, jak również warsztatów - zebrane za pomocą ankiet przeprowadzonych przez portal MotoFocus.pl na zlecenie SDCM oraz Santander Bank Polska w lipcu 2021 r. – przedstawiamy Państwu w dalszej części raportu.

## Introduction

As the first half of 2021 is behind us, here's how it compares to the first half of 2020. The collected data show a generally good situation in the automotive industry, although unfortunately also the challenges faced by companies, as well as worrying signals that may indicate future problems. Similarly to the report presented by us after Q1 2021, the performance of the factories of original equipment manufacturers (OEM) who are mainly engaged in supplies for the first assembly of cars, is worse than that reported by manufacturers for which aftermarket supply is the core business (IAM).

Most likely, the research findings, especially in respect of parts manufacturers, will soon start to be influenced by the proposals and decisions currently being published regarding the new EU climate policy. On 14 July, 2021 the European Commission presented a package for climate neutrality known as the Fit for 55.

For the moment, however, the situation of the industry is sound. Industrial production in June was 18.4% higher than in the same month last year. Compared to May this year, it increased by 4.0% – the Central Statistical Office reported. Prices of industrial production in June rose by 7.0% year-on-year.

More extensive data on the automotive industry (IAM and OEM parts manufacturers), auto parts distributors as well as workshops collected through surveys conducted by MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska in July 2021 are presented later in this report.





Eksperti branży motoryzacyjnej wskazują, że cel UE redukcji emisji z transportu o 100 proc. do 2035 roku oznacza jedno: śmierć silników spalinowych ze wszystkimi tego negatywnymi konsekwencjami społeczno-gospodarczymi, które – w przeciwieństwie do efektu ekologicznego – są niemal pewne. Obecnie jednak pomimo przedłużającej się pandemii sytuacja przemysłu nie jest zła. Widać to nie tylko na podstawie porównania kwartałów rok do roku, ale także na podstawie porównania ostatnich dwóch kwartałów. Dane GUS i innych badań także potwierdzają fakt, że obecnie, pomimo problemów, producenci części, zwłaszcza ci z rynku wtórnego, notują wzrosty i spodziewają się kolejnych w przyszłości. Miejmy nadzieję, że tych pozytywnych wyników i prognoz nie popsuje zapowiadana kolejna fala pandemii.

Tomasz Bęben,  
dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów  
i Producentów Części Motoryzacyjnych

Automotive industry experts indicate that the EU target of reducing emissions from transport by 100 percent until 2035 means one thing: the death of internal combustion engines with all its negative socio-economic consequences which – unlike the environmental effect – are almost certain. For the moment despite the prolonged pandemic, the situation of the industry is not bad. This can be seen not only from a year-on-year comparison, but also from a comparison of the last two quarters. Data from the Central Statistical Office and other surveys also confirm the fact that, despite the problems, parts manufacturers, especially those active in the aftermarket, are currently recording increases and are expecting more in the future. Let's hope that these positive results and forecasts will not be affected by the currently predicted next wave of the pandemic.

Tomasz Bęben,  
Managing Director of the Association of Automotive Parts  
Distributors and Producers (SDCM)

## Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE

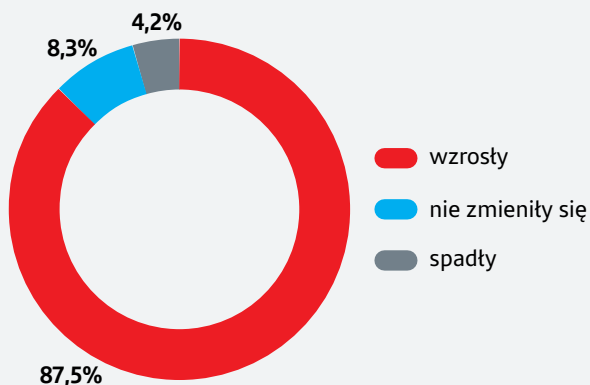
Po załamaniu sprzedaży w I półroczu 2020 roku spowodowanej pandemią koronawirusa, sytuacja producentów motoryzacyjnych systematycznie się poprawia. W I półroczu 2021 r. zarówno producenci na pierwszy montaż, jak i na rynek wtórny w większości wskazywali na bardzo dobre wyniki. Jednak lepsza sytuacja panowała w segmencie IAM – aż 87,5% ankieterowanych wskazało na wzrost przychodów w relacji rocznej, podczas gdy poprawę produkcji odnotowało 54,5% producentów OE.

## Automotive – IAM and OEM manufacturers

After the slump in sales in H1 2020 caused by the coronavirus pandemic, the situation for automotive manufacturers is clearly improving. In H1 2021, both OE and IAM suppliers mostly reported very good results. However, the situation was better in the IAM segment, with as many as 87.5% of respondents indicating year-on-year revenue growth, while 54.5% of OE suppliers reported improved production.

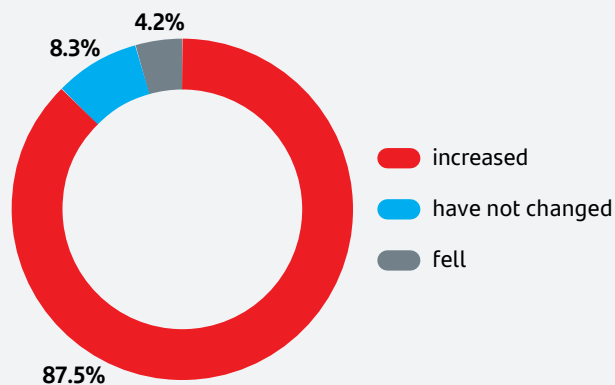
### Producenci IAM:

Przychody w I półroczu 2021 r. w stosunku do I półrocza 2020 r.



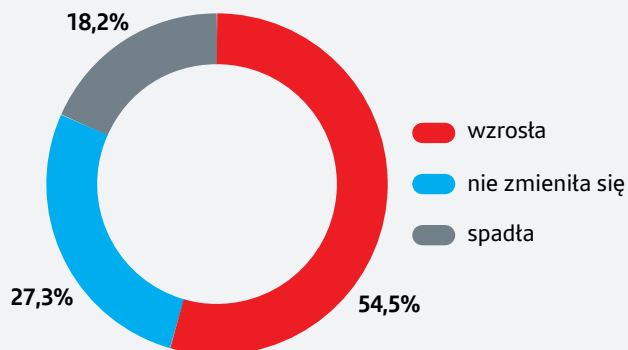
### IAM suppliers:

Revenues in H1 2021 compared to H1 2020



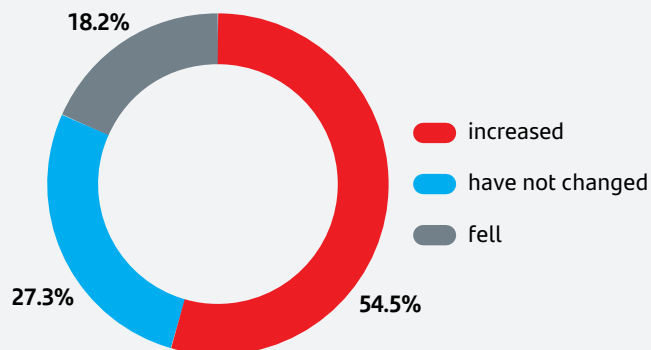
### Producenci OE:

Produkcja firmy w I półroczu 2021 r. w stosunku do I półrocza 2020 r.



### OE suppliers:

Production in H1 2021 compared to H1 2020



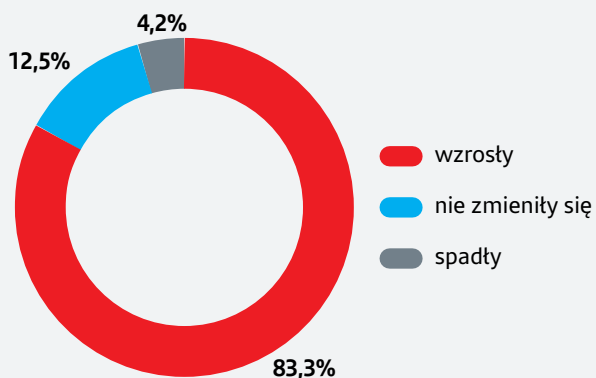
Źródło: MotoFocus.pl

Source: MotoFocus.pl

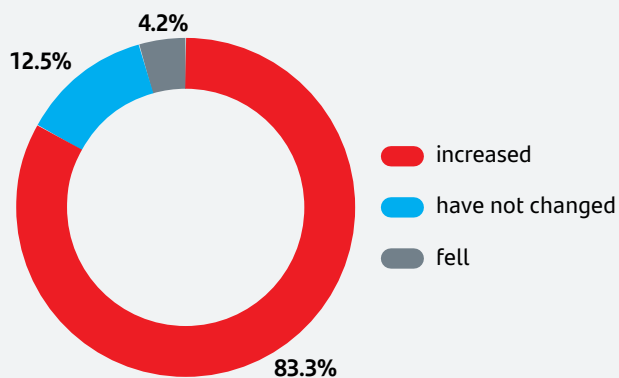
Sytuacja uległa poprawie także w porównaniu z drugim półroczem 2020 r., gdy „efekt niskiej bazy” był już znacznie słabszy. Także w tym zestawieniu większy odsetek firm specjalizujących się w produkcji na rynek wtórny niż na pierwszy montaż wskazywało na wzrosty. Co więcej, 27,3% ankietowanych producentów OE odnotowało spadek produkcji, co mogło być w dużej mierze związane z niedoborami komponentów i problemami logistycznymi wstrzymującymi przejściowo produkcję aut.

The situation has also improved compared to the second half of 2020, when the “low baseline effect” was already much weaker. Also in this comparison, a higher percentage of companies specialising in aftermarket production than in original equipment manufacturing posted increases. Furthermore, 27.3% of the OE suppliers surveyed reported a decline in production, which could largely be attributed to component shortages and logistical problems temporarily halting vehicle production.

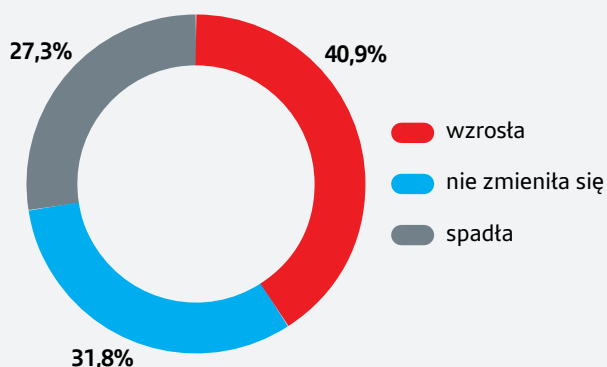
**Producenci IAM:**  
**Przychody w I półroczu 2021 r. w stosunku do II półroczu 2020 r.**



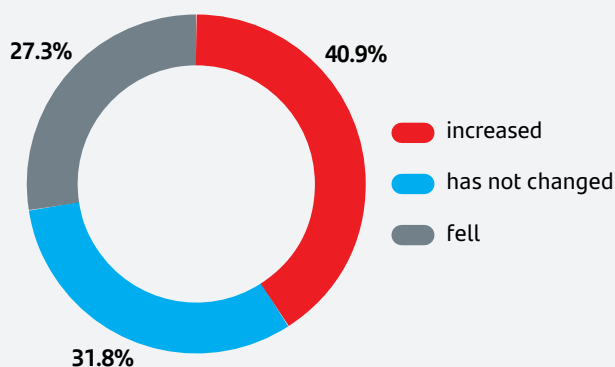
**IAM suppliers:**  
**Revenues in H1 2021 compared to H1 2020**



**Producenci OE:**  
**Produkcja firmy w I półroczu 2021 r. w stosunku do II półroczu 2020 r.**



**OE suppliers:**  
**Production in H1 2021 compared to H2 2020**



Źródło: MotoFocus.pl

Source: MotoFocus.pl

Choć pierwsze półrocze 2021 roku w odniesieniu do II połowy minionego roku rysuje się pozytywnie pod względem wielkości produkcji, to w dalszej części badania producenci wskazują na szereg problemów, z którymi wcześniej nie musieli się mierzyć.

Po pierwsze, utrzymuje się trudna sytuacja z dostępnością oraz ceną stali i półprzewodników, na którą wskazywaliśmy już w poprzednim raporcie. Łącznie aż 87,4% badanych producentów OE wskazało niedostępność lub wysokie koszty surowców i stali jako najwiękшие wyzwania.

Although the first half of 2021 looks positive in relation to the second half of last year in terms of production volumes, the survey goes on to point out a number of problems that manufacturers have not previously had to face.

First of all, the difficult situation with the availability and price of steel and semiconductors, which we mentioned in the previous report still persists. A total of 87.4% of the OE suppliers surveyed cited the unavailability or high cost of raw materials and steel as their biggest challenge.

#### Producenci OE (pytanie wielokrotnego wyboru)

| Określ najpoważniejsze aktualnie wyzwania dla Twojej firmy:      | %    |
|--|------|
| problem ze znalezieniem bądź utrzymaniem pracowników             | 58,3 |
| niedostępność lub wysokie ceny innych surowców bądź półproduktów | 54,1 |
| niepewność dotycząca wolumenów przyszłych zamówień               | 45,8 |
| niedostępność lub wysokie ceny stali                             | 33,3 |
| zbyt niski popyt   | 25,0 |
| zbyt szybko zmieniające się przepisy                             | 20,8 |
| niedostateczne moce produkcyjne                                  | 16,6 |
| dostosowanie do zmieniających się technologii                    | 12,5 |
| inne   | 8,3  |
| zbyt rozbudowane i obciążające wymagania administracyjne         | 4,1  |

Źródło: MotoFocus.pl

Ponadto równie poważnym problemem okazują się wyzwania rynku pracy – z jednej strony rosnąca presja płacowa zwiększa nacisk na kontrolę kosztów, z drugiej strony odczuwane są problemy z brakiem wykwalifikowanej kadry. Według badania „Niedobór talentów”, opracowanego przez ManpowerGroup, aż 81% badanych firm ma problemy ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników. Tymczasem ankietowani producenci części, dla których dominującą działalnością jest produkcja na rynek IAM, w znacznym stopniu deklarują wzrost zatrudnienia, na co wpływ mogą mieć pozytywne wyniki sprzedaży. Z kolei odmiennie wygląda sytuacja w przypadku producentów skupiających się na dostawach pierwszomontażowych. Blisko 60% firm z segmentu OE nie planuje zmian w kwestii liczby zatrudnionych osób.

#### OE suppliers (multiple-choice question)

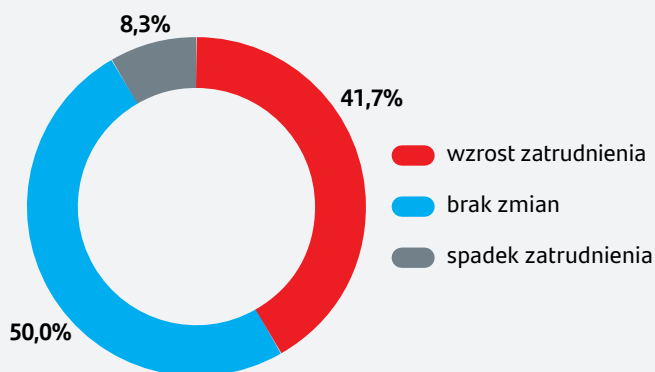
| Please indicate the most serious current challenges for your business:        | %    |
|---|------|
| difficulty in finding or retaining staff                                      | 58.3 |
| unavailability or high prices of other raw materials or intermediate products | 54.1 |
| uncertainty about future order volumes  | 45.8 |
| unavailability or high prices of steel  | 33.3 |
| insufficient demand   | 25.0 |
| legislation changing too rapidly  | 20.8 |
| insufficient production capacity  | 16.6 |
| adaptation to changing technologies   | 12.5 |
| other   | 8.3  |
| excessive and burdensome administrative requirements                          | 4.1  |

Source: MotoFocus.pl

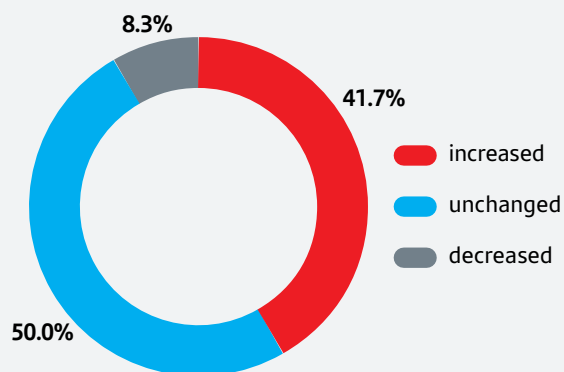
Moreover, labour market challenges turn out to be an equally serious problem. On the one hand, the growing wage pressure drives the focus on enhanced cost control and, on the other hand, unavailability of qualified staff is a problem. According to the "Talent Shortage" survey compiled by ManpowerGroup, as many as 81% of companies surveyed are having trouble finding skilled workers. However, the surveyed parts manufacturers for which the core activity is production for the IAM market, largely report increase in employment, which may be influenced by positive sales results. In contrast, the situation of original equipment manufacturers is quite different. Nearly 60% of companies in the OEM segment do not plan changes in the number of employees.



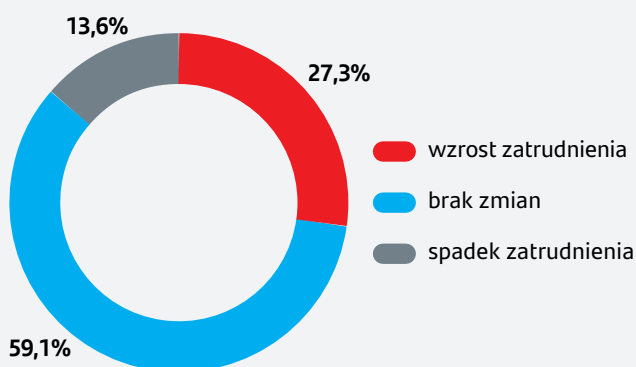
**Producenci IAM:**  
Zatrudnienie w I półroczu 2021 r. w stosunku do II półrocza 2020 r.



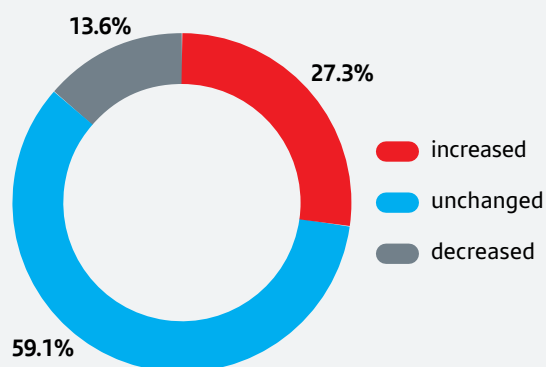
**IAM suppliers:**  
Employment in H1 2021 compared to H2 2020



**Producenci OE:**  
Zatrudnienie w I półroczu 2021 r. w stosunku do II półrocza 2020 r.



**OE suppliers:**  
Employment in H1 2021 compared to H2 2020



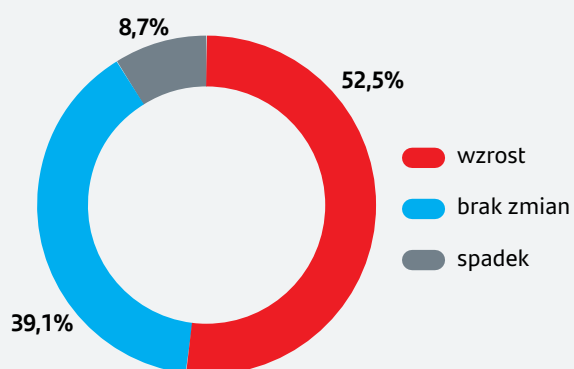
Źródło: MotoFocus.pl

Source: MotoFocus.pl

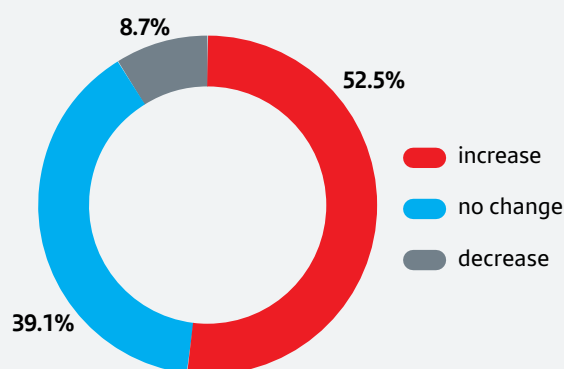
W związku z obecnymi wyzwaniami rynku, prognozy na pozostałe miesiące 2021 r., zwłaszcza w porównaniu z pierwszym półroczem, są bardziej ostrożne, w szczególności w przypadku producentów na pierwszy montaż – 52,3% spodziewa się utrzymania produkcji, a kolejne 17,4% wskazuje na jej spadek. Jednocześnie wyraźnie większy optymizm widoczny jest w badaniu firm z segmentu IAM, gdzie dwukrotnie mniej firm niż tych skupionych na segmencie OE spodziewa się spadków, a ponad połowa przewiduje wzrost.

Due to current market challenges, forecasts for the remaining months of 2021, especially compared to the first half of the year, are more cautious, particularly for OEMs, with 52.3% expecting production to maintain and another 17.4% predicting a decline. At the same time, clearly more optimism is evident in the survey of companies from the IAM segment, where twice as many businesses as those focused on the OE segment expect declines and more than half anticipate growth.

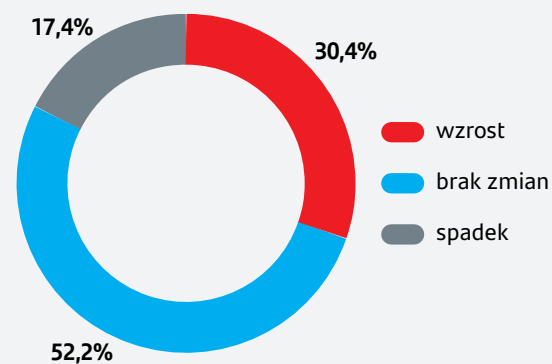
**Producenci IAM:**  
Prognozowana zmiana przychodów w II połowie 2021 r. do I półrocza 2021 r.



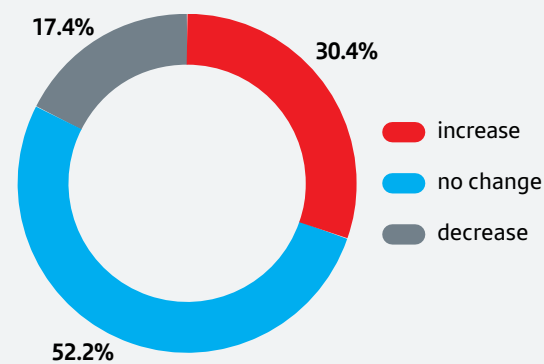
**IAM suppliers:**  
Forecasted change in revenues in H2 2021 vs. H1 2021



**Producenci OE:**  
Prognozowana zmiana produkcji w II połowie 2021 r. w stosunku do I półrocza 2021 r.



**OE suppliers:**  
Forecasted change in revenues in H2 2021 vs. H1 2021



Źródło: MotoFocus.pl

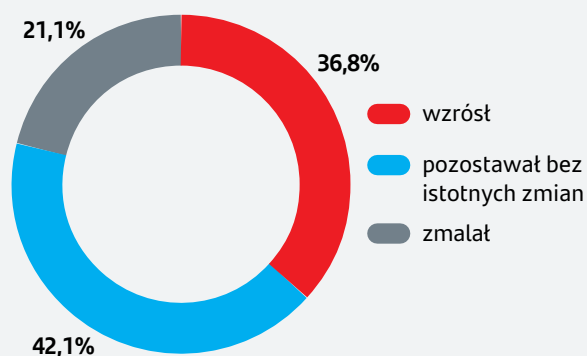
Source: MotoFocus.pl

Biorąc pod uwagę fakt, że polska flota pojazdów ciężarowych jest największa w Europie, a nasi przewoźnicy realizują ponad jedną czwartą przewozów w UE, zapytaliśmy producentów o wzrost udziału w ich produkcji części do pojazdów ciężarowych w stosunku do części przeznaczonych do pojazdów osobowych (wyłączając tych, którzy dotychczas nie zajmowali się tym segmentem).

Taking into account the fact that the Polish truck fleet is the largest in Europe and that our hauliers carry out more than a quarter of transport in the EU, we have asked manufacturers about the increase in the share of their production of parts for trucks in relation to parts for cars (excluding those which have not dealt with this segment so far).

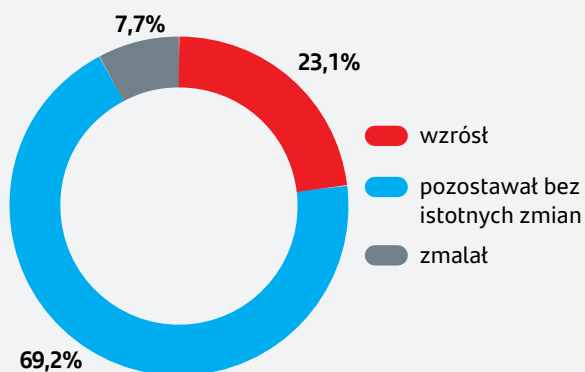
#### Producenci IAM:

Na przestrzeni ostatnich 5 lat udział części produkowanych przez firmę do pojazdów ciężarowych w stosunku do tych produkowanych do pojazdów osobowych:



#### Producenci OE:

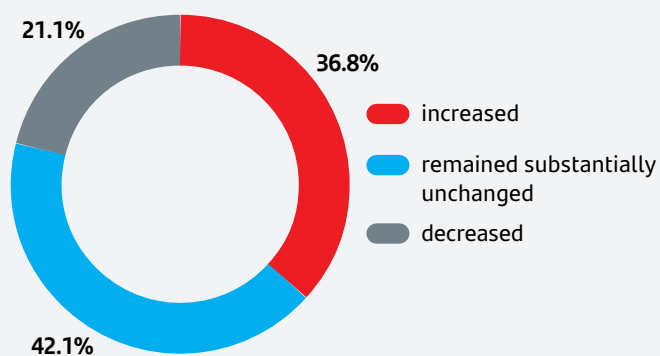
Na przestrzeni ostatnich 5 lat udział części produkowanych przez firmę do pojazdów ciężarowych w stosunku do tych produkowanych do pojazdów osobowych:



Źródło: MotoFocus.pl

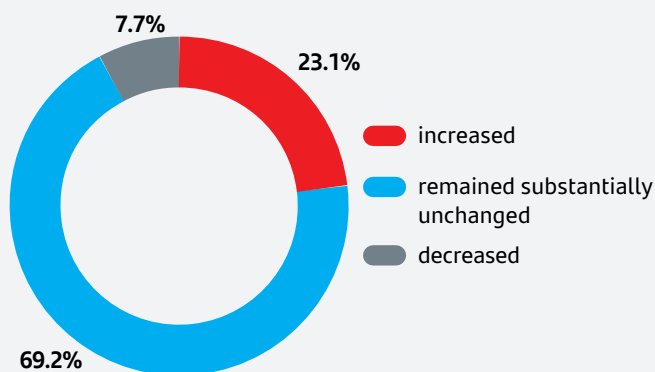
#### IAM suppliers:

Over the last 5 years, the rate of parts manufactured for trucks compared to those manufactured for cars:



#### OE suppliers:

Over the last 5 years, the rate of parts manufactured for trucks compared to those manufactured for cars:



Source: MotoFocus.pl

W przeciwieństwie do segmentu OE, u producentów zaangażowanych w produkcję dla segmentu ciężarowego na rynku wtórnym częściej wskazywano na wzrost udziału tego segmentu w całkowitej produkcji.

Segment ciężarowy i transport międzynarodowy bardzo mocno odczuje proponowane w ostatnim czasie zmiany w zakresie emisyjności. W 2019 roku wypracowano pierwsze w historii Unii Europejskiej normy emisji CO<sub>2</sub> dla pojazdów ciężarowych. Trend ten obecnie się wzmacnia, co spowoduje dalej idące zmiany i konieczność dostosowania się do nowych wymogów. Przy specyfice transportu międzynarodowego w miejsce napędów elektrycznych, proponowanych w autach osobowych, częściej mówi się o rozwiązaniach opartych na gazie ziemnym czy wodorze.

Zmiany dotyczące emisji i tym samym rodzaju napędów w autach osobowych i ciężarowych wpływają na wysoką innowacyjność przemysłu motoryzacyjnego, do czego są konieczne nakłady na badania i rozwój. W związku z powyższym w badaniu uwzględniono temat wsparcia publicznego na rozwój działalności badawczo-rozwojowej.

In contrast to the OE segment, suppliers involved in production for the truck business in the aftermarket were more likely to indicate an increase in the share of this segment versus total production.

The truck and international transport segment will be strongly affected by the recently proposed changes in emissions. In 2019, the first ever European Union CO<sub>2</sub> emission standards for heavy goods vehicles were developed. This trend is currently strengthening, which will result in further changes and the need to adapt to the new requirements. With the specificity of international freight transport, natural gas or hydrogen-based solutions are more frequently being talked about rather than electric solutions proposed for passenger cars.

Changes in emissions and thus in the propulsion technology in cars and trucks have an impact on the highly innovative character of the automotive industry, for which investments in research and development are necessary. Therefore, the topic of public funding for the expansion of R&D activities is covered in this study.

#### Producenci OE

| W kontekście dofinansowania nakładów na badania i rozwój (B+R) ze środków publicznych (w tym unijnych), moja firma: | %    |
|---|------|
| ubiegała się już o dofinansowanie i planuje to robić dalej  | 28,8 |
| ubiegała się już o dofinansowanie, ale nie planuje ponownie   | 19,0 |
| nie prowadzi działań w zakresie B+R   | 14,2 |
| nie ubiegała się, ale planuje w przyszłości   | 4,7  |
| nie ubiegała się i nie zamierza   | 33,3 |

Źródło: MotoFocus.pl

Potrzebę inwestowania w zakresie B+R potwierdza to, że niemal połowa producentów OE ubiegała się już o dofinansowanie w perspektywie finansowej Unii Europejskiej na lata 2014–2020. Niepokojącym natomiast jest fakt, iż 40% spośród firm, które korzystały z dofinansowania, nie zamierza tego robić w przyszłości, a aż jedna trzecia firm nie ubiegała się i nie zamierza ubiegać o dofinansowanie. Wydaje się jednak, że obecna polityka klimatyczna UE „wymusi” na większej części firm konieczność zmian, a więc i inwestycji w badania i rozwój.

#### OE suppliers

| In the context of public funding (including EU funds) for research and development (R&D) expenditures, my company: | %    |
|--|------|
| has already applied for funding and plans to continue doing so   | 28.8 |
| has already applied for funding but does not plan to do so again   | 19.0 |
| does not carry out R&D activities  | 14.2 |
| has not applied, but plans to in the future  | 4.7  |
| has not applied for and does not intend to   | 33.3 |

Source: MotoFocus.pl

The need to invest in R&D is evidenced by the fact that almost half of the OE suppliers have already applied for funding in the EU financial perspective 2014–2020. What is worrying, however, is that 40% of the companies that have benefited from co-financing do not intend to do so in the future, and as many as one third of the companies have not applied and do not intend to apply for funding. It seems, however, that the current EU climate policy will force more companies to make changes, and therefore to invest in R&D.

O dofinansowanie z funduszy unijnych lub krajowych ubiegało się także 52,2 % producentów z segmentu IAM. Poniżej zaprezentowano obszary, w jakich firmy te ubiegały się o wsparcie:

#### Producenci IAM (pytanie wielokrotnego wyboru)

| O wsparcie w jakich obszarach, ubiegała się Twoja firma? | %    |
|--|------|
| wsparcie na prace badawcze                               | 66,7 |
| wsparcie na opracowanie nowego produktu                  | 58,3 |
| wsparcie na szkolenia                                    | 50,0 |
| wsparcie na rozwój automatyzacji                         | 41,7 |
| usługi   | 33,3 |
| wsparcie na rozwój robotyzacji                           | 33,3 |
| wsparcie eksportu  | 25,0 |
| wsparcie na udział w targach                             | 25,0 |
| inne   | 8,3  |

Źródło: MotoFocus.pl

Dotychczas największą popularnością cieszyły się projekty dedykowane wspieraniu opracowywania nowego produktu oraz pracom badawczym. Według szacunków SDCM producenci części inwestują z własnych zasobów od 5 do 10% swoich przychodów w prace projektowo-badawcze. Tak duży nacisk na wsparcie prac badawczych pokazuje, że rynek wtórny silnie dąży do rozwoju, korzystając także ze środków publicznych.

#### Producenci IAM

| Jak oceniasz procedurę ubiegania się, uzyskiwania i rozliczania dofinansowania                                   | %    |
|--|------|
| oceniam cały proces pozytywnie   | 16,7 |
| oceniam proces generalnie pozytywnie, choć zauważam wiele problemów związanych z ubieganiem się o takie wsparcie | 75,0 |
| oceniam cały proces negatywnie z uwagi na wiele problemów jakie napotkała firma                                  | 8,3  |

Źródło: MotoFocus.pl

Proces ubiegania się o wsparcie pozytywnie ocenia jedynie 16,7 % badanych producentów IAM. Przede wszystkim proces wydaje się zbyt skomplikowany. Aż 91,7% ankietowanych wskazuje na zbyt dużą liczbę procedur administracyjnych, a 25% na brak możliwości samodzielnego przygotowania wniosku.

52.2% of manufacturers from the IAM segment also applied for EU or national funding. The areas in which these companies applied for support are presented below:

#### IAM suppliers (multiple-choice question)

| In which areas did your company apply for funding? | %    |
|--|------|
| research   | 66.7 |
| development of a new product                       | 58.3 |
| training   | 50.0 |
| development of automation                          | 41.7 |
| services   | 33.3 |
| development of robotisation                        | 33.3 |
| promotion of export                                | 25.0 |
| participation in trade fairs                       | 25.0 |
| other  | 8.3  |

Source: MotoFocus.pl

So far, the most popular projects have been those dedicated to supporting new product development and research work. According to SDCM estimates, parts manufacturers invest between 5 and 10% of their revenues in design and research. This strong emphasis on research funding shows that the aftermarket is strongly committed to development, also drawing on public funds.

#### IAM suppliers

| What is your perception of the procedure of applying for, obtaining and accounting for funding?                        | %    |
|--|------|
| I view the whole process positively  | 16.7 |
| I have a generally positive perception of the process, although I recognize many problems in applying for such funding | 75.0 |
| I have a negative perception of the whole process due to the numerous problems my company has encountered              | 8.3  |

Source: MotoFocus.pl

The process of applying for funding is perceived positively by only 16.7% of the IAM suppliers surveyed. Above all, the process seems too complicated. As many as 91.7% of respondents point to the excessive number of administrative procedures and 25% to the fact that it is not impossible to prepare the application on your own.

### Producenci IAM (pytanie wielokrotnego wyboru)

#### Jakie czynniki powodują obniżenie Twojej oceny procedury ubiegania się, uzyskiwania i rozliczania dofinansowania

|  |      |
|--|------|
| brak możliwości samodzielnego przygotowania wniosku o dofinansowanie ze względu na skomplikowane procedury | 25,0 |
| konieczność przekazania wrażliwych informacji o firmie zewnętrznym podmiotom                               | 50,0 |
| nieatrakcyjna formuła finansowania   | 16,7 |
| zbyt duża liczba procedur administracyjnych wymaganych przy przygotowywaniu wniosku o dofinansowanie       | 91,7 |
| zbyt krótki czas na przygotowanie wniosku o dofinansowanie i dokumentacji                                  | 16,7 |
| zbyt wysokie progi minimalnego dofinansowania, brak ofert dla małych firm                                  | 8,3  |
| inne   | 4,2  |

Źródło: MotoFocus.pl

Dodatkowo połowa badanych firm wskazała, że proces ten nakłada na nie konieczność przekazywania wrażliwych informacji, co przy olbrzymiej konkurencji rynkowej na wielu polach budzi obawy przedsiębiorców.

Wśród firm, które nie ubiegały się o wsparcie (47,8%), jako przyczyna najczęściej wskazywana była odpowiedź dotycząca braku programów odpowiadających potrzebom firm, co może być sygnałem dla urzędników zaangażowanych w ich tworzenie, iż niezbędne są bardziej pogłębione konsultacje z branżą motoryzacyjną. Prawie połowa respondentów zniechęciła się zbyt dużą liczbą procedur administracyjnych.

Uproszczenie tych procedur jest jednym z postulatów SDCM. W tym zakresie Stowarzyszenie podejmuje kroki mające pomóc branży.

### IAM suppliers (multiple-choice question)

#### What are the factors that negatively affect your perception of the procedure for applying for, receiving and accounting for funding?

|   |      |
|---|------|
| lack of possibility to prepare a grant application on one's own due to complicated procedures | 25.0 |
| the need to share sensitive company information with external parties                         | 50.0 |
| unattractive financing formula  | 16.7 |
| too many administrative procedures required to prepare a grant application                    | 91.7 |
| insufficient time to prepare the grant application and documentation                          | 16.7 |
| too high minimum amount of grants, lack of offers for small companies                         | 8.3  |
| other   | 4.2  |

Source: MotoFocus.pl

Additionally, half of the companies surveyed admit that the process requires from them disclosure of sensitive information, which, with huge market competition in many fields, raises concerns for businesses.

Among the companies which did not apply for support (47.8%), the answer concerning the lack of programmes corresponding to their needs was most often provided as the reason, which may be a signal for the officials involved in designing such programmes that more in-depth consultations with the automotive industry are necessary. Almost half of the respondents were discouraged by the excessive number of administrative procedures.

Simplification of the procedures is strongly advocated by SDCM. The Association is taking steps to help the industry in this regard.



### Producenci IAM (pytanie wielokrotnego wyboru)

| Wśród przyczyn nieubiegania się o dofinansowanie nakładów np. na badania i rozwój (B+R) ze środków publicznych (w tym unijnych) najważniejsze to: | %    |
|---|------|
| brak programów odpowiadających specyficznym potrzebom firmy   | 72,7 |
| zbyt duża liczba procedur administracyjnych wymaganych przy przygotowywaniu wniosku o dofinansowanie  | 45,5 |
| konieczność przekazania wrażliwych informacji o firmie zewnętrznym podmiotom  | 36,4 |
| nieatrakcyjna formuła finansowania  | 27,3 |
| zbyt krótki czas na przygotowanie wniosku o dofinansowanie i dokumentacji   | 18,2 |
| inne  | 13,6 |
| brak możliwości samodzielnego przygotowania wniosku o dofinansowanie ze względu na skomplikowane procedury  | 9,1  |
| zbyt wysokie progi minimalnego dofinansowania, brak ofert dla małych firm   | 9,1  |

Źródło: MotoFocus.pl

Wskazana wcześniej liczba 75% ogólnie pozytywnych ocen udzielanego wcześniej dofinansowywania, ale i zapewne konieczność reagowania na dynamicznie zmieniającą się branżę spowodowało, że aż 60,9% badanych producentów IAM deklaruje chęć wnioskowania o dofinansowanie w nowej perspektywie 2021–2027.

### IAM suppliers (multiple-choice question)

| Among the reasons for not applying for public (EU) funding, for instance to finance research and development (R&D) expenditures, the most important are: | %    |
|--|------|
| lack of programmes to meet specific needs of the company   | 72.7 |
| too many administrative procedures required to prepare a grant application   | 45.5 |
| the need to share sensitive company information with external parties  | 36.4 |
| unattractive financing formula   | 27.3 |
| insufficient time to prepare the grant application and documentation   | 18.2 |
| other  | 13.6 |
| lack of possibility to prepare a grant application on one's own due to complicated procedures  | 9.1  |
| too high minimum amount of the grant; lack of offers for small companies   | 9.1  |

Source: MotoFocus.pl

With the previously mentioned figure of 75% of generally positive perceptions of the previously obtained funding, but also the need to respond to the dynamic changes in the industry, as many as 60.9% of the surveyed IAM suppliers declared their willingness to apply for funding during the new 2021–2027 perspective.



**Producenci IAM (pytanie wielokrotnego wyboru)**

| O wsparcie w jakich obszarach zamierza się ubiegać Twoja firma? | %    |
|---|------|
| wsparcie na rozwój automatyzacji                                | 85,7 |
| wsparcie na wdrożenie prac badawczych                           | 64,3 |
| wsparcie na opracowanie nowego produktu                         | 57,1 |
| wsparcie na prace badawcze                                      | 50,0 |
| usługi  | 42,9 |
| wsparcie na rozwój robotyzacji                                  | 42,9 |
| wsparcie na szkolenia   | 35,7 |
| wsparcie eksportu   | 28,6 |
| wsparcie na udział w targach                                    | 28,6 |
| inne: np. rozbudowa hali produkcyjnej                           | 7,1  |

Źródło: MotoFocus.pl

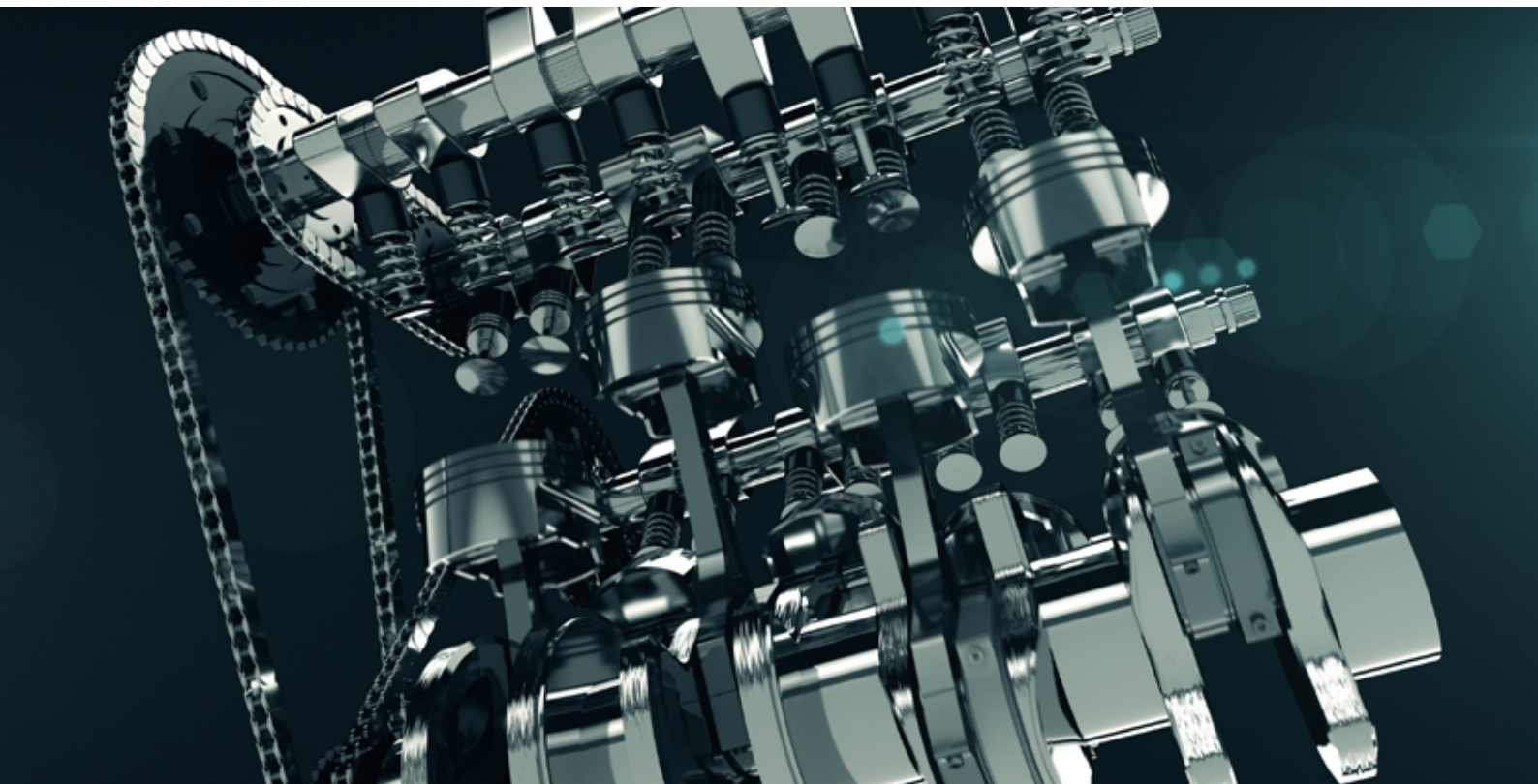
W dotychczasowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej firmy ubiegały się głównie o wsparcie na opracowanie nowego produktu i wsparcie prac badawczych. W najbliższym czasie te same firmy wskazują, że będą potrzebowały także wsparcia na wdrożenie prac badawczych (64,3%), jak i na rozwój automatyzacji w produkcji (85,7%) oraz robotyzację (42,9%).

**IAMs (multiple-choice question)**

| In which areas does your company intend to apply for funding? | %    |
|---|------|
| development of automation                                     | 85.7 |
| implementation of research work                               | 64.3 |
| development of a new product                                  | 57.1 |
| research  | 50.0 |
| services  | 42.9 |
| development of robotisation                                   | 42.9 |
| training  | 35.7 |
| export  | 28.6 |
| participation in trade fairs                                  | 28.6 |
| other: e.g. extension of a production hall                    | 7.1  |

Source: MotoFocus.pl

In the previous financial perspective of the European Union, businesses mainly applied for funding to finance the development of a new product and research work. In the near future, the same companies declare that they will need support for the implementation of research work (64.3%), as well as for the development of production automation (85.7%) and robotisation (42.9%).





## Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Wyniki dystrybutorów części samochodowych od wielu lat z roku na rok były coraz lepsze. Mimo to, także i w tej grupie na początku pandemii prognozowano znaczne pogorszenie sytuacji. Już jednak wyniki pod koniec 2020 roku, jak również dane poprzedniego raportu przygotowanego przez SDCM wraz z Santander Bank Polska we współpracy z MotoFocus.pl pokazały, że firmy te doskonale radzą sobie w trudnych czasach. Dane po pierwszym półroczu 2021 r. wskazują na dalszą poprawę sytuacji.

### Dystrybutorzy części

| Jak zmieniły się przychody firmy w I półroczu 2021 r. w porównaniu do I półroczu 2020 r.? | %    |
|---|------|
| wzrost powyżej 10%  | 64,5 |
| wzrost od 5 do 10%  | 19,4 |
| wzrost od 0 do 5%   | 9,7  |
| brak zmian  | 6,4  |
| spadek  | 0,0  |

Źródło: MotoFocus.pl

Nie segmentując dystrybutorów można podsumować, że 93,6% firm uzyskało wzrost przychodów w I półroczu 2021 r. W porównaniu do I półroczu 2020 r. żaden z ankietowanych dystrybutorów nie zanotował spadku sprzedaży, a jedynie niewielki procent z nich (6,4%) nie uzyskał wzrostu przychodów.

Warto też podkreślić, że aż 64,5% firm zanotowało wzrosty powyżej 10%, przy czym większy wpływ na ten wynik mają firmy specjalizujące się w segmencie osobowym - 68,2% z nich osiągnęło takie wyniki, a tylko (i aż) 55,6% firm zajmujących się sprzedażą części do pojazdów ciężarowych zanotowało wzrosty tej wielkości.

## Automotive parts distributors

The performance of auto parts distributors has been improving year by year for many years. Here too, at the beginning of the pandemic a significant deterioration of the situation was forecasted. However, the results as at the end of 2020, as well as the data from the previous report prepared by SDCM together with Santander Bank Polska in partnership with MotoFocus.pl showed that the companies were coping well in difficult times. The H1 2021 data suggest a further improvement in the situation.

### Automotive parts distributors

| How did the company's revenues changed in H1 2021 compared to H1 2020? | %    |
|--|------|
| increase of more 10%   | 64.5 |
| increase of 5 to 10%   | 19.4 |
| increase of 0 to 5%  | 9.7  |
| no changes   | 6.4  |
| decrease   | 0.0  |

Source: MotoFocus.pl

Without segmenting distributors, it can be concluded that 93.6% of businesses achieved revenue growth in H1 2021. Compared to H1 2020, none of the distributors surveyed recorded a decline in sales and only a small percentage (6.4%) did not achieve an increase in revenue.

It is also worth noting that as many as 64.5% of companies posted increases above 10%, with a greater contribution coming from companies specialising in the car segment. 68.2% of them achieved such impressive growth, compared to only (or as many as) 55.6% of companies selling parts for trucks.





*Jak pokazał już kryzys z 2008 roku, z którego rynek niezależny bardzo szybko się podniósł, jest on bardzo odporny na zawirowania rynkowe. Również obecnie handel częściami motoryzacyjnymi odbudowuje się po pandemii bardzo szybko przynosząc do budżetu Państwa niemałe dochody. Jest to spowodowane tym, że w trudniejszym okresie ludzie nie są skłonni pozbywać się swoich środków finansowych lub zaciągać kredytów na zakup nowych samochodów, a mają większą tendencję do inwestowania w serwisowanie swoich pojazdów. Dzięki temu rynek IAM, po chwilowym zawahaniu w pierwszej połowie 2020 r., bardzo szybko wraca do normalności. Doskonale pokazują to wyniki sprzedaży dystrybutorów części motoryzacyjnych.*

Alfred Franke,  
Prezes Grupy MotoFocus.pl

*As observed during the 2008 crisis from which the independent market recovered very quickly, this segment is highly resistant to market turbulences. Even now, the trade in auto parts is recovering from the pandemic very quickly, bringing considerable income to the state budget. This is due to the fact that in more difficult times people are not willing to dispose of their financial resources or take out loans to buy new cars and tend to invest more in servicing their vehicles. As a result, the IAM market, after a few transient swings in the first half of 2020, has been returning to normal at a very quick pace. This is perfectly shown by the sales results of auto parts distributors.*

Alfred Franke,  
President of the MotoFocus.pl Group

### Dystrybutorzy części

| Prognozowana zmiana przychodów w II półroczu 2021 r. do I półroczu 2021 r | %    |
|---|------|
| wzrost powyżej 10%  | 53,3 |
| wzrost od 5 do 10%  | 20,0 |
| wzrost od 0 do 5%   | 13,3 |
| brak zmian  | 10,0 |
| spadek  | 3,4  |

Źródło: MotoFocus.pl

Dystrybutorzy, zapytani o prognozy zmiany przychodów w II półroczu 2021 r. w stosunku do I półroczu tego roku, nadal patrzą w najbliższą przyszłość optymistycznie, choć nieco ostrożniej niż w poprzednich okresach. W obu segmentach (ciężarowym i osobowym) łącznie nieco ponad połowa (53,3%) firm prognozuje wzrosty wyższe o ponad 10% i – to co warto zauważyć – w stosunku do bardzo dobrego pierwszego półroczu tego roku.

W przypadku prognoz widać zdecydowaną różnicę pomiędzy segmentami osobowym i ciężarowym. Firmy, dla których główna działalność koncentruje się w segmencie ciężarowym, nadal przewidują wzrosty, choć tylko 1/5 z nich spodziewa się, że przekroczą one 10%. Pozostałe w segmencie ciężarowym prognozują wzrost na poziomie 5%, a niewielka liczba ankietowanych spodziewa się spadku. Być może wynika to z faktu pogarszającej się sytuacji małych przedsiębiorstw transportowych za sprawą nie tylko pandemii, ale trwającej od lat silnej presji kosztowej w sektorze. Z kolei w przypadku segmentu osobowego nastroje są bardziej optymistyczne, a w przewidywaniach aż 63% firm prognozuje wzrosty przychodów powyżej 10%.

### Automotive parts distributors

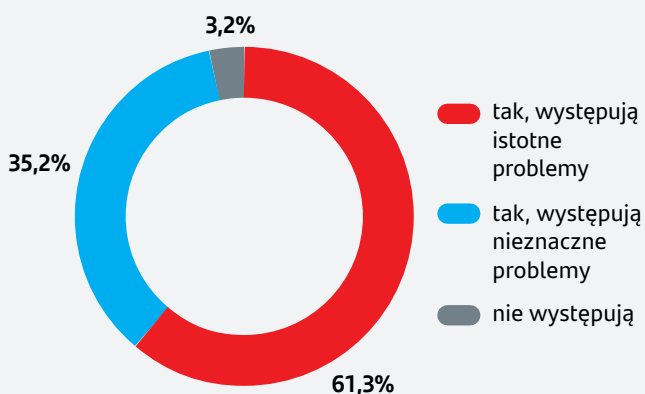
| Forecasted change in revenues in H2 2021 vs. H1 2021 | %    |
|--|------|
| increase of more than 10%                            | 53.3 |
| increase of 5 to 10%                                 | 20.0 |
| increase of 0 to 5%                                  | 13.3 |
| no changes   | 10.0 |
| decline  | 3.4  |

Source: MotoFocus.pl

When asked about their forecasts for the change in revenue in the second half of 2021 compared to the first half of this year, distributors continue to look to the near future optimistically, although somewhat more cautiously than in previous periods. In both segments (trucks and cars) combined, just over half (53.3%) of the companies forecast increases of more than 10% and - this is worth noting - in relation to the very strong first half of the year.

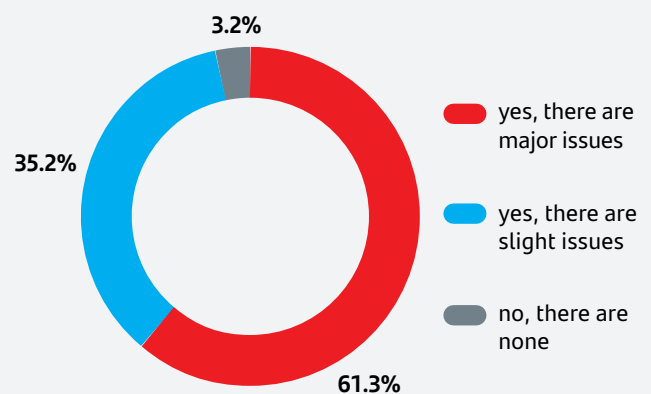
When it comes to forecasts, there is a clear difference between the passenger car and heavy duty vehicle segments. Companies whose core business is in the truck segment continue to forecast growth, although only one-fifth of them expect it to exceed 10%. Others in the truck segment forecast growth of 5%, with a small number of respondents expecting a slight decline. Perhaps this is due to the worsening situation of small transport companies due not only to the anticipated next wave of pandemic, but also to the strong cost pressure observed in the sector over the years. In the case of the car segment, on the other hand, the mood is more optimistic, with as many as 63% of companies forecasting revenue growth of more than 10%.

#### Dystrybutorzy części: Czy obecnie występują problemy w dostawach lub dostępności części u producentów?



Źródło: MotoFocus.pl

#### Automotive parts distributors: Are there currently any issues with the supply or availability of parts from manufacturers?



Source: MotoFocus.pl

Duży popyt na rynku części zamiennych, z jednoczesnymi dużymi problemami w zakupie surowców i stali do produkcji w branży motoryzacyjnej, przekłada się natychmiast na braki towarowe u producentów części. Skala problemu jest istotna dla działalności dystrybutorów, wskazuje na nią 61,3% firm. Tak jak we wskazaniach dotyczących przychodów oraz prognoz widoczna jest różnica pomiędzy wynikami w segmencie ciężarowym a osobowym, tak i tu większy problem z zaopatrzeniem w części występuje w segmencie ciężarowym, gdyż wskazuje na niego blisko 3/4 dystrybutorów.

High demand on the market of spare parts, with simultaneous significant problems with purchasing raw materials and steel for production in the automotive industry, translates directly into shortages of goods at the parts producers. The scale of the problem is important for the activity of distributors, as 61.3% of companies perceive it. Just as in the case of revenues and forecasts, there is a clear difference between the results in the truck and car segments. Parts supply shortages seem to be a bigger issue in the truck segment, as reported by nearly 3/4 of distributors

### Dystrybutorzy części

| W zakresie rozwoju na rynkach zagranicznych<br>Twoja firma: | %    |
|---|------|
| proceeds sales and plans to expand it                       | 64,5 |
| proceeds sales, but does not plan to expand it              | 12,9 |
| does not proceed with sales and plans to start              | 3,2  |
| does not proceed with sales and does not plan to start      | 19,4 |

Źródło: MotoFocus.pl

Rozwój eksportu jest dużą szansą dalszego wzrostu polskich dystrybutorów części motoryzacyjnych. Ponad trzy czwarte z nich prowadzi taką działalność. Różnica między segmentami widoczna jest też w kwestii podejścia do eksportu części motoryzacyjnych. Co prawda jeżeli chodzi o udział firm prowadzących działalność eksportową i zamierzających ją nadal rozwijać jest on zbliżony w obu segmentach i średnio wynosi 64,5%, to jednak w przypadku firm, które nie prowadziły dotychczas działalności eksportowej, jest duża rozbieżność. Niemal 1/3 firm z segmentu ciężarowego nie planuje jej uruchomić, a w przypadku segmentu osobowego zaledwie 13,6% z nich ma podobne podejście do dalszego rozwoju biznesu eksportowego.

### Automotive parts distributors

| In terms of business growth in foreign markets,<br>your company: | %    |
|--|------|
| has sales and plans expansion                                    | 64.5 |
| has sales but does not plan expansion                            | 12.9 |
| has no sales and plans to start                                  | 3.2  |
| has no sales and does not plan to start                          | 19.4 |

Source: MotoFocus.pl

Export development is a great opportunity for further growth of Polish auto parts distributors. Over three quarters of them conduct such activity. The difference between the segments is also visible in the approach to exports of auto parts. Although the share of companies engaged in export activities and intending to continue expanding such activities is similar in both segments and amounts to 64.5% on average, there is a large discrepancy in the case of companies that have not sold their products on export markets before. Almost one-third of companies in the truck segment do not plan to launch export sales, and in the case of the car segment only 13.6% of businesses have a similar approach to the development of export business.





*Dystrybutorzy części motoryzacyjnych korzystają na niskiej sprzedaży nowych samochodów, spowodowanej niższym popytem, ale w ostatnim czasie również ograniczoną - na skutek problemów z dostawami komponentów elektronicznych - produkcją aut. Na rynku obserwujemy wyraźne zjawisko substytucji. Odkładane w czasie zakupy nowych aut najczęściej oznaczają konieczność naprawy bądź wymiany części w dotychczas posiadanych. A potencjał krajowego rynku jest wysoki z uwagi na duży park samochodów przy ich stosunkowo wysokim średnim wieku. Także pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej dysponują łącznie dużym potencjałem handlowym, na czym korzysta wielu polskich dystrybutorów, rozwijając na nich swoją działalność.*

Radostaw Pelc,  
analityk sektorowy, Santander Bank Polska

*Distributors of auto parts are benefiting from low sales of new cars, caused by lower demand, but also recently by limited car production due to restricted supplies of electronic components. A clear substitution phenomenon is observed on the market. Postponed purchases of new cars most often trigger a need for repair or replacement of parts in the cars owned currently. And the potential of the domestic market is high due to a large fleet of cars with a relatively high average age. Other countries in Central and Eastern Europe also have a high overall sales potential, which benefits many Polish distributors who develop their businesses there.*

Radostaw Pelc,  
Sector Analyst, Santander Bank Polska

## Warsztaty motoryzacyjne

W obecnym badaniu więcej optymizmu niż po I kwartale widać wśród przedstawicieli warsztatów motoryzacyjnych.

### Warsztaty motoryzacyjne

| Jaka jest zmiana przychodów warsztatu po 6 miesiącach 2021r. w porównaniu do tego samego okresu w 2020 r.? | Osobowe (%) | Ciężarowe (%) |
|--|-------------|---------------|
| wzrost   | 53,5        | 45,4          |
| brak zmian   | 30,1        | 36,5          |
| spadek   | 16,4        | 18,1          |

Źródło: MotoFocus.pl

Łącznie ponad połowa warsztatów, zarówno zajmujących się naprawami pojazdów osobowych, jak i ciężarowych, zanotowała wzrost przychodów. Pomimo tego wydaje się, że sytuacja nie wróciła do tej sprzed pandemii. Potwierdza to jedynie, jak głęboka była zapaść w usługach w pierwszych miesiącach walki z koronawirusem.

Sytuacja, według badania, wygląda gorzej w przypadku warsztatów zajmujących się naprawami i serwisowaniem pojazdów ciężarowych. Wzrost zanotowało tylko 45,5% warsztatów w porównaniu do 53,5% warsztatów zajmujących się naprawami aut osobowych.

### Warsztaty motoryzacyjne

| Czy działania Krajowej Administracji Skarbowej w zakresie kontroli części samochodowych sprzedawanych na internetowych portalach aukcyjnych mają wpływ na warsztaty? (odpowiedzi przedstawiona łącznie dla segmentu osobowego i ciężarowego) | %    |
|--|------|
| pozytywnie wpływają na warsztaty   | 12,8 |
| nie mam wiedzy na ten temat  | 53,8 |
| są neutralne dla działalności i funkcjonowania warsztatów  | 21,9 |
| negatywnie wpływają na warsztaty   | 11,5 |

Źródło: MotoFocus.pl

## Workshops

In the current survey, more optimism can be seen among respondents representing auto repair workshops than after the first quarter.

### Automotive repair workshops

| What is the change in workshop revenues after 6 months of 2021 compared to the same period in 2020? | Cars (%) | Trucks (%) |
|---|----------|------------|
| increase  | 53.5     | 45.4       |
| no change   | 30.1     | 36.5       |
| decrease  | 16.4     | 18.1       |

Source: MotoFocus.pl

In total, more than half of workshops, both the ones servicing passenger cars and trucks, have recorded an increase in revenues. Despite this, the situation does not seem to have returned to the level from before the pandemic. This only confirms how deep the slump in services was in the first months of fighting the coronavirus.

The situation, according to the survey, looks worse for workshops repairing and servicing heavy duty vehicles. Only 45.5% of such workshops recorded an increase compared to 53.5% of auto shops repairing cars.

### Automotive repair workshops

| Do the control activities on the part of the National Tax Administration covering parts sold in online auction services have an impact on workshops? (combined answers for the car and truck segments) | %    |
|--|------|
| positive impact on workshops   | 12.8 |
| no knowledge of the subject  | 53.8 |
| neutral impact on the activities and performance of workshops  | 21.9 |
| negative impact on workshops   | 11.5 |

Source: MotoFocus.pl

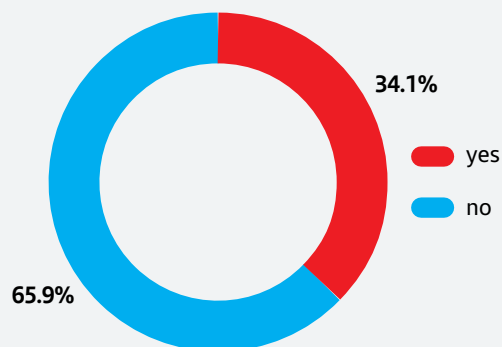
Ponad połowa przedstawicieli warsztatów (segment osobowy i ciężarowych) nie słyszała o szeroko zakrojonych działaniach Krajowej Administracji Skarbowej zaplanowanych do października 2021 r., a skierowanych na ograniczenie nielegalnego handlu internetowego częściami motoryzacyjnymi.

Co ciekawe, tyle samo przedstawicieli warsztatów mających wiedzę na temat tej akcji ocenia jej wpływ negatywnie, jak i pozytywnie na działalność warsztatów. Być może jest to wynikiem tego, że część firm korzysta z najtańszych możliwości zakupu części zamiennych w Internecie, nie patrząc na legalność ich pochodzenia lub też ma złe doświadczenia związane z dużą liczbą kontroli przez różnorodną instytucje.

More than half of the workshop representatives (both passenger car and truck repair workshops) have not heard about the extensive inspection activities of the National Tax Administration planned until October 2021, aimed at reducing illegal online trade in automotive parts.

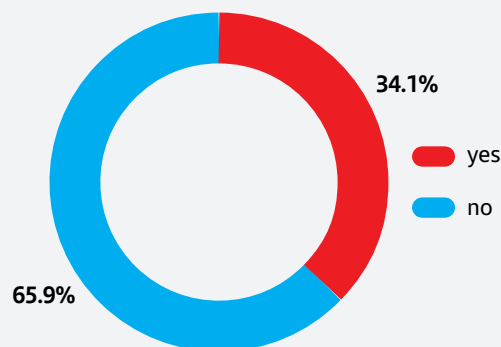
Interestingly, the same number of workshop representatives who are aware of the planned activities assess their impact on workshop operations negatively and positively. This may be due to the fact that some businesses use the cheapest option to buy spare parts online, without checking whether their origin is legal or have had bad experience with the large number of inspections by various institutions.

**Warsztaty motoryzacyjne:  
Czy w Twoim warsztacie możliwa jest naprawa  
pojazdów hybrydowych lub elektrycznych?**



Źródło: MotoFocus.pl

**Automotive repair workshops:  
Is it possible to repair hybrid or electric vehicles  
in your workshop?**



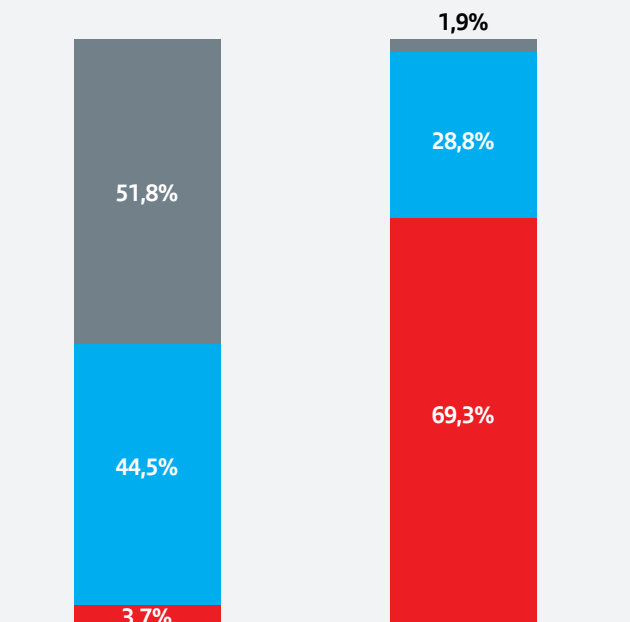
Source: MotoFocus.pl

W świetle postępującej popularyzacji pojazdów nisko- i zeroemisyjnych zapytaliśmy o stan przygotowania warsztatów niezależnych do serwisowania i napraw pojazdów hybrydowych oraz elektrycznych. Już obecnie 34,1% niezależnych warsztatów motoryzacyjnych prowadzi tego typu naprawy. W miarę wzrostu udziału tego rodzaju pojazdów w polskim parku samochodowym – obecnie jeszcze niewielkim pomimo systematycznego wzrostu udziału aut hybrydowych i elektrycznych w krajowej sprzedaży – liczba warsztatów zajmujących się ich naprawą z pewnością wzrośnie.

In view of the increasing popularity of low- and zero-emission vehicles, we asked about the degree of preparedness of independent workshops to service and repair hybrid and electric vehicles. Already 34.1% of such workshops carry out repairs of such vehicles. As the share of this vehicle category in the overall car fleet in Poland gets bigger – although for the time being still remains low despite a systematic increase in the share of hybrid and electric cars in domestic sales – the number of workshops ready to repair them will certainly rise.



**Warsztaty motoryzacyjne:  
Czy Twój warsztat inwestuje w szkolenia dotyczące  
napraw pojazdów hybrydowych lub elektrycznych?**



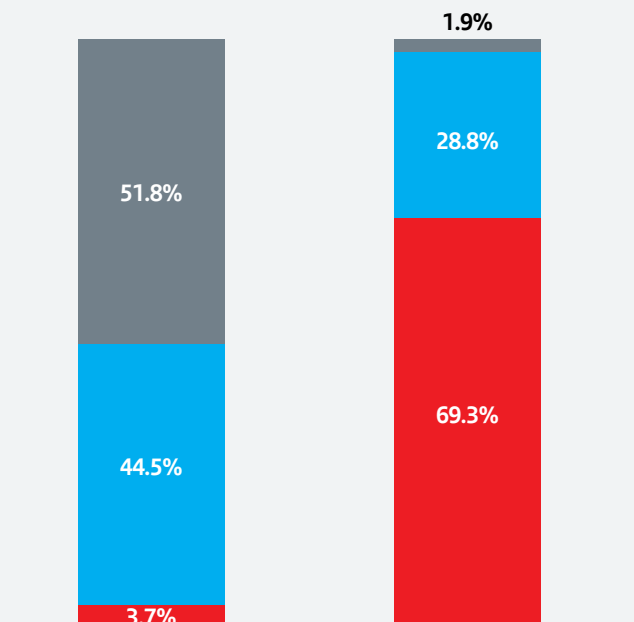
Odpowiedzi warsztatów deklarujących naprawy pojazdów hybrydowych i elektrycznych – (34,1%)

Odpowiedzi warsztatów deklarujących, że nie naprawiają pojazdów hybrydowych i elektrycznych – (65,9%)

- tak, pracownicy warsztatu wzięli już udział w szkoleniu
- tak, pracownicy w niedalekiej przyszłości wezmą udział w szkoleniu
- nie, warsztat nie będzie uczestniczył w tego typu szkoleniach

Źródło: MotoFocus.pl

**Automotive repair workshops:  
Is your workshop investing in training to repair hybrid  
or electric vehicles?**



Responses from workshops which repair hybrid and electric vehicles – (34.1%)

Responses from workshops which do not repair hybrid and electric vehicles – (65.9%)

- yes, employees will receive training in the near future
- yes, the workshop staff have already received such training
- no, the workshop will not engage in such training

Source: MotoFocus.pl

Ale najciekawsze jest to, na ile przedstawiciele tych warsztatów przygotowują się na rosnącą grupę klientów pojazdów hybrydowych i elektrycznych. Na to pytanie odpowiedź kryje się w deklaracjach dotyczących szkoleń z zakresu pojazdów hybrydowych i elektrycznych pracowników warsztatów motoryzacyjnych.

Okazuje się, że blisko 52% warsztatów naprawiających pojazdy hybrydowe i elektryczne skierowało na specjalistyczne szkolenia swoich pracowników, a też znaczący procent (44%) planuje w niedalekiej przyszłości przejść takie szkolenie. Jest to o tyle ważne, że naprawa tego typu pojazdów wiąże się z poważnym zagrożeniem życia w przypadku prowadzenia napraw bez przygotowania.

Jednocześnie widać, że z pozostałych 2/3 warsztatów, które nie deklarują, iż naprawiają pojazdy hybrydowe, blisko 70% nawet nie planuje zaangażować się w specjalistyczne szkolenia.

But the most interesting question is to what extent the representatives of these workshops are preparing for the growing number of hybrid and electric vehicle customers. The answer to this question lies in the figures regarding the training in hybrid and electric vehicles for workshop staff.

It turns out that nearly 52% of workshops repairing hybrid and electric vehicles have sent their staff for specialist training and a significant percentage (44%) plan to do so in the near future. This is important because repairing these types of vehicles involves a serious risk to life when it is done without necessary preparation.

At the same time, out of the remaining two-thirds of workshops that currently do not repair hybrid vehicles, almost 70% do not even plan to engage in specialised training.



## Podsumowanie

Pomimo obserwowanej w I półroczu 2021 r. kolejnej fali pandemii producenci motoryzacyjni osiągnęli dobre wyniki, w szczególności w segmencie niezależnego rynku motoryzacyjnego. Sytuacja w branży zdaje się powracać na przedpandemiczne tory, pomimo napotykanego problemów, a prognozy są optymistyczne. Obraz ten może wkrótce zweryfikować kolejna, czwarta już fala pandemii, w związku z którą spodziewane jest przywracanie obostrzeń, co niestety już teraz negatywnie odbija się na nastrojach przedsiębiorców.

Oprócz tego przed branżą wiele wyzwań niezwiązanych z pandemią, z którymi muszą zmierzyć się firmy. Jednym z głównych są niedobory surowców i komponentów oraz ambitna polityka klimatyczna UE. Zaprezentowany pakiet Fit for 55 – choć jest to póki co propozycja Komisji, nad którą pochyli się Parlament UE oraz Rada – już obecnie budzi niepokój branży motoryzacyjnej. Na stole mamy bowiem postulat zmian, który de facto oznacza pojawienie się perspektywy „śmierci” silników spalinowych. A na technologiach z tym związanych oparta jest w dużej mierze polska motoryzacja.

Także przed decydentami trudne lata, w których będą się ważyć istotne wyzwania klimatyczne, mogące rodzić negatywne skutki społeczno-gospodarcze. Konsekwencje dziś podejmowanych decyzji pozostaną z nami z pewnością na lata.

## Summary

Despite another wave of the pandemic observed in the first half of 2021, automotive suppliers performed well, particularly in the IAM market segment. The situation in the industry seems to be back on the pre-pandemic track, despite the challenges encountered, and the outlook is optimistic. This picture may soon be affected by the next, fourth wave of the pandemic, in connection with which restrictions are expected to be reinstated, which unfortunately already now is having a negative impact on business sentiment.

In addition, there are many non-pandemic challenges facing the industry. One of the main issues is the shortage of raw materials and components and the ambitious EU climate policy. The presented Fit for 55 package - although it is only a Commission proposal, on which the EU Parliament and the Council will still deliberate - is already causing concern in the automotive industry. This is because what we have on the table now is a proposal for change that in fact means the prospective death of internal combustion engines. And Poland's automotive industry is largely based on related technologies.

There are also difficult years ahead for decision-makers, in which important climate challenges will be weighed up, with potentially negative socio-economic consequences. The consequences of decisions taken today will certainly remain with us for years to come.



## Autorzy barometru:

### **Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych**

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warszawa

Więcej informacji:

**Tomasz Bęben**, dyrektor zarządzający SDCM

e-mail: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

### **Grupa MotoFocus**

Więcej informacji:

**Alfred Franke**, prezes Grupy MotoFocus.pl

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

tel.: +48 22 773 00 18

### **SDCM – Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych**

– to polski głos branży motoryzacyjnej. To 164 największych graczy Przemysłu i Rynku części motoryzacyjnych, Członków SDCM, reprezentujących interesy przemysłu, handlu i usług o wartości blisko 140 mld złotych rocznie, tworzących ponad 330 000 miejsc pracy. SDCM należy do największych organizacji europejskich takich jak: CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych) i FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych). Stowarzyszenie zrzesza i reprezentuje międzynarodowe przedsiębiorstwa działające w przemyśle motoryzacyjnym, inwestujące w Polsce setki milionów złotych, takie jak Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, ale również wielu krajowych producentów jak np.: Wuzetem, Asmet czy Tomex. Członkowie SDCM to także najwięksi dystrybutorzy części zamiennych: Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska i wiele innych, jak również sieci warsztatowe zrzeszające łącznie ponad 5000 warsztatów.

**Grupa MotoFocus** to specjalistyczne portale informacyjne skierowane do profesjonalistów z branży motoryzacyjnej w sektorze samochodów osobowych i ciężarowych. Od 18 lat przekazuje unikatową wiedzę branżową poprzez profesjonalną, rzetelną i szybką komunikację. Z ogromną skutecznością dociera do ponad 300-tysięcznej bazy odbiorców na 10 rynkach Europy Centralnej.

## Study authors:

### **SDCM – Association of Automotive Parts Distributors and Producers**

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warsaw

For more information please contact:

**Tomasz Bęben**, Managing Director, SDCM,

email: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

### **MotoFocus Group**

For more information please contact:

**Alfred Franke**, President of MotoFocus Group,

email: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

tel.: +48 22 773 00 18

### **SDCM – Association of Automotive Parts Distributors and Producers**

– is the Polish voice of the automotive industry. It associates 164 major players of the auto parts industry and market, SDCM Members, representing the interests of the industry, market and services with a value of nearly PLN 140 billion annually, creating over 330,000 jobs. SDCM belongs to the largest European organisations such as CLEPA (European Association of Automotive Suppliers) and FIGIEFA (International Federation of Independent Automotive Distributors). The association brings together and represents international companies operating in the automotive industry, investing in Poland hundreds of millions of zlotys, such as Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, but also many domestic manufacturers such as Wuzetem, Asmet or Tomex. SDCM members are also the biggest spare parts distributors, such as Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska, and many others, as well as workshop networks associating over 5,000 auto repair shops in total.

**The MotoFocus Group** is a specialised information website addressed to automotive professionals from the automobile and truck sector. For 18 years, it has been providing unique insight into the industry through professional, reliable and fast communication. With great proficiency, it reaches over 300,000 recipients on 10 markets of Central Europe.

## Autorzy barometru:

### Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa

Więcej informacji:

**Martyna Dziubak**, dyrektor ds. sektora motoryzacyjnego i TSL

e-mail: [martyna.dziubak@santander.pl](mailto:martyna.dziubak@santander.pl)

tel.: +48 727 570 319

**Radosław Pelc**, analityk sektorowy,

e-mail: [radoslaw.pelc@santander.pl](mailto:radoslaw.pelc@santander.pl)

tel.: +48 887 845 708

**Santander Bank Polska** jest częścią największej grupy finansowej w strefie euro i jednej z największych instytucji finansowych na świecie. Grupa obsługuje 148 mln klientów w 10 geografiach i zarządza aktywami o wartości 1508 mld euro. Santander Bank Polska oferuje nowoczesne rozwiązania finansowe dla osób indywidualnych, mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz polskich i międzynarodowych korporacji. Jest jednym z liderów rynku w zakresie wykorzystania nowoczesnych technologii w usługach bankowych, konsekwentnie budując swoją markę zgodnie ze strategicznym celem osiągnięcia pozycji najlepszego banku dla klienta. Priorytetem Santander Bank Polska jest satysfakcja i lojalność klientów, dlatego Bank regularnie wprowadza do oferty innowacyjne funkcjonalności, które pomagają dbać o finanse osobiste oraz efektywnie zarządzać finansami firmowymi. Santander Bank Polska oferuje m.in. fundusze inwestycyjne, usługi maklerskie, ubezpieczenia, leasing oraz faktoring.

## Study authors:

### Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warsaw

For more information please contact:

**Martyna Dziubak**, Head of Logistics and Automotive Sector,

email: [martyna.dziubak@santander.pl](mailto:martyna.dziubak@santander.pl)

tel.: +48 727 570 319

**Radosław Pelc**, Sector Analyst,

email: [radoslaw.pelc@santander.pl](mailto:radoslaw.pelc@santander.pl)

tel.: +48 887 845 708

**Santander Bank Polska** is part of the largest financial group in Europe and one of the largest financial institutions in the world. Santander Group serves 148 million clients in 10 major markets in the world and manages assets worth EUR 1,508bn. Santander Bank Polska offers state-of-the-art financial solutions to personal customers, micro, small and medium enterprises, and domestic and international corporations. It is one of the leaders in terms of the use of modern technologies in banking, consistently developing its brand in line with its strategic goal to achieve the position of the best bank for customers. Loyalty and satisfaction of its customers are the priorities for Santander Bank Polska. With this in mind, the Bank regularly implements innovative functionalities to help clients manage their personal and business finances effectively. Santander Bank Polska Group companies offer investment funds, brokerage services, insurance, leasing, and factoring.

