

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po IV kwartale 2021 r. i prognozy
„Kierunek elektromobilność”

Automotive industry, trade and services

Summary of the situation after
Q4 2021 and forecasts
“Towards electromobility”



Metodologia i cel badania



Blisko 250 respondentów



3 grupy podmiotów – producenci części tworzący polski przemysł motoryzacyjny, dystrybutorzy części motoryzacyjnych, warsztaty motoryzacyjne



Pytania zamknięte jednokrotnego oraz wielokrotnego wyboru



Badanie internetowe przeprowadzone w styczniu 2022 r. przez MotoFocus.pl we współpracy z SDCM i Santander Bank Polska



CEL: ocena sytuacji branży po czwartym kwartale 2021 r.

Study methodology and objective



Nearly than 250 respondents



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



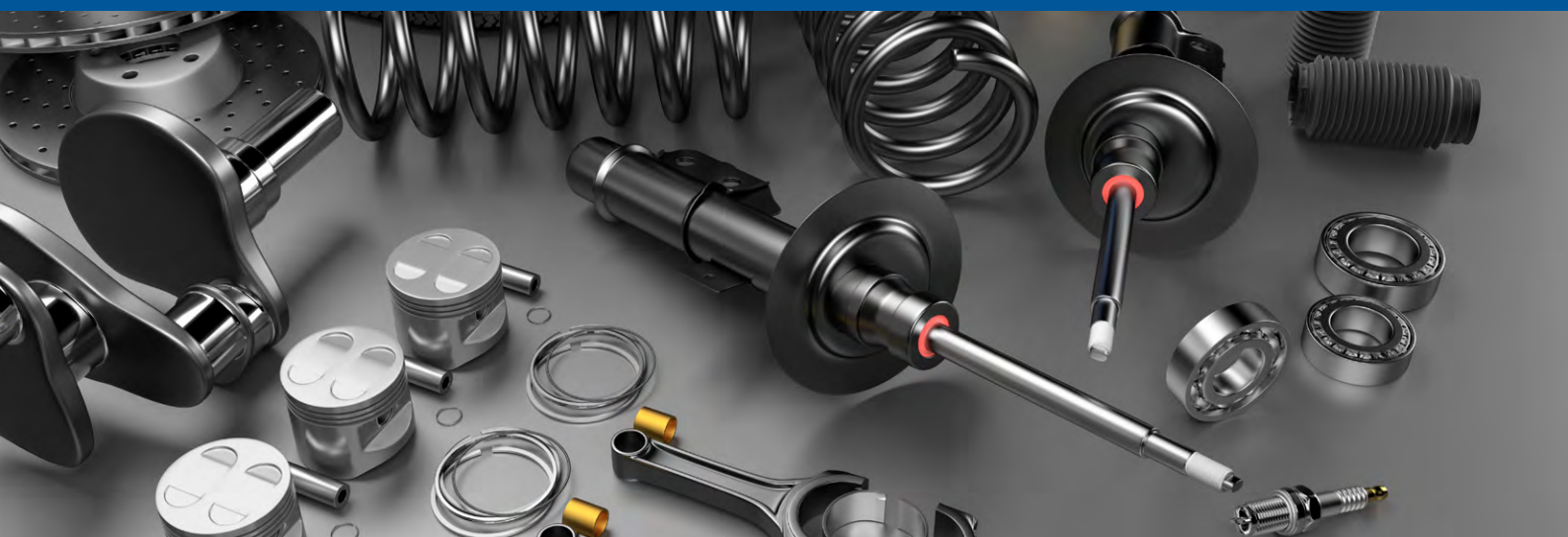
Single-choice and multiple-choice closed questions



Online survey conducted in January 2022 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 Q4 2021



Spis treści

Metodologia i cel badania	2
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE	6
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	13
Warsztaty motoryzacyjne	16
Podsumowanie	20
Autorzy barometru	21

Table of contents

Study methodology and objective	2
Introduction	4
Automotive – IAM and OEM manufacturers	6
Automotive parts distributors	13
Automotive repair workshops	16
Summary	20
Study authors	21

Legenda:

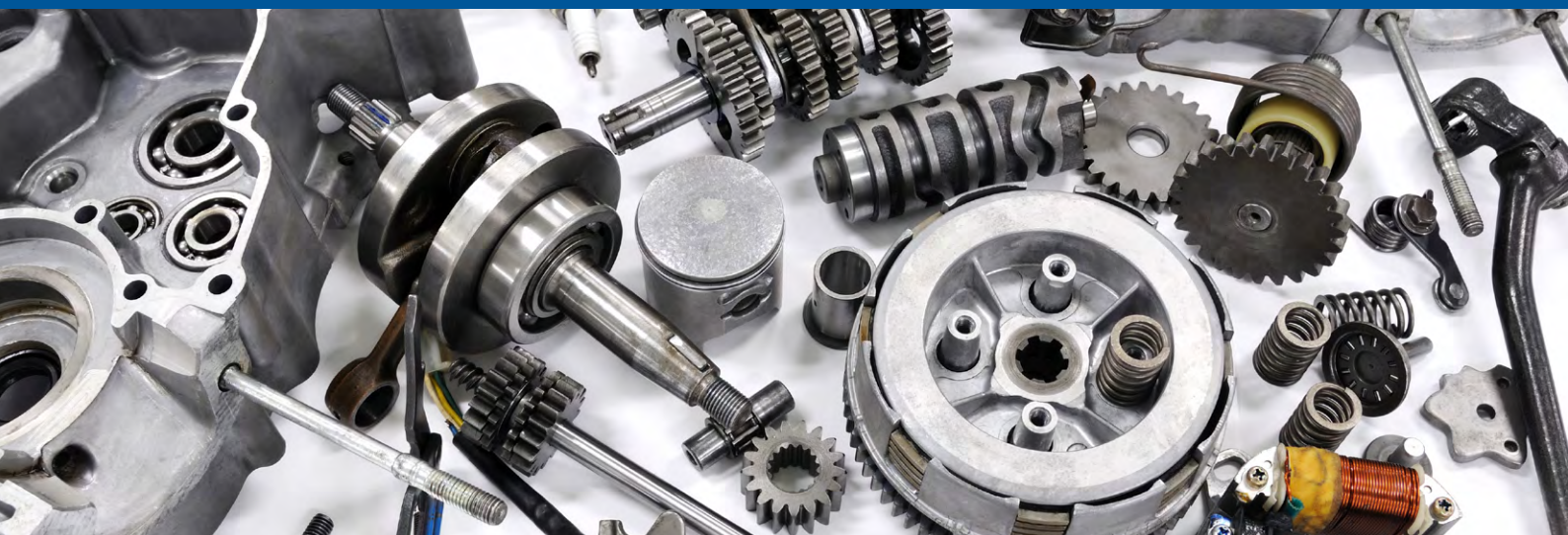
Producenci OE: producenci części motoryzacyjnych, którzy w większym stopniu związani są z dostawami na pierwszy montaż samochodów.

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

Rok 2021 był kolejnym okresem wyzwań dla motoryzacji. Zapoczątkowane w 2020 roku problemy w łańcuchu dostaw w roku 2021 uległy nasileniu. Systematycznie brakowało półprzewodników, ale też surowców i innych komponentów do produkcji, czemu towarzyszyła nasilająca się presja kosztowa. Poszczególne segmenty sektora motoryzacyjnego notowały jednak zróżnicowane wyniki. W trakcie pandemii dobrze radzą sobie dystrybutorzy i producenci części skupieni na dostarczaniu części na aftermarket, notując wzrosty nawet w odniesieniu do czasów „przedpandemicznych”. Rynek ten co prawda uległ zachwianiu w pierwszej połowie 2020 roku, jednak firmy szybko nauczyły się skutecznie funkcjonować w nowych warunkach. Istotny wpływ na wyniki tej gałęzi motoryzacji miała także niższa podaż nowych pojazdów. Serwisowanie i naprawy dotychczas wykorzystywanych samochodów przyczyniły się do zwiększenia obrotów na rynku wtórnym.

Niestety wstrzymywana przez producentów pojazdów praca fabryk na skutek niskiej dostępności materiałów do produkcji nadal ograniczała działalność producentów części dostarczających elementy do ich produkcji. Największe problemy z zapewnieniem ciągłości produkcji powodowały dostawy półprzewodników, które wytwarzane są głównie w Azji i ich dostawy do Europy docierały z gigantycznymi opóźnieniami. W konsekwencji w 2021 roku wyprodukowano znacznie mniej pojazdów niż pierwotnie planowano. Producenci części na pierwszy montaż sprzedali więc w efekcie mniej swoich produktów, co przełożyło się na ich słabe wyniki operacyjne i finansowe.

W 2021 roku notowaliśmy w Europie przypadki sytuacji, w których producenci części byli zmuszeni do zamykania swoich fabryk. Ryzyko to pozostanie istotne również w 2022 roku, gdyż kolejna fala pandemii przetacza się właśnie przez Europę i świat, a gospodarki notują rekordowe poziomy inflacji. W Polsce mamy duże zamieszanie w związku z wprowadzeniem Polskiego Ładu i ogromnymi podwyżkami, na przykład cen energii czy gazu, co wymiennie wpłynie na wyniki sektora motoryzacyjnego, a zwłaszcza najmniejszych podmiotów.

Introduction

2021 was another challenging year for the automotive sector. The problems in the supply chain that emerged in 2020 intensified in 2021. The systematic lack of semi-conductors, along with raw materials and other components for production was observed, accompanied by the increasing cost pressure. Particular automotive sector segments noted varied results, however. Spare parts distributors and IAM parts producers are doing well during the pandemic, recording increases even when compared to the pre-pandemic times. This segment tilted a little bit in the first half of 2020, however these companies quickly learned how to operate in new conditions. The lower supply of new vehicles also significantly affected the results of this branch of the automotive sector. Servicing and repair of the vehicles in use also added to the increase in the turnover on the aftermarket.

Unfortunately the downtime in the vehicle manufacturers' plants caused by low availability of production materials still hindered the operation of manufacturers of first assembly parts. The largest problems in ensuring the continuity of production were caused by the supply of semi-conductors, which are manufactured mainly in Asia and thus their deliveries to Europe were considerably delayed. As a result in 2021 less vehicles were produced than it was planned. First assembly parts suppliers thus sold less of their products, which translated into their poor operating and financial results.

In 2021 we encountered in Europe situations when parts manufacturers were forced to close their plants. This risk will remain significant also in 2022, since a subsequent wave of the pandemic sweeps across Europe and the world, and the economies are recording the peak of inflation levels. In Poland there is a big confusion related to the introduction of the Polish Deal and enormous increases in e.g. electricity or gas prices, which will have a measurable impact on the results of the automotive sector, especially the smallest entities.





W słowie wstępnym do ostatniego raportu mówiłem o rozpędzającej się czwartej fali pandemii. W momencie wypowiedzania tych słów jesteśmy w Polsce przed szczytem piątej fali, a prognozy Ministerstwa Zdrowia są najbardziej pesymistyczne od początku pandemii w związku z kolejnym, najbardziej zaraźliwym jak dotąd wariantem wirusa – Omikronem. Do listy czekających całą gospodarkę problemów dochodzi zawirowanie z Polskim Ładem, inflacją, podwyżkami cen paliw, gazu, energii elektrycznej oraz wiele innych rzeczy, jak oczekiwania wzrostu płac ze strony pracowników, które to będą miały wpływ na przedsiębiorców z branży motoryzacyjnej, ale także finalnie na konsumentów. Można spodziewać się w związku z tym niższego zainteresowania nowymi pojazdami, co niestety pogłębi problemy producentów dostarczających na pierwszy montaż. Zwiększa się niepewność w kwestii zamówień, co wskazywali paneliści jednej z sesji zorganizowanego niedawno przez SDCM XVI Kongresu Przemysłu i Rynku Motoryzacyjnego.

Jak pamiętamy z poprzednio zebranych danych, w lepszej sytuacji znajdowały się firmy działające na rynku wtórnym. Obserwujemy po analizie obecnie zebranych danych, że nie uległo to zmianie. Jednak trudne pandemicznie i gospodarczo czasy mogą wpłynąć na te wyniki. Klienci mogą wręcz dokonywać jedynie niezbędnych napraw czekając z mniej palącymi na „lepsze” czasy. Prognozy te będą wkrótce weryfikowane i będziemy mogli odnieść się do nich w kolejnym barometrze.

Do tego wszystkiego dochodzą kwestie regulacyjne, pakiet FitFor55, który będzie od firm z naszej branży wymagał ponoszenia kosztów transformacji. W języku angielskim mamy pojęcie tzw. perfect storm na określenie złej sytuacji, na którą nałożyły się różne okoliczności i w mojej ocenie taka kombinacja czynników, która mocno negatywnie wpłynie na motoryzację, właśnie się tworzy.

Tomasz Bęben,
dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów
i Producentów Części Motoryzacyjnych

In the foreword to the last report I mentioned the accelerating fourth wave of the pandemic. Now we are ahead of the fifth wave peak in Poland and the forecasts of the Ministry of Health are the most pessimistic since the beginning of the pandemic, due to the new, the most infectious so far Omicron variant. The whole list of the problems the economy is facing is now supplemented by the confusion caused by the Polish Deal, inflation, increase in the prices of fuels, gas, electricity and many others, like the expectations of an increase in wages on the part of employees, which will have an impact on the entrepreneurs from the automotive sector, and ultimately on the consumers. We may thus expect lower interest in the new vehicles, which will unfortunately aggravate the problems of first assembly parts suppliers. The uncertainty as to the orders is also increasing, which was indicated by the speakers on one of the debates during the 16th Congress of the Automotive Industry and Market organised recently by SDCM.

As we recall from the previously collected data, IAM companies were doing better. After analysing the current results, we observe that this has not changed. However, difficult pandemic and economic times may affect these results. The customers may in fact only make the necessary repairs and servicing, putting the less urgent ones aside for the time being. These forecasts will be soon verified and we'll be able to comment on them in the next report.

The regulatory issues, including FitFor55 package, which will force our companies to incur the transformation costs, also add to that. In English there is a term „perfect storm”, which describes a bad situation caused by the combination of unfavourable circumstances and in my opinion, such combination of factors that will negatively affect the automotive, is currently emerging.

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

Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE

W porównaniu do 2020 roku wzrost przychodów w 2021 roku zanotowało 90,6% producentów części z segmentu IAM.

IAM

Przychody firmy w 2021 r. w porównaniu do 2020 r.:	%
wzrosty powyżej 15%	62,4
wzrosty 10% do 15%	18,8
wzrosty 0 do 10%	9,4
nie zmieniły się	3,1
spadły	6,3

Źródło: MotoFocus.pl

Zmiana produkcji producentów OE w stosunku do analogicznego okresu wygląda następująco:

OE

Zmiana wielkości produkcji w 2021 r. w porównaniu do 2020 r.:	%
wzrosła powyżej 10%	26,1
wzrosła 0 do 10%	39,2
pozostała bez zmian	4,3
spadła 0 do 10%	17,4
spadła o więcej niż 10%	13,0

Źródło: MotoFocus.pl

Wyniki te po raz kolejny wykazały lepszą sytuację w segmencie IAM w porównaniu z producentami na pierwszy montaż. Odsetek producentów OE wskazujących na wzrost wielkości produkcji w 2021 r. w porównaniu do 2020 roku wyniósł 65,3%, czyli był znacznie niższy niż ten obserwowany wśród producentów IAM. Należy tu wspomnieć, że wzrost ten liczony jest od niskiej bazowej wartości wynikającej z załamania produkcji po nastaniu pandemii i wcale nie oznacza, że firmy przekroczyły poziomy lub powróciły do wcześniejszych poziomów produkcji. Jednocześnie w analizowanym okresie spadek zanotowała prawie 1/3 producentów OE, podczas gdy spadek przychodów zanotowało jedynie 6,3% producentów IAM.

Automotive – IAM and OEM manufacturers

In comparison to 2020, the increase in revenues in 2021 was recorded by 90.6% of IAM parts producers.

IAM

Revenues in 2021 compared to 2020:	%
increase over 15%	62.4
increase 10–15%	18.8
increase 0–10%	9.4
unchanged	3.1
decline	6.3

Source: MotoFocus.pl

The change in production of OE manufacturers in comparison to the corresponding period is the following:

OE

Production in 2021 in comparison to 2020:	%
increase over 10%	26.1
increase 0–10%	39.2
unchanged	4.3
decline 0–10%	17.4
decline over 10%	13.0

Source: MotoFocus.pl

These results again proved the better situation in the IAM segment in comparison to the first assembly parts producers. The percentage of OE manufacturers indicating the increase in production in 2021 when compared to 2020 amounted to 65.3%, i.e. was significantly lower than the one observed among IAM manufacturers. It should be noted here, that this increase is calculated from the baseline resulting from the collapse in the production after the advent of the pandemic and doesn't mean that the companies exceeded or reverted to the previous levels of production. At the same time, in the analysed period the decrease was noted by nearly 1/3 of the OE manufacturers, whereas the decrease in revenues among IAM producers was reported by only 6.3% of respondents.

Patrząc na wskazania dotyczące prognoz dla I kwartału 2022 r. widać, że w obu grupach panuje optymizm, szczególnie w segmencie OE, biorąc pod uwagę wciąż trudną sytuację w łańcuchach dostaw.

IAM

Prognozowana zmiana przychodów w I kw. 2022 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r.:	%
wzrost powyżej 15%	15,6
wzrost 10 do 15%	9,4
wzrost 0 do 10%	53,1
brak zmian	12,5
spadek	9,4

Źródło: MotoFocus.pl

OE

Prognozowana zmiana produkcji w I kw. 2022 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r.:	%
wzrost powyżej 10%	30,4
wzrost 0 do 10%	34,9
bez zmian	21,7
spadek 0 do 10%	13,0
spadek o więcej niż 10%	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Wzrostów w I kwartale 2022 roku spodziewa się aż 78,1% producentów, dla których główny rynek zbytu stanowi aftermarket, oraz prawie 2/3 producentów OE (65,3%). W odpowiedziach badanych producentów OE zauważyć należy znaczny odsetek respondentów, którzy nie przewidują zmian w produkcji. Mając na uwadze, że ponad 30% z nich zanotowało w 2021 r. spadki produkcji, znaczny odsetek firm, dla których wielkość produkcji się nie zmienia, niekoniecznie oznacza dobrą informację.

Motorem wzrostu polskiej motoryzacji jest w dużej mierze eksport. Ponad 1/3 eksportu produkowanych w kraju części i komponentów motoryzacyjnych (nie licząc baterii) trafia na rynek niemiecki. Potwierdzają to dane zebrane w badaniu. Niemal 3/4 producentów wskazało ten kraj jako jeden z dwóch najważniejszych odbiorców ich wyrobów. Drugi rynek najczęściej wskazywany przez niemal 1/4 producentów to Czechy. Warto dodać, że tam bardziej zaangażowani są producenci pierwszomontażowi niż ci, którzy specjalizują się w aftermarkecie. Ponadto warto zauważyć, że aż 1/3

Looking at the indications concerning the forecasts for Q1 2022 it may be observed that both groups are optimistic, especially OE manufacturers, taking into consideration the still difficult situation in supply chains.

IAM

Forecasted change in revenues in Q1 2022 compared to the corresponding period in 2021:	%
increase over 15%	15.6
increase 10–15%	9.4
increase 0–10%	53.1
no change	12.5
decrease	9.4

Source: MotoFocus.pl

OE

Forecasted change in revenues in Q1 2022 compared to the corresponding period in 2021:	%
increase over 10%	30.4
increase 0–10%	34.9
no change	21.7
decrease 0–10%	13.0
decrease over 10%	0.0

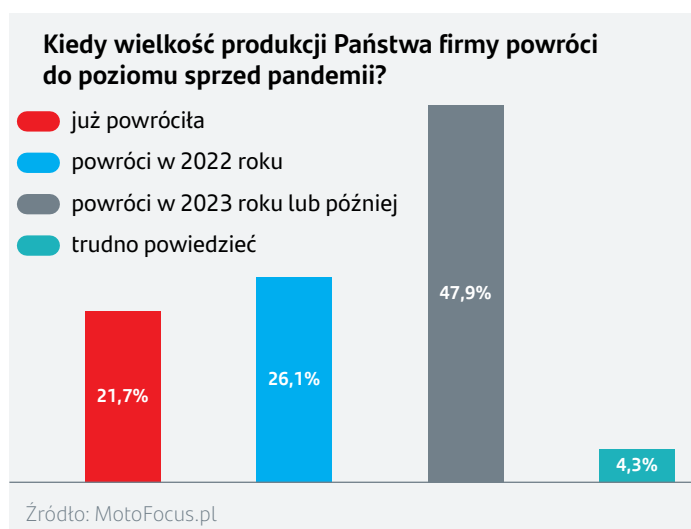
Source: MotoFocus.pl

78.1% of IAM producers and nearly 2/3 of OE producers (65.3%) is expecting the increase in revenues in Q1 2022. When analysing the responses of OE manufacturers one may observe that there is a significant percentage of companies that do not forecast changes in production. Bearing in mind that over 30% of them recorded decreases in production in 2021, the significant number of companies not foreseeing the increase in production is not good news.

Exports is the main trigger of the development of the Polish automotive sector. Over 1/3 of the exports of parts and components manufactured in Poland (apart from batteries) goes to Germany. This is confirmed by the research results. Nearly 3/4 of producers indicated this country as being one of the two most important recipients of their goods. Second most popular market chosen by nearly 1/4 of producers is Czech Republic. Needless to say, this is the market with the largest involvement of first assembly parts producers. It should be also noted that 1/3 of producers indicated other, less evident exports markets apart from the leading importers of parts produced in

producentów wskazała na inne mniej oczywiste rynki eksportowe spoza czołowych importerów produkowanych w Polsce części, do których zalicza się poza wcześniej wymienionymi także Wielka Brytania, Słowacja czy Włochy. To świadczy o niezwykłym rozproszeniu rynków eksportu dla producentów działających w Polsce.

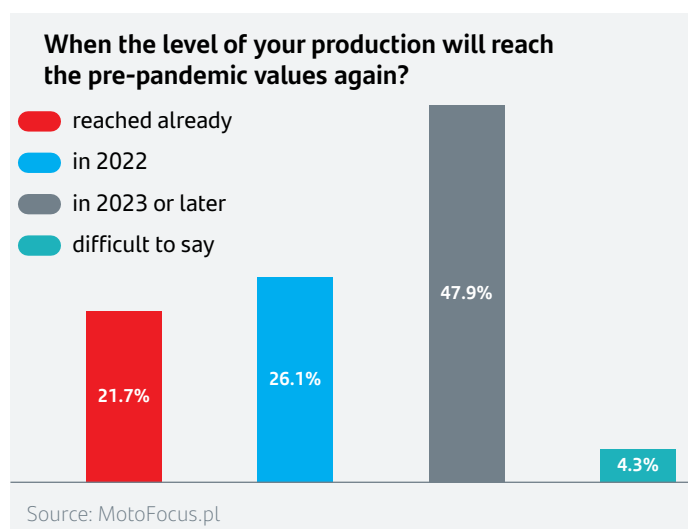
Z uwagi na potwierdzany od dawna fakt trudniejszej sytuacji segmentu OE postanowiliśmy zapytać przedstawicieli tych producentów o ich prognozy dotyczące powrotu produkcji do wartości sprzed pandemii. Tutaj obraz kształtuje się mniej optymistycznie. Prawie połowa (47,9%) respondentów uważa, że ten rok nie pozwoli na powrót do wielkości produkcji notowanych w 2019 roku i wcześniej. Szukając pozytywów warto zwrócić uwagę na fakt, że w tej dotkniętej pandemią grupie jest grono firm (21,7%), które już odrobiły straty i powróciły do sytuacji sprzed pandemii. Z kolei 26,1% respondentów wierzy, że sytuacja wróci do normy w bieżącym roku.



Natomiast na obawy o przyszłe wyniki wpływają dodatkowo rosnące koszty. Największym wyzwaniem zarówno dla producentów IAM jak i OE jest wzrost cen surowców i komponentów do produkcji. Na drugim miejscu obydwie grupy wskazały wzrost kosztów energii. Znacznie mniej respondentów niż w poprzednich latach podkreślało koszty pracownicze. Choć w tym momencie to relatywnie mniejsze zagrożenie, można spodziewać się, że także one będą stanowiły wyzwanie dla niejednej firmy. Branża motoryzacyjna zatrudnia w dużej mierze wysoko wykwalifikowanych i opłacanych pracowników. Przez wprowadzany od 2022 roku Polski Ład negatywnie dotkniętych zostanie wielu pracowników branży i trudno zakładać, że nie zwrócą się oni o rekompensatę do swojego pracodawcy, zwłaszcza przy jednocześnie rosnących kosztach utrzymania wynikających z wysokiej inflacji.

Poland, including (apart from those mentioned above) also UK, Slovakia or Italy. This proves the remarkable dispersion of the exports markets for the manufacturers operating in Poland.

Due to the fact that OE segment is in a more difficult situation, we decided to ask the representatives of these producers about their forecasts concerning the return of production level to the pre-pandemic value. The forecasts are less optimistic. Nearly half of the respondents (47.9%) thinks that this year will not enable the return of production to the levels presented in 2019 and before. Looking for positive aspects, it's worth paying attention to the fact that in this group affected by the pandemic there is a number of companies (21.7%) which already recovered and returned to the pre-pandemic levels. What's more, 26.1% of the respondents believes that the situation will return to normal this year.



Concerns about future results are additionally affected by the increasing costs. The increase in prices of raw materials and components is the main challenge both for IAM and OE producers. On the second place both groups indicated the increasing cost of electricity. A lot less respondents than in previous years highlighted the labour costs. Even though now it is a relatively lesser threat, we may expect that these costs will be challenging for many companies. The automotive sector employs largely highly qualified and highly paid employers. Due to the Polish Deal introduced as of 2022, many people employed in the automotive sector will be negatively affected by the Deal and it is difficult not to assume that they will turn to their employers for compensation, especially when the costs of living are also increasing due to high inflation.

IAM i OE

Wzrost których z kosztów w 2022 roku traktujecie Państwo jako jedno z największych wyzwań dla firmy?	Średnia %
wzrost kosztów energii elektrycznej i ciepłej	28,3
wzrost kosztów surowców i komponentów do produkcji	53,7
wzrost kosztów pracowniczych	9,6
wzrost kosztów transportu	8,4

Źródło: MotoFocus.pl

Jak wspomnieliśmy w słowie wstępnym, ogromnym wyzwaniem dla branży motoryzacyjnej jest także nowa polityka klimatyczna Unii Europejskiej, w tym pakiet Fit For 55. Obecne propozycje faworyzują jeden napęd – elektryczny. Dla tradycyjnej motoryzacji i firm skupionych wokół technologii silnika spalinowego rodzi to konieczność podejmowania zdecydowanych działań, jak na przykład dywersyfikacja oferty. Najwięksi na świecie producenci części motoryzacyjnych już od dawna aktywnie włączają się w ten trend stopniowo zmniejszając w całości produkcji udział części znajdujących zastosowanie tylko w pojazdach z napędem spalinowym. Zabezpieczy je to przed najbardziej drastycznymi scenariuszami. Mniejsze firmy, w tym także polscy producenci, których te zmiany najmocniej dotkną, pomimo nieporównywalnie mniejszych możliwości finansowych, także powinni jak najszybciej zastanowić się nad tego rodzaju działaniem.

Procent produkowanych przez Państwa części, które nie znajdują zastosowania w pojazdach całkowicie elektrycznych:	IAM %	OE %
0 do 5%	40,6	30,5
5 do 25%	12,5	21,7
25 do 50%	18,8	4,3
50 do 75%	3,1	17,4
75 do 100%	25,0	26,1

Źródło: MotoFocus.pl

Zagrożenie związane z nienadążaniem lub zupełnym brakiem możliwości dostosowania do zmiany technologicznej wydaje się być całkiem poważne, gdyż dotyczy znacznej części produkcji części zlokalizowanej w Polsce. 1/4 respondentów z obu grup wskazała, że większość z oferowanych przez nich części i komponentów (od 75 do 100%) nie znajdzie zastosowania w pojazdach całkowicie elektrycznych. Szczególnie dotknęci

IAM and OE

The increase of which costs in 2022 will be the most challenging to your company?	Average %
increase in electricity and heating costs	28.3
increase in the cost of raw materials and components	53.7
increase in labour costs	9.6
increase in transportation costs	8.4

Source: MotoFocus.pl

As mentioned in the foreword, the new EU climate policy, including the FitFor55 package, is a huge challenge for the automotive sector. The current proposals favour only one drive – electric one. For the traditional automotive industry and the companies focused on the combustion engine technology this requires decisive action, like offer diversification. The largest worldwide spare parts manufacturers already involve themselves in this trend gradually decreasing the share of parts exclusive for combustion engine vehicles in the whole production volume. This will prepare them for the most drastic scenarios. Smaller companies, including Polish manufacturers, who will be the most affected by these changes, should also consider undertaking such measures, despite the incomparably smaller financial possibilities.

Percentage of your products that will not apply to fully electric vehicles:	IAM %	OE %
0–5%	40.6	30.5
5–25%	12.5	21.7
25–50%	18.8	4.3
50–75%	3.1	17.4
75–100%	25.0	26.1

Source: MotoFocus.pl

The threat connected with not following or lacking the possibility to adapt to technological change seems quite serious, since it pertains to the significant part of parts production in Poland. 1/4 of respondents in both groups indicated that the majority of parts and components they offer (75–100%) will not apply to fully electric vehicles. OE manufacturers that do not offer first assembly parts for electric vehicles and will not change their

będą producenci OE, którzy nie mają oferty na pierwszy montaż do pojazdów elektrycznych i nie zmieniają swojej strategii.

Przewidywany przez IAM powolny rozwój elektromobilności może powodować u nich znaczne ograniczenie lub wręcz brak podejmowania działań dostosowawczych. Aż 3/4 przedstawicieli rynku wtórnego, a więc nie tylko producentów IAM, ale także dystrybutorów i warsztatów, wskazywało, że udział pojazdów elektrycznych w polskim parku samochodowym nie przekroczy 20%.

Udział w polskim parku samochodowym pojazdów całkowicie elektrycznych i hybryd typu plug-in w perspektywie 10 lat:	Średnia w % dla producentów IAM, warsztatów, a także dystrybutorów
mniej niż 10%	35,4
od 10% do 20%	40,7
od 20% do 30%	12,1
powyżej 30%	11,8

Źródło: MotoFocus.pl

Według danych Cambridge Econometrics najbardziej prawdopodobny scenariusz to udział pojazdów elektrycznych, w tym hybrydowych typu plug-in, w parku samochodowym Polski w perspektywie 10 lat na poziomie blisko 25%. To pokazuje, że większość firm działających na rynku IAM niedoszacowuje spodziewanych zmian, gdyż jedynie 1/4 badanych przewiduje, iż udział tych pojazdów wyniesie powyżej 20%.

Firmy z branży motoryzacyjnej podejmują działania w kierunku realizacji założeń polityki zrównoważonego rozwoju. Trend ten wynika nie tylko z przepisów, które niebawem mogą się zaostrzyć i objąć także mniejsze podmioty, ale również ze zmian społecznych. W efekcie inicjatywy w tym kierunku są także oddolne, podejmowane przez firmy w odpowiedzi na rosnące w tym obszarze oczekiwania coraz bardziej świadomych ekologicznie konsumentów.

strategy, will be particularly affected. The slow development of electromobility forecasted by IAM may cause significant restriction or lack of adaptive activities among aftermarket players. As much as 3/4 of aftermarket actors, i.e. not only IAM producers, but also parts distributors and garages, indicated that the share of electric vehicles in the Polish car park will not exceed 20%.

The share of fully electric vehicles and plug-in hybrids in the Polish car park in the next 10 years:	Average % for IAM producers, garages and parts distributors
less than 10%	35.4
10–20%	40.7
20–30%	12.1
over 30%	11.8

Source: MotoFocus.pl

According to Cambridge Econometrics, the most probable scenario is the share of electric vehicles, including plug-in hybrids, in the Polish car park on the level near to 25% in the next 10 years. This shows that the majority of companies operating on the aftermarket underestimates the expected changes, since only 1/4 of the respondents forecasts that the share of these vehicles will be more than 20%.

Automotive companies undertake activities towards the implementation of the sustainable development policy assumptions. This trend is not only the result of the regulations which may soon become more restrictive and apply to smaller entities, but also as a result of social changes. In effect, the initiatives in this direction are also bottom-up ones and are undertaken by companies in response to the growing expectations of the more and more ecologically aware consumers.



Czy w roku 2022 firma planuje działania na rzecz „zrównoważonego rozwoju” (sustainability)?	Średnia w % dla dystrybutorów i producentów IAM oraz OE
tak - planujemy zwiększyć zaangażowanie w ten obszar	34,1
zaangażowanie pozostanie bez zmian	33,4
zaangażowanie w tym obszarze zmniejszy się	2,8
firma nie planuje takich działań w najbliższym roku	12,9
trudno powiedzieć	16,8

Źródło: MotoFocus.pl

Ze średniej dla trzech grup (dystrybutorzy, producenci IAM oraz producenci OE) wynika, że największy odsetek firm (34,1%) zamierza zwiększyć zaangażowanie w obszarze „sustainability”. Największe zaangażowanie deklarują producenci OE. Wynika to z faktu, że ich kontrahenci, a więc producenci samochodów, wymagają od dostawców deklaracji śladu węglowego, i to często w całym łańcuchu dostaw.

Does your company plan actions towards sustainability in 2022?	Average % for distributors and IAM and OE manufacturers
yes – we plan to increase involvement in this domain	34.1
involvement will remain the same	33.4
involvement in this domain will decrease	2.8
the company doesn't plan such actions this year	12.9
difficult to say	16.8

Source: MotoFocus.pl

The average for the three groups (distributors, IAM producers and OE producers) indicated that the largest group of companies (34.1%) plans to involve more in the domain of sustainability. The largest involvement is declared by OE manufacturers. Which is a result of the fact that their contractors, i.e. vehicle manufacturers, require the carbon footprint declaration from their suppliers, very often in the whole supply chain.





Choć popyt na samochody może nieco słabnąć z uwagi m.in. na rozwój pandemii i jej skutki czy inflację, to jednak wciąż pozostaje wysoki. Wszystko wskazuje na to, że nadal największym ograniczeniem powrotu wolumenów produkcji i sprzedaży pojazdów do poziomów sprzed pandemii będą zaburzenia w łańcuchach dostaw.

Dostępność niektórych typów półprzewodników dla motoryzacji istotnie wzrośnie dopiero po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych. Należy jednak wziąć pod uwagę, że większość realizowanych i zapowiadanych nowych projektów nie dotyczy Europy, do tego większość budowanych obecnie fabryk nie będzie instalowała sprzętu do 2023 r. W międzyczasie powrót do regularnych dostaw jest spodziewany najwcześniej od drugiej połowy 2022 roku. Dostępność będzie zależała od szeregu czynników, m.in. ograniczeń produkcyjnych na skutek pandemii w postaci zachorowalności lub lockdownów w poszczególnych krajach, dalszej realizacji strategii budowania dużych zapasów półprzewodników przez producentów z różnych branż, płynności logistyki międzykontynentalnej czy dostępności surowców.

Problem dotyczy jednak także wielu innych surowców i komponentów, których dostępność jest niska ze względu m.in. długie procesy ponownego uruchamiania mocy produkcyjnych, konieczność ich ograniczania z uwagi na wysokie ceny energii, cła i kontyngenty, wysoki popyt z innych branż oraz monopole w przypadku niektórych materiałów. Często dochodzi do nakładania się kilku czynników, np. problemy energetyczne Chin spowodowały duże ryzyko dla dostaw magnezu, którego ten kraj jest głównym światowym producentem. Z kolei ceny stali co prawda spadały, m.in. na skutek ryzyka nadpodaży na rynku chińskim, jednak problemem są cła i kontyngenty, a także wysokie ceny energii, stawiające pod znakiem zapytania opłacalność działalności hut. Efektem tych zawirowań jest ograniczanie produkcji części i komponentów motoryzacyjnych, ale też rezygnowanie przez producentów pojazdów z niektórych elementów lub powrót do starszych technologii, np. żarówek na skutek niskiej dostępności diod LED. Także w 2022 roku nadal powinniśmy uważnie obserwować sytuację przede wszystkim na rynkach surowców oraz komponentów – uważa Radostaw Pelc, analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska.

Radostaw Pelc,
analityk sektorowy, Santander Bank Polska

Despite the demand on vehicles may die down a little due to the e.g. development of the pandemic, its consequences or the inflation, it still remains on high level. All indicates that the disturbances in the supply chains will be the largest hindrance for the production volume and vehicle sales return to the pre-pandemic levels.

The availability of certain types of semi-conductors for the automotive sector will increase only after launching new production capacities. It should be, however, taken into account that the majority of realised and announced new projects does not apply to Europe. What's more, the majority of the plants being built now will not equip themselves before 2023. In the meantime, the return to regular supplies is expected not sooner than in the second half of 2022. The availability will depend on many factors, e.g. the production limitations due to the pandemic in the form of morbidity or lockdowns in particular countries, continued implementation of the strategy of building large stocks of semi-conductors by manufacturers of many sectors, intercontinental logistics liquidity or the availability of raw materials.

The problem pertains also to many other raw materials and components, which are low in stock due to the e.g. the long processes of relaunching of production capacities, the necessity of their restriction due to high costs of energy, customs and quota, high demand from other sectors and monopolies for some of the materials. Often few factors interrelate, e.g. energetic crisis in China posed high risk for the supplies of magnesium, China being the world producer of it. Admittedly, the prices of steel were falling, e.g. due to the risk of oversupply on the Chinese market. However, the customs and quota are the problem here, as well as high prices of electricity, putting into question the profitability of ironworks operation. The effect of these turbulences is the limitation of the production of automotive parts and components, but also the resignation by vehicle manufacturers from some elements or the return to older technologies, e.g. light bulbs, due to the low availability of LEDs. Also in 2022, we should still closely monitor the situation, primarily on the raw materials and components markets – says Radostaw Pelc, sector analyst in Santander Bank Polska.

Radostaw Pelc,
Sector Analyst, Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Segment dystrybucji części samochodowych przed pandemią notował rokrocznie poprawę wyników. Po zawirowaniach w pierwszej fazie pandemii w 2020 r., odbudowa popytu nastąpiła szybko i w całym 2020 r. dystrybutorzy odnotowali wzrost przychodów. Mimo problemów w łańcuchach dostaw, w 2021 r. obserwowano dalszą poprawę wyników.

Przychody dystrybutorów w 2021 r. w porównaniu do 2020 r.:	%
wzrosły powyżej 15%	66,7
wzrosły od 10 do 15%	8,3
wzrosły od 0 do 10%	12,5
utrzymały się bez zmian	8,3
spadły	4,2

Źródło: MotoFocus.pl

87,5% badanych dystrybutorów zanotowało wzrost przychodów w porównaniu z 2020 rokiem, przy czym w przypadku dystrybutorów o przychodach rocznych powyżej 100 mln zł odsetek ten wyniósł 100%. Wśród nich ponad 3/4 osiągnęło dynamikę wzrostu powyżej 15%.

Dynamiczny rozwój rynku jest zasługą ich elastyczności, coraz lepszego poziomu i optymalizacji świadczonych usług, ale i w dużej części konsekwentnej ekspansji na rynki zagraniczne.

Udział sprzedaży zagranicznej w przychodach dystrybutorów w 2021 roku	%
do 10%	41,7
10 do 20%	8,3
20 do 30%	20,8
więcej niż 30%	29,2

Źródło: MotoFocus.pl

Jak widać na powyższym wykresie, już dla prawie jednej trzeciej badanych firm udział sprzedaży zagranicznej w przychodach przekracza 30%. Dla jednej piątej mieści się on w granicach 20 do 30%. Dla połowy badanych firm dystrybuujących części sprzedaż zagraniczna jest więc istotna z punktu widzenia osiągniętych wyników.

Prognozy dystrybutorów dotyczące I kwartału 2022 r. są optymistyczne – żaden z respondentów nie spodziewa się

Automotive parts distributors

The segment of spare parts distribution before the pandemic noted the improvement of results year by year. After the turbulences of the first phase of the pandemic in 2020, the improvement in demand came soon and in the whole 2020 spare parts distributors noted an increase in revenues. Despite the problems in the supply chains, 2021 also brought further improvement of results.

Distributors' revenues in 2021 in comparison to 2020:	%
increase over 15%	66.7
increase 10–15%	8.3
increase 0–10%	12.5
no change	8.3
decrease	4.2

Source: MotoFocus.pl

87.5% of the surveyed distributors recorded the increase in revenues in comparison to 2020, whereas in the case of distributors of annual revenues above PLN 100 million this percentage amounted to 100%. Among them, over 3/4 achieved a growth dynamics of over 15%.

The dynamic development of the market is a result of their flexibility, improved level and optimisation of rendered services, but also to a large extent by the consistent expansion to foreign markets.

Share of foreign sales in distributors' revenues in 2021	%
up to 10%	41.7
10–20%	8.3
20–30%	20.8
over 30%	29.2

Source: MotoFocus.pl

As can be seen in the chart above, the share of foreign sales in revenues exceeds 30% for nearly 1/3 of the respondents. For 1/5 it is between 20% and 30%. Therefore, foreign sales is important from the point of view of achieved results for half of the surveyed distributors.

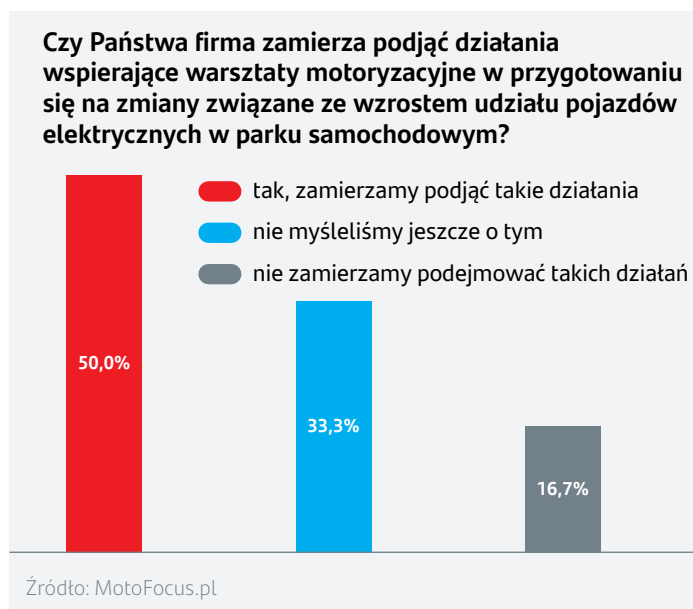
The forecasts for Q1 2022 are optimistic – none of the respondents expects the decrease in revenues in comparison

spadków przychodów w porównaniu z analogicznym okresem 2021 r., a 58,4% badanych wskazało na dynamikę wzrostu przekraczającą 10%. Dodatkowo, wśród dystrybutorów o przychodach powyżej 100 mln zł blisko połowa spodziewa się wzrostu powyżej 15%.

Prognozowana zmiana przychodów dystrybutorów w I kw. 2022 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r.:	%
wzrost powyżej 15%	37,6
wzrost od 10 do 15%	20,8
wzrost od 0 do 10%	33,3
bez zmian	8,3
spadek	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Długoterminowym wyzwaniem rynku będzie rosnąca ilość samochodów elektrycznych i hybryd typu plug-in w polskim parku samochodowym, zgodnie z pokazanymi wcześniej prognozami przedstawicieli rynku wtórnego. Trend ten będzie wymuszał zmianę zakresu usług warsztatów samochodowych i dostosowanie ich do innego rodzaju napraw. Według badania połowa dystrybutorów zamierza podjąć działania wspierające warsztaty motoryzacyjne w przygotowaniu do pojawienia się na większą skalę samochodów elektrycznych i hybryd typu plug-in.

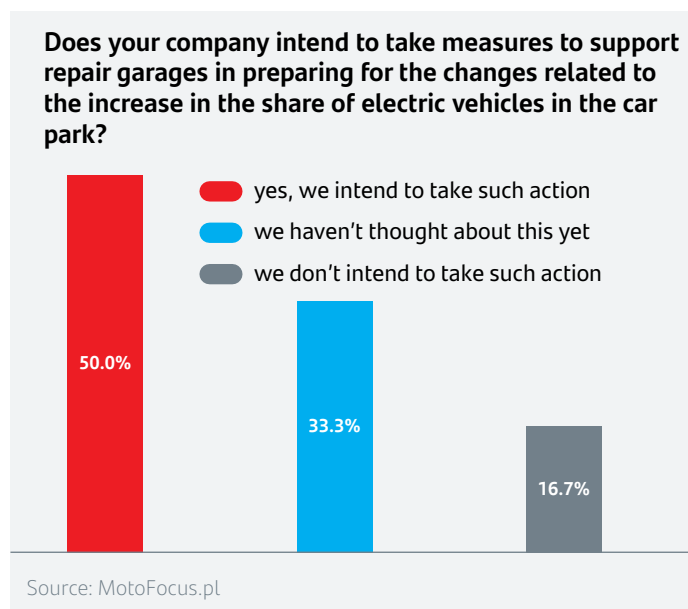


to the corresponding period in 2021 and 58.4% of the surveyed companies indicated the growth dynamics exceeding 10%. Additionally, nearly half of distributors of annual revenues above PLN 100 million expects the increase of over 15%.

Forecasted change of distributors' revenues in Q1 2022 in comparison to the corresponding period in 2021:	%
increase over 15%	37.6
increase 10–15%	20.8
increase 0–10%	33.3
no change	8.3
decrease	0.0

Source: MotoFocus.pl

The growing number of electric cars and plug-in hybrids in the Polish car park, in line with the forecasts presented above by the representatives of the aftermarket, will be a long-term market challenge. This trend will force a change in the scope of repair garages and their adaptation to other types of repairs. According to the study, half of the distributors intends to take measures to support repair garages in preparation for the emergence of electric cars and plug-in hybrids on a larger scale.





Dystrybutorzy części od dawna są aktywnym partnerem w szkoleniu zarówno uczniów szkół, gdzie dostarczają sprzęt i wiedzę, jak i pracowników warsztatów, którym oferują najnowocześniejsze szkolenia, a zrzeszonym w sieciach warsztatów szereg benefitów podnoszących jakość sprzętu czy oferowanych usług. Czując wiatr zmian, który dotknie zarówno ich samych, jak i warsztaty, które są głównym odbiorcą oferowanych przez nich części motoryzacyjnych, dystrybutorzy będą coraz aktywniej włączyć się także w szkolenia z zakresu napraw i serwisowania pojazdów elektrycznych i hybryd typu plug – in. Już obecnie odsetek firm, które zamierzają podjąć tego typu działania wspierające jest wysoki.

Dla warsztatów to konieczność podnoszenia kwalifikacji, uzyskiwania różnego rodzaju uprawnień i nabywania nowych kompetencji. Bez tego warsztaty niezależne będą traciły rynek.

Jeśli chodzi o zwrot motoryzacji w stronę bycia jak najbardziej eko, to warto wskazać, że obserwujemy wśród dystrybutorów coraz więcej dyskusji i działań polegających przykładowo na optymalizacji swojej logistyki, przykładaniu większej wagi do źródeł wykorzystywanej energii elektrycznej. Oczywiście tego typu działań, wymagających przecież nakładów finansowych, nie ułatwia pandemia i kłopoty gospodarcze, rosnące koszty prowadzenia działalności i wyzwania stawiane przez legislatora zarówno polskiego jak i europejskiego. To dlatego jedynie, lub może aż, jedna czwarta dystrybutorów jednoznacznie wskazała w ostatnim badaniu, że będzie działała i zwiększała zaangażowanie w obszarze zrównoważonego rozwoju. Jestem pewien, że ten odsetek wkrótce będzie rósł – mówi Alfred Franke, Prezes Grupy MotoFocus.pl

Alfred Franke,
Prezes Grupy MotoFocus.pl

Parts distributors have long been an active partner in training both school students, where they provide equipment and knowledge, and workshop employees, who are offered the latest training. Workshops associated in networks get a number of benefits improving the quality of equipment or services offered. Feeling the wind of change that will affect both them and the workshops, which are the main recipient of their automotive parts, distributors will also become more and more actively involved in training in the field of repair and servicing of electric vehicles and plug-in hybrids. The percentage of companies that intend to undertake such support measures is already high.

For the garages it is the necessity to improve skills, obtain various authorisations and gain new competences. Without that the workshops will lose the market share.

When it comes to the turn of the automotive sector to being more eco-friendly, it should be noted that we observe more and more discussions and activities among distributors, such as optimizing their logistics, paying more attention to the sources of electricity used. Of course, such activities, which require financial outlays, are not facilitated by the pandemic and economic troubles, the growing costs of running a business and the challenges posed by both Polish and European legislators. This is why only, or perhaps as many as, a quarter of the distributors clearly indicated in the last study that they would act and increase their involvement in the area of sustainable development. I'm sure that this percentage will keep on growing – says Alfred Franke, President of MotoFocus.pl Group

Alfred Franke,
President of the MotoFocus.pl Group

Warsztaty motoryzacyjne

Podobnie jak w przypadku segmentu produkcji części na aftermarket oraz dystrybutorów, sytuacja niezależnych warsztatów motoryzacyjnych po czterech kwartałach 2021 roku pozostała dobra. Udział w badaniu wzięli przedstawiciele zarówno małych warsztatów, posiadających 1 do 2 stanowisk pracy, jak i tacy, u których stanowisk jest więcej niż 6, dając kompleksowy obraz rynku.

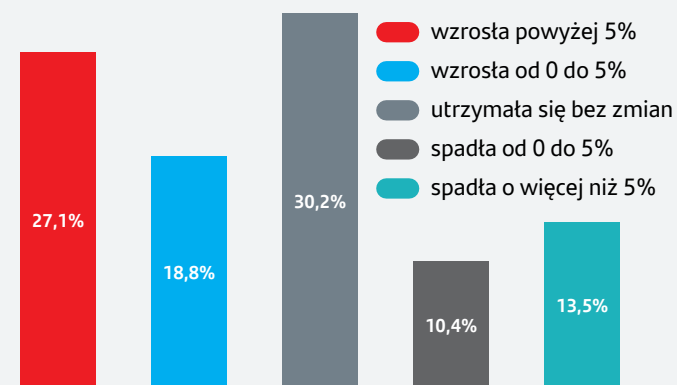
Struktura próby badań wg liczby stanowisk naprawczych:

Ile jest w stanowisk naprawczych?	%
1 do 2 stanowisk	36,5
3 do 4 stanowisk	35,4
5 do 6 stanowisk	13,5
więcej niż 6 stanowisk warsztacie	14,6

Źródło: MotoFocus.pl

W porównaniu do 2020 roku w 2021 r. prawie połowa warsztatów zanotowała wzrost liczby klientów. Warto jednak pamiętać o spadkach w pierwszej połowie 2020 roku, a więc niskiej bazie, do której odwołują się warsztaty. Mimo to, prawie jedna czwarta warsztatów wskazała na spadek liczby klientów, a prawie 1/3 jedynie utrzymała dotychczasową liczbę wizyt w warsztatach.

Liczba klientów w warsztacie w 2021 r. w porównaniu do 2020 r.



Źródło: MotoFocus.pl

Workshops

Similar to the case of IAM parts production segment and distributors, the situation of the independent garages after four quarters of 2021 remained good. The survey was completed by the representatives of both small garages with 1–2 workstations and those, where there are more than 6 workstations, which gives a complex outlook on the market.

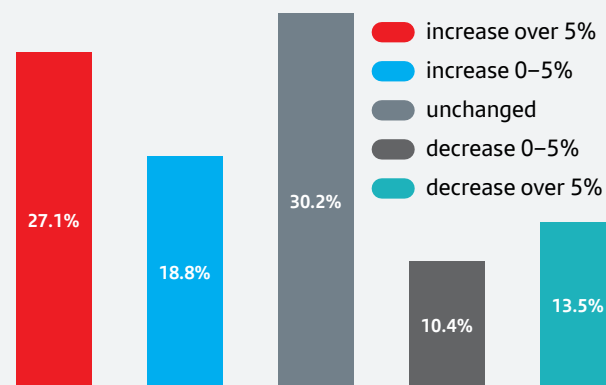
The structure of the test sample according to the number of workstations:

How many workstations are there in your workshop?	%
1–2 workstations	36.5
3–4 workstations	35.4
5–6 workstations	13.5
more than 6 workstations	14.6

Source: MotoFocus.pl

Compared to 2020, in 2021 almost half of the garages recorded an increase in the number of customers. However, it is worth remembering about the drops in the first half of 2020, i.e. the low base referred to by the workshops. Despite this, almost 1/4 of the workshops indicated a decrease in the number of customers, and almost 1/3 only maintained the previous number of visits to the workshops.

The number of customers in the workshop in 2021 compared to 2020:



Source: MotoFocus.pl

Zmiana przychodów warsztatu w 2021 r. w porównaniu do 2020 r.:	%
wzrosła powyżej 5%	35,4
wzrosła od 0 do 5%	18,8
utrzymała się bez zmian	17,7
spadła od 0 do 5%	14,6
spadła o więcej niż 5%	13,5

Źródło: MotoFocus.pl

Jednocześnie w 2021 r. 54,2% warsztatów odnotowało wzrost przychodów – jest to nieco większy odsetek ankietowanych w porównaniu do tych, którzy wskazali na wzrost liczby klientów. Dodatkowo, o prawie połowę mniejsza jest liczba warsztatów, które jedynie utrzymały przychody na niezmiennym poziomie. Jest to wynik między innymi podwyżki cen za roboczogodzinę.

Stawka za usługi / roboczogodzinę warsztatu w 2021 roku w stosunku do roku 2020:	%
wzrosła powyżej 10%	43,8
wzrosła 5–10%	29,2
wzrosła 0–5%	13,5
nie zmieniła się	12,5
spadła	1,0

Źródło: MotoFocus.pl

W 2021 r. wzrost cen za usługi / roboczogodzinę odnotowano aż u 86,5% respondentów. Przyczyną tego zjawiska są rosnące koszty prowadzenia działalności m.in. opłat za media czy wynagrodzeń. Trend ten prawdopodobnie utrzyma się w 2022 r., co potwierdzają zebrane prognozy przedstawicieli warsztatów. Prawie 2/3 warsztatów zarówno ogółem, jak i tych posiadających 5 stanowisk naprawczych planuje podwyżki w wysokości powyżej 10%, a jedynie 5% ankietowanych nie spodziewa się wzrostu cen w 2022 r.

The change in workshop's revenues in 2021 compared to 2020:	%
increase over 5%	35.4
increase 0–5%	18.8
unchanged	17.7
decrease 0–5%	14.6
decrease over 5%	13.5

Source: MotoFocus.pl

At the same time, in 2021, 54.2% of garages recorded an increase in revenues – this is a slightly higher percentage of respondents compared to those who indicated an increase in the number of customers. In addition, the number of garages that only kept their revenues unchanged is lower by almost a half. This is a result of, inter alia, the increase in prices per manhour.

The rate for services/manhour in the workshop in 2021 compared to 2020:	%
increase over 10%	43.8
increase 5–10%	29.2
increase 0–5%	13.5
no change	12.5
decrease	1.0

Source: MotoFocus.pl

In 2021 86.5% of the respondents reported the increase in the rate for services/manhour. This is caused by the increasing costs of business operation, including utility charges or wages. This trend will probably remain in 2022, which is proved by the forecasts we got from the repairers. Nearly 2/3 of the workshops, both in total, as well as those having 5 workstations plans to increase the rates by over 10%. Only 5% of the respondents does not expect the increase in prices in 2022.



Jak firma planuje zmienić stawki za usługi / roboczogodzinę warsztatu w 2022 roku w stosunku do roku 2021?	Wszystkie warsztaty	Warsztaty, które posiadają więcej niż 5 stanowisk
podnieść powyżej 10%	59,4	65,6
podnieść 5–10%	21,9	18,8
podnieść 0–5%	13,5	12,5
nie zmienia stawek	5,2	3,1
obniżyć stawki	0,0	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Największe wyzwania dla warsztatu związane z dostosowaniem do napraw pojazdów elektrycznych (zaznacz 2 odpowiedzi)	wielokrotny wybór
rozbudowa warsztatu	22,8
powiększenie terenu posesji	12,4
zakup dodatkowych urządzeń	57,0
pozyskanie/przeszkolenie personelu	36,3
dostęp do specjalistycznej wiedzy i jej aktualizowanie	49,7
dostosowanie się do wymogów prawnych związanych z naprawą pojazdów elektrycznych	2,1
firma już jest na to przygotowana	11,4
inne	8,3

Źródło: MotoFocus.pl

Jak już wspomniano rosnący udział pojazdów elektrycznych i hybryd typu plug – in w polskim parku samochodowym będzie miał istotne znaczenie dla długoterminowego rozwoju rynku aftermarket. Dla ankietowanych warsztatów samochodów trzema największymi wyzwaniami okazują się zakup nowych urządzeń (57,0%), dostęp do specjalistycznej wiedzy i jej aktualizowanie (49,7%) oraz pozyskanie bądź przeszkolenie personelu (36,3%).

Ponadto już za 16 miesięcy upływa termin obowiązywania niezwykle istotnych regulacji prawnych MV BER/GVO, których sprawą intensywnie zajmuje się SDCM. Przepisy te wpływają pozytywnie na konkurencyjność niezależnego rynku motoryzacyjnego. Z punktu widzenia warsztatów najważniejszym jest fakt, że dzięki nim mogą one naprawiać nawet pojazdy, które są jeszcze objęte gwarancją. Dlatego też

How does the company plan to change the rates for services/ manhour in the workshop in 2022 in comparison to 2021?	Workshops in total	Workshops with more than 5 workstations
increase by over 10%	59.4	65.6
increase by 5–10%	21.9	18.8
increase by 0–5%	13.5	12.5
will not change the rates	5.2	3.1
decrease the rates	0.0	0.0

Source: MotoFocus.pl

The most serious challenges for the workshop connected with the adaptation to the repairs of electric vehicles (choose 2 answers)	multiple choice
extension of the workshop	22.8
enlargement of the property area	12.4
purchase of new equipment	57.0
personel acquisition/training	36.3
access to and updating specialist knowledge	49.7
compliance with legal requirements related to the repair of electric vehicles	2.1
the company is already prepared for it	11.4
other	8.3

Source: MotoFocus.pl

As already mentioned, the growing share of electric vehicles and plug-in hybrids in the Polish car park will be important for the long-term development of the aftermarket. For the car repair shops surveyed, the three biggest challenges are the purchase of new equipment (57.0%), access to and updating specialist knowledge (49.7%) and the acquisition or training of personnel (36.3%).

In addition, in 16 months the extremely important legal regulations of MV BER expire, the matter of which is intensively dealt with by SDCM. These regulations have a positive effect on the competitiveness of the independent automotive market. From the point of view of workshops, the most important fact is that they can repair even vehicles that are still under warranty. Therefore, in the survey, we checked the knowledge of workshop representatives on this issue. This abbreviation was positively identified by over 2/3 of respondents. A good result, but it shows

wankiecie sprawdziliśmy wiedzę przedstawicieli warsztatów na temat tego zagadnienia. Skrót ten pozytywnie zidentyfikowało ponad dwie trzecie respondentów. Wynik dobry, jednak pokazuje, że nadal istnieje potrzeba informowania i szkolenia warsztatów w zakresie przepisów wpływających istotnie na ich działalność.

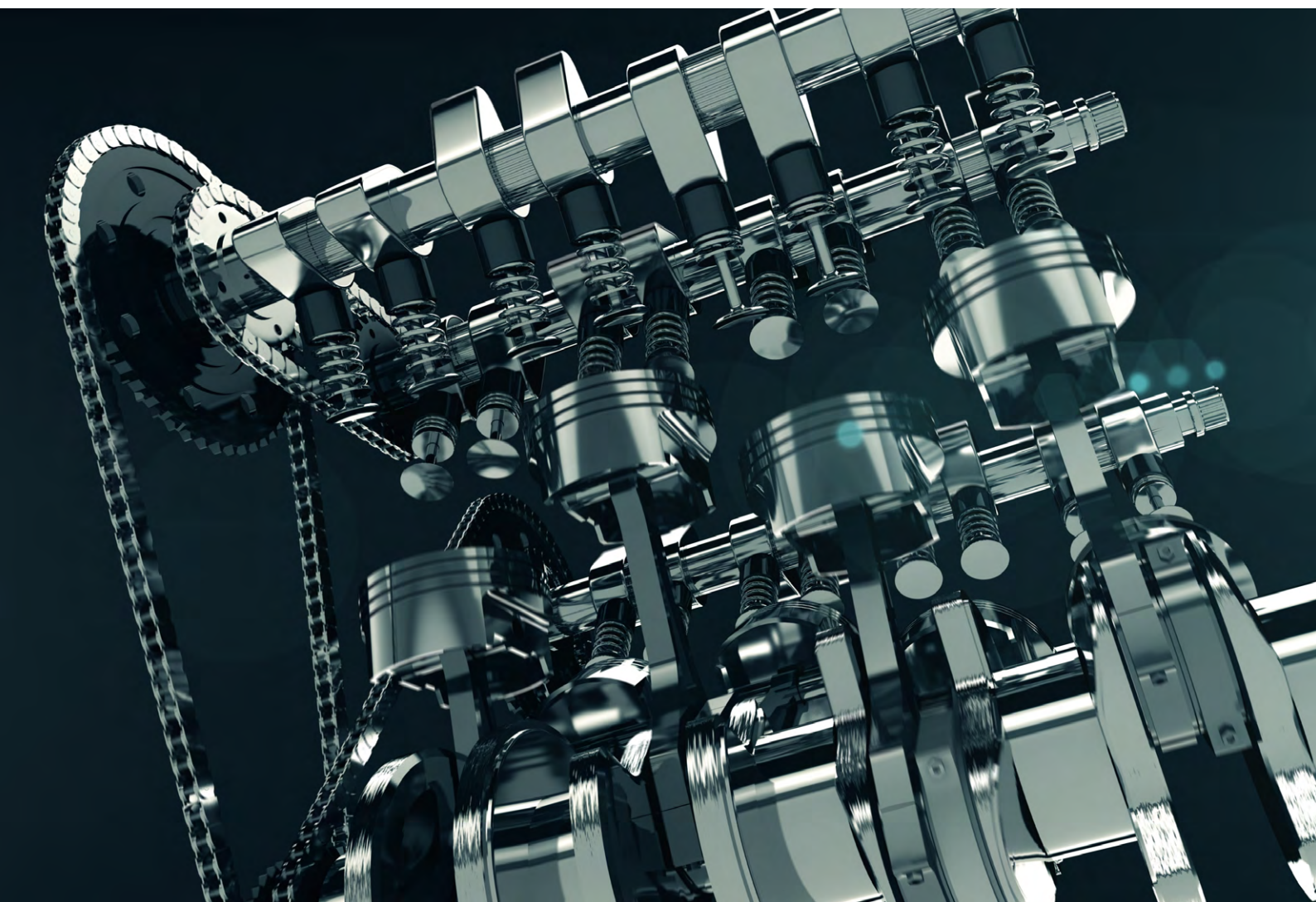
Co oznacza skrót MVBER/GVO?	%
platforma internetowa integrująca stany magazynowe wielu dystrybutorów w jednym miejscu	15,6
unijne regulacje prawne dotyczące np. stosowania części IAM w okresie gwarancji pojazdu	66,7
nazwa systemu umożliwiającego zdalny dostęp do danych pokładowych samochodów	17,7

Źródło: MotoFocus.pl

that there is still a need for informing and training of workshops on regulations that have a significant impact on their activities.

What does MVBER abbreviation mean?	
internet platform integrating the inventory of many distributors in one place	15.6
EU legal regulations concerning e.g. the use of IAM parts during the vehicle warranty period	66.7
name of the system enabling remote access to on-board data of vehicles	17.7

Source: MotoFocus.pl



Podsumowanie

Sytuacja w branży motoryzacyjnej jest zróżnicowana w zależności od segmentu. Choć słabsze wyniki notują producenci części na pierwszy montaż, to w handlu i usługach niezależnego rynku motoryzacyjnego wyniki są optymistyczne. Jednak w najbliższym czasie, ale także w perspektywie średnio i długookresowej, szereg czynników będzie silnie wpływał na kondycję branży.

W dalszym ciągu spodziewane są problemy w łańcuchach dostaw – być może o mniejszej skali niż w II połowie 2021 r., ale wciąż wpływające na ciągłość produkcji. Co więcej, istotny będzie wpływ wysokich cen surowców do produkcji, podwyżek cen energii elektrycznej i innych mediów czy zawirowania związane z nowym pakietem zmian podatkowych – Polski Ład. Te krótkookresowe wyzwania nakładają się na transformację technologiczną w sektorze w zakresie nowych napędów, co wymaga ze strony producentów znaczących wydatków na B+R, a dla warsztatów zmian w zakresie oferowanych usług. Skutki powyższych odczują firmy i ich pracownicy, jak również konsumenci. Prawdopodobny jest dalszy wzrost cen aut, części oraz usług naprawczych.

Summary

The situation in the automotive industry varies depending on the segment. Although first assembly parts manufacturers have weaker results, the results in trade and services of the independent automotive market are optimistic. However, in the near future, as well as in the medium and long term, a number of factors will strongly affect the condition of the industry.

Problems in supply chains are still expected – perhaps on a smaller scale than in the second half of 2021, but still affecting the continuity of production. What is more, the impact of high prices of raw materials for production, increases in the prices of electricity and other utilities, and the turbulences related to the new package of tax changes – the Polish Deal, will be significant. These short-term challenges overlap with the technological transformation in the sector in terms of new drives, which requires significant expenditure on the part of manufacturers on R&D, and changes in the services offered by workshops. The effects of the above will be felt by companies and their employees, as well as consumers. A further increase in the prices of cars, parts and repair services is likely to happen.



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:

Radosław Pelc, analityk sektorowy,

e-mail: 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:

Radosław Pelc, Sector Analyst,

email: 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.

