



III KW. / Q3 2023

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po III kwartale 2023 r.
i prognozy

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after Q3 2023 and
forecasts



Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci części	9
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	14
Warsztaty motoryzacyjne	17
Podsumowanie	21
Autorzy barometru	22

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive industry – parts manufacturers	9
Automotive parts distributors	14
Workshops	17
Summary	21
Study authors	22



Metodologia i cel badania



Ponad 230 respondentów.



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



Pytania zamknięte jednokrotnego i wielokrotnego wyboru.



Badanie internetowe przeprowadzone w drugiej połowie października 2023 r. przez MotoFocus.pl we współpracy z Santander Bank Polska, Stowarzyszeniem Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych i Polską Agencją Inwestycji i Handlu.



CEL: ocena sytuacji branży motoryzacyjnej po trzecim kwartale 2023 r.

Study methodology and objective



Nearly 230 respondents.



3 groups of stakeholders – parts manufacturers making up the Polish automotive industry, distributors of auto parts and workshops.



Single and multiple-choice closed questions.



Online survey conducted in the second half of October 2023 by MotoFocus.pl in cooperation with Santander Bank Polska, the Association of Automotive Parts Distributors and Producers and the Polish Investment and Trade Agency.



OBJECTIVE: to assess the situation of the automotive industry after Q3 2023.



Wprowadzenie

Jeszcze nie tak dawno wydawało się, że nie ma odwrotu od światowej integracji gospodarczej. Jednak wojna handlowa na linii USA-Chiny, a potem pandemia koronawirusa, naruszyły globalny porządek gospodarczy. Obecnie często widać, że poszczególne kraje grają do własnej bramki. Chiny czy USA są tu dobrym przykładem. Zaczyna na tym tracić gospodarka UE. Nie podoba się to zwłaszcza przemysłowi motoryzacyjnemu. Coraz głośniej mówi się o tym, że na transformacji w kierunku zeroemisyjnych pojazdów stracą przede wszystkim firmy ze starego kontynentu, co będzie prezentem dla ich konkurentów. Dotyczy to zwłaszcza firm z Chin, które do nowego otwarcia przystępują z niejednym asem w rękawie. Chińscy producenci samochodów mają pod wieloma względami przewagę konkurencyjną nad producentami z UE. Tania siła robocza, energia oraz surowce, dostęp do metali ziem rzadkich oraz dotacje od rządu ChRL pozwalają im tworzyć znacznie tańsze pojazdy elektryczne. A pamiętajmy, że to właśnie cena pojazdów elektrycznych jest jednym z głównych powodów ich jeszcze stosunkowo niskiej popularności. Europejscy producenci aut nie liczą się w zasadzie na rynku chińskim, a z kolei producenci chińscy zyskują coraz większe udziały w UE. KE postanowiła więc działać.

– Wciąż pamiętamy wpływ nieuczciwych praktyk handlowych Chin na nasz przemysł energii słonecznej. Wiele młodych przedsiębiorstw zostało wypartych z rynku przez wysoce subsydiowanych chińskich konkurentów. Pionierskie przedsiębiorstwa upadły. Obiecujące talenty musiały szukać szczęścia za granicą. Dlatego tak ważna w gospodarce światowej jest sprawiedliwość, ponieważ ma wpływ na życie i źródła utrzymania. Zależą od niej całe branże i społeczności. Musimy zatem być wyczuleni na pojawiające się zagrożenia. Weźmy na przykład sektor pojazdów elektrycznych. Jest to przemysł

Introduction

Not so long ago, it seemed that there was no turning back from global economic integration. However, the US-China trade war and then the coronavirus pandemic upset the global economic order. It is now often seen that individual countries are playing their own games. China and the USA are good examples. The EU economy is starting to lose out. And this does not sit well with the automotive industry in particular. There is increasing talk that the transition to zero-emission vehicles will harm mainly companies from the old continent, which will be a gift to their competitors. This is especially true for companies from China, which are awaiting the new opening with more than one ace up their sleeve. Chinese car manufacturers have a competitive advantage over EU manufacturers in many respects. Cheap labour, energy and raw materials, access to rare earth metals and subsidies from the Chinese government allow them to create much cheaper electric vehicles. And bear in mind that the price of electric vehicles is one of the main reasons for their relatively low popularity. European car manufacturers do not really count on the Chinese market, and in turn Chinese manufacturers are gaining increasing shares in the EU. The EC has therefore decided to act.

"We have not forgotten how China's unfair trade practices affected our solar industry. Many young businesses were pushed out by heavily subsidised Chinese competitors. Pioneering companies had to file for bankruptcy. Promising talents went searching for fortune abroad. This is why fairness in the global economy is so important – because it affects lives and livelihoods. Entire industries and communities depend on it. So we have to be clear-eyed about the risks we

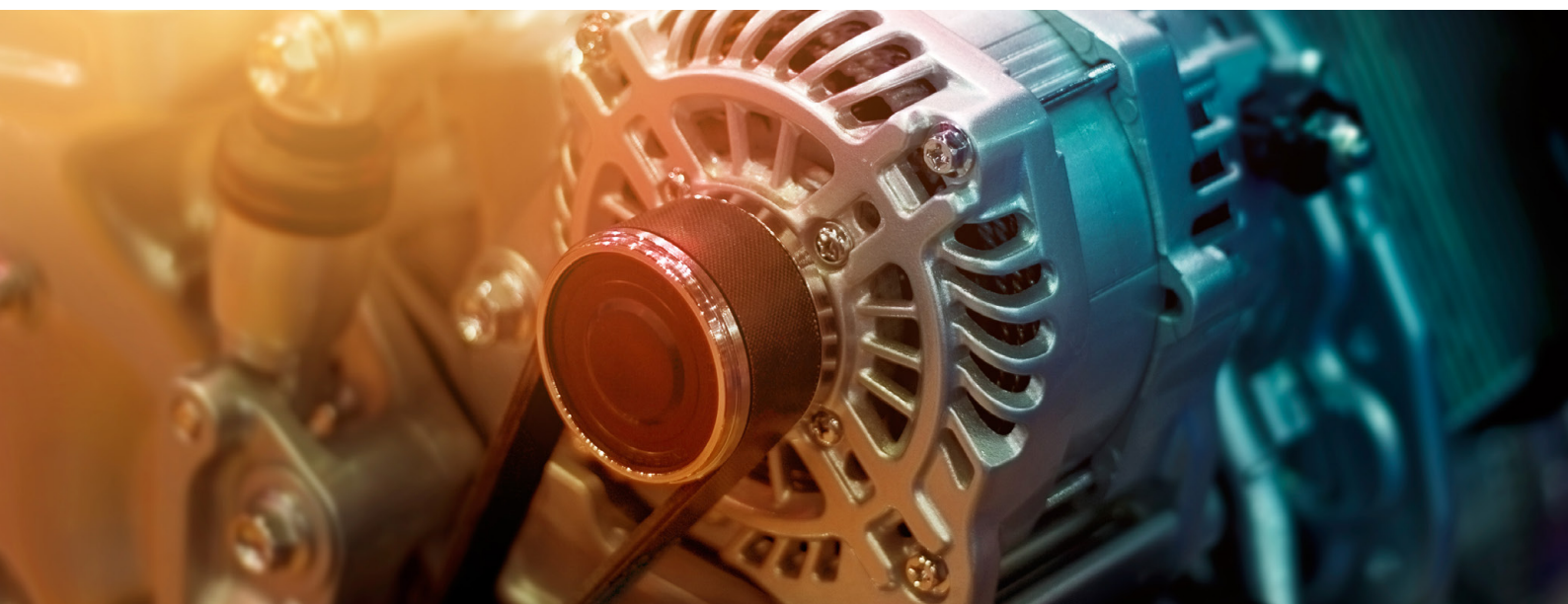


o kluczowym znaczeniu dla czystej gospodarki, mający ogromny potencjał dla Europy. Światowe rynki są jednak zalewane tańszymi chińskimi samochodami elektrycznymi. Ogromne dotacje państwowe sztucznie utrzymują ich ceny na niskim poziomie. Zakłócają funkcjonowanie naszego rynku. A ponieważ nie zgadzamy się na zakłócenia wewnętrzne, nie zgadzamy się też na zakłócenia zewnętrzne. Mogę dziś w związku z tym ogłosić, że Komisja wszczyna dochodzenie antysubsydjne w sprawie pojazdów elektrycznych pochodzących z Chin. Europa jest otwarta na konkurencję. Ale nie na równanie w dół. Musimy się bronić przed nieuczciwymi praktykami. Równie ważne jest jednak utrzymanie otwartych kanałów komunikacji i dialogu z Chinami. Gdyż są także kwestie, w zakresie których możemy i musimy współpracować. Zmniejszać ryzyko, a nie odcinać się – takie będzie moje podejście wobec przywódców Chin na szczycie UE-Chiny pod koniec bieżącego roku. – stwierdziła Ursula von der Leyen, przewodnicząca Komisji Europejskiej, podczas swojego niedawnego orędzia o stanie UE.

Ministerstwo Handlu ChRL nazwało unijne dochodzenie „aktem protekcjonizmu, który poważnie zakłóci funkcjonowanie łańcuchów dostaw w globalnym przemyśle samochodowym”. Ostrzegło również, że będzie ono miało negatywny wpływ na relacje handlowe pomiędzy Chinami a UE. Wojna handlowa wisi na włosku, a warto wspomnieć o silnych powiązaniach obu stron. W 2022 r. Chiny były dla UE trzecim pod względem wielkości rynkiem eksportowym i jednocześnie krajem, z którego najwięcej importowano na teren Wspólnoty. Pomimo tego KE, zapewne chcąc bronić pozycji europejskiego przemysłu motoryzacyjnego, podjęła zdecydowane kroki, które mogą skutkować nałożeniem dużego cła na pojazdy z Chin, co wyrównać ma szanse dla producentów z UE.

face. Take the electric vehicles sector: it is a crucial industry for the clean economy, with a huge potential in Europe. But global markets are now flooded with cheaper Chinese electric cars. And their price is kept artificially low by huge state subsidies. This is distorting our market. And as we do not accept this distortion from the inside in our market, we do not accept this from the outside. So I can announce today that the Commission is launching an anti-subsidy investigation into electric vehicles coming from China. Europe is open to competition, but not for a race to the bottom. We must defend ourselves against unfair practices, but equally, it is vital to keep open lines of communication and dialogue with China. Because there are also topics where we can and have to cooperate. De-risk, not decouple: this will be my approach with the Chinese leadership at the EU-China Summit later this year,” said Ursula von der Leyen, President of the European Commission, during her recent State of the European Union address.

The PRC Ministry of Commerce called the EU investigation „an act of protectionism that will seriously disrupt supply chains in the global automotive industry”. It also warned that it would have a negative impact on trade relations between China and the EU. The trade war hangs by a thread and the strong ties between the two sides are noteworthy. In 2022, China was the third largest export market for the EU and also the country with the largest number of imports into the Community. In spite of this, the EC, presumably wanting to defend the position of the European automotive industry, has taken firm steps that could result in the imposition of a large duty on vehicles from China, thus levelling the playing field for EU manufacturers.



Branża motoryzacyjna ostrzegata znacznie wcześniej, że sposób przeprowadzania transformacji w UE może być niewystarczający dla utrzymania ekonomicznej konkurencyjności UE wobec USA i Chin. Bez uproszczenia procedur, zmian zasad pomocy publicznej i zachęt dla inwestorów prywatnych założone przez UE cele klimatyczne nie zostaną osiągnięte lub odbędzie się to kosztem europejskiej gospodarki i motoryzacji, a więc głównie producentów części działających w Polsce. Środki polityki UE powinny odpowiadać międzynarodowej konkurencji pod względem wielkości i horyzontu czasowego, aby dotrzymać kroku czy wręcz wyprzedzić konkurencję spoza UE. Europy, a zwłaszcza przemysłu motoryzacyjnego, w tak przetomowym momencie transformacji nie stać na brak holistycznej, długoterminowej strategii przemysłowej, która wesprze rodzime firmy w walce z zagraniczną konkurencją.

Przyszłość pokaże, jak dalej będzie się rozwijała sytuacja w motoryzacji. Na ten moment sytuacja przedstawia się dosyć pozytywnie. W ciągu ostatnich miesięcy łańcuchy dostaw doszły do pewnej stabilizacji, a działania prowadzące do ich skracania powoli pozwalają na dywersyfikację źródeł zaopatrzenia. Przedsiębiorstwa dostosowały się również do trwającej ciągle wojny w Ukrainie, w kalkulując jej skutki we własne prognozy i plany. Mimo ciągle wysokiej inflacji i rosnących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej nakłady inwestycyjne nie maleją, ale wprost przeciwnie – rosną.

The automotive industry warned much earlier that the way in which the transformation is being carried out in the EU may be insufficient to maintain the EU's economic competitiveness vis-à-vis the US and China. Without simplification of procedures, changes to state aid rules and incentives for private investors, the climate targets set by the EU will not be achieved or it will be at the expense of the European economy and the automotive industry, i.e. mainly the parts manufacturers operating in Poland. EU policy measures should be in line with international competition in terms of volume and time horizon, in order to keep pace with or even overtake competitors from outside the EU. At such a pivotal moment of transition Europe, and in particular the automotive industry, cannot afford to lack a holistic, long-term industrial strategy of supporting domestic companies in the fight against foreign competition.

The future will show how the automotive situation will develop further. For the moment, the situation looks quite encouraging. In recent months, supply chains have reached a certain stabilisation, and measures leading to their shortening are slowly allowing diversification of supply sources. Companies have also adjusted to the continuing war in Ukraine, factoring its effects into their own forecasts and plans. Despite continued high inflation and rising business costs, investment outlays are not declining, but, on the contrary, are increasing.





Komentarz SDCM Commentary by SDCM

Dzięki oształamijającym 30 miliardom euro inwestowanym rokrocznie w badania i rozwój, sektor motoryzacyjny jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój w UE. Branża motoryzacyjna jest w trakcie bliźniaczej transformacji – ekologicznej i cyfrowej. Obie te sfery wymagają szybszych, bardziej zaawansowanych i różnorodnych rozwiązań. Wkroczyliśmy w dekadę pojazdu definiowanego programowo. Wkrótce oprogramowanie stanie się wyróżnikiem, na podstawie którego ludzie będą decydować o zakupie, bądź też powstrzymywaniu się od zakupu danego samochodu. Producenci części motoryzacyjnych z liczbą około dziewięciu tysięcy, są liderem w Europie pod względem nowych patentów składanych każdego roku. To oni, inwestując co roku dziesiątki miliardów euro w badania i rozwój, odgrywają kluczową rolę w nowocześnieści i dostosowywaniu przemysłu motoryzacyjnego do nowych globalnych wymagań regulacyjnych i wyzwań społecznych. Coraz ważniejsze jest opracowywanie nowych technologii i systemów zapewniających wyższą wydajność w zakresie bezpieczeństwa, zrównoważonego rozwoju, łączności i komfortu. W miarę przekształcania przemysłu motoryzacyjnego konieczne jest stworzenie atrakcyjnego otoczenia biznesowego, aby ustanowić niezbędne warunki umożliwiające osiągnięcie celów oraz umożliwić innowacje poprzez przyjęcie różnorodności technologii, co zmniejsza naszą zależność i pozwala nam szybciej i skuteczniej osiągnąć neutralność klimatyczną.

Tomasz Bęben
Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

With a staggering EUR 30 billion invested in R&D every year, the automotive sector is the largest private investor in Research and Development in the EU. The automotive industry is in the midst of a twin transformation – green and digital. Both require faster, more advanced and diverse solutions. We have entered the decade of the software-defined vehicle. Software will soon become the differentiator on the basis of which people will decide whether to buy or not to buy a particular car. Around nine thousand auto parts manufacturers lead Europe in terms of new patents filed each year. They are the ones who, by investing tens of billions of euros in research and development every year, play a key role in modernising and adapting the automotive industry to new global regulatory requirements and social challenges. It is increasingly important to develop new technologies and systems that deliver improved performance in terms of safety, sustainability, connectivity and comfort. As the automotive industry transforms, it is necessary to create an attractive business environment to establish the necessary conditions to achieve goals and to enable innovation by embracing technology diversity, which reduces our dependency and allows us to achieve climate neutrality faster and more effectively.

Tomasz Bęben
President of the Association of Automotive Parts Distributors and Producers (SDCM)



Komentarz PAIH Commentary by PAIH

Wykazane w badaniu nastroje wpisują się w trend makroekonomiczne gospodarek Unii Europejskiej.

Zgodnie z listopadowymi prognozami Komisji Europejskiej wzrost gospodarczy w Unii Europejskiej wyniesie w tym roku 0,6% i 1,3% w 2024 r. Analitycy Komisji Europejskiej szacują, że w 10 krajach Unii PKB w tym roku spadnie – do tych państw należą także nasi główni partnerzy handlowi, tj. Niemcy (-0,3%) i Czechy (-0,4%). W UE ogółem w październiku inflacja HICP spowolniła dwunasty miesiąc z rzędu i wyniosła +3,6% rdr.

Prognozy dotyczące Polski wskazują na wzrost PKB w tym roku o 0,4% i o 2,7% w 2024 roku. Wskaźniki te tłumaczą słabą kondycję finansową przedsiębiorstw, która przejawia się również w zmniejszonej produkcji. W 22 krajach (a także w UE i strefie euro ogółem) odnotowano we wrześniu ujemną dynamikę produkcji przemysłowej. W Polsce we wrześniu wyniosła ona -0,9% r/r. W 5 krajach (Dania, Grecja, Chorwacja, Wlk. Brytania, Malta) dynamika była na dodatnim poziomie, jednak kraje te mają ograniczony udział w eksporcie polskiego sektora motoryzacyjnego. Do pozytywnych sygnałów należy zaliczyć wspomnianą wcześniej prognozę wzrostu PKB w 2024 r. jak również utrzymującą się od dłuższego czasu niską stopę bezrobocia na poziomie ok. 2,8%. Pomimo niewielkiego spadku sprzedaży detalicznej na poziomie -0,4% nadzieję budzi spadek dynamiki wzrostu cen, który we wrześniu plasował się na poziomie ok. 6,3% w porównaniu z rekordowym marcem i kwietniem, kiedy przekraczał on 17%. Na Polską gospodarkę bez wątpienia przekłada się również stan niepewności związany z niedawnymi wyborami parlamentarnymi oraz wojna na Ukrainie.

Monitorowany jednak przez Komisję Europejską wskaźnik ESI dla Polski wynosi 97 punktów przy poziomie 100 wskazującym na pozytywną koniunkturę. Oznacza to, że na chwilę obecną nasza koniunktura gospodarcza plasuje Polskę pomiędzy Włochami (96,9) i Hiszpanią (100,3) a znacznie przed średnią UE (93,1) i krajami takimi jak Czechy (90,3), Niemcy (89,5), Austria oraz Szwecja (82,0). Wyniki te pozwalają przypuszczać, że polska gospodarka będzie w niedalekiej przyszłości przyspieszać, co powinno przełożyć się również na wzrosty w branży motoryzacyjnej.

Grzegorz Gątczyński
Kluczowy Ekspert, Polska Agencja Inwestycji i Handlu

The sentiment shown in the survey is in line with the macroeconomic trend of the European Union economies.

According to the European Commission's November forecasts, economic growth in the European Union will reach 0.6% this year and 1.3% in 2024. The European Commission's analysts estimate that in 10 countries of the Union, GDP will fall this year - these countries include our main trading partners, i.e. Germany (-0.3%) and the Czech Republic (-0.4%). In the EU as a whole, HICP inflation slowed for the twelfth consecutive month in October to +3.6% y-o-y.

Projections for Poland show GDP growth of 0.4% this year and 2.7% in 2024. These figures explain the weak financial condition of companies, which is also reflected in lower production. Twenty-two countries (as well as the EU and the euro zone in general) reported negative industrial production growth in September. In Poland, it amounted to -0.9% y/y in September. In 5 countries (Denmark, Greece, Croatia, UK, Malta) the growth rate was above zero, but these countries have a limited share in the exports of the Polish automotive sector. Some positive signals include the aforementioned forecast for GDP growth in 2024, as well as the persistently low unemployment rate at around 2.8%. Despite a slight decline in retail sales of -0.4%, hopes are raised by a decrease in the growth rate of prices, which in September was at around 6.3% compared to the record-breaking March and April, when it exceeded 17%. The Polish economy is undoubtedly also affected by the state of uncertainty surrounding the recent parliamentary elections and the war in Ukraine.

However, the ESI index for Poland, monitored by the European Commission, is 97 points with a level of 100 indicating a positive economic situation. This means that at the moment our economic situation places Poland between Italy (96.9) and Spain (100.3) and well ahead of the EU average (93.1) and countries such as the Czech Republic (90.3), Germany (89.5), Austria and Sweden (82.0). These results suggest that the Polish economy will accelerate in the near future, which should also translate into growth in the automotive industry.

Grzegorz Gątczyński
Key Expert, Polish Investment and Trade Agency

Przemysł motoryzacyjny – producenci części

Badanie przeprowadzone zostało zarówno wśród producentów dostarczających swoje produkty przede wszystkim na pierwszy montaż, jak i wśród tych, dla których aftermarket, czyli rynek wtórny, jest podstawą działalności. Przechodząc do cyklicznych pytań, nie widać zaskoczeń. III kwartał 2023 roku był kolejnym, który stał pod znakiem wzrostu produkcji sprzedanej. Producenci części motoryzacyjnych korzystali z trwającej od ostatniego kwartału ubiegłego roku poprawy dostępności materiałów, a w efekcie wzrostu produkcji nowych pojazdów. Powyżej 10% wzrostu zanotowała prawie jedna trzecia firm, a spadek jedynie 13% firm. Wyniki te odpowiadają prognozom producentów z poprzedniego kwartału. Mimo spadku portfela zamówień, wzrostu liczby aut na placach i utrzymywania się zamówień na niewysokich poziomach u producentów samochodów, w kolejnym kwartale przewidują utrzymywanie się tendencji wzrostowej w ujęciu rok do roku. Jedynie co piąta firma nie prognozuje wzrostu produkcji.

Jak zmieniła się wielkość (wolumeny) produkcji sprzedanej w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?	% producentów
wzrosła powyżej 10%	32,0
wzrosła 5 do 10%	24,0
wzrosła 0 do 5%	16,0
pozostała bez zmian	14,6
spadła 0 do 10%	10,7
spadła o więcej niż 10%	2,7

Źródło: MotoFocus.pl

Jaka jest prognozowana zmiana wielkości (wolumenu) produkcji sprzedanej w IV kwartale 2023 r. w porównaniu do IV kwartału 2022 r.?	% producentów
wzrost powyżej 10%	25,3
wzrost 5 do 10%	26,7
wzrost 0 do 5%	28,0
bez zmian	8,0
spadek 0 do 10%	9,3
spadek o więcej niż 10%	2,7

Źródło: MotoFocus.pl

Automotive industry – parts manufacturers

The survey was conducted both among manufacturers who supply their products primarily to OEM and among those for whom the aftermarket is the core of their business. Going through the cyclical questions, brings no surprises. Q3 2023 was another period marked by an increase in sold production. Auto parts manufacturers benefited from the ongoing improvement in the availability of materials since the last quarter of the previous year and, as a result, an increase in new vehicle production. An increase of more than 10% was recorded by almost a third of companies, and a decline by only 13% of companies. These results are in line with manufacturers' forecasts from the previous quarter. Despite a decline in the order book, an increase in the number of cars on the yards and orders remaining at undersized levels, carmakers anticipate the year-on-year growth trend to continue in the next quarter. Only one in five companies does not expect an increase in production.

Change in sold production volumes in Q3 2023 compared to Q3 2022?	% of manufacturers
increase over 10%	32.0
increase 5–10%	24.0
increase 0–5%	16.0
no change	14.6
decrease 0–10%	10.7
decrease over 10%	2.7

Source: MotoFocus.pl

Forecasted change in sold production volume Q4 2023 compared to Q4 2022?	% of manufacturers
increase over 10%	25.3
increase 5–10%	26.7
increase 0–5%	28.0
no change	8.0
decrease 0–10%	9.3
decrease over 10%	2.7

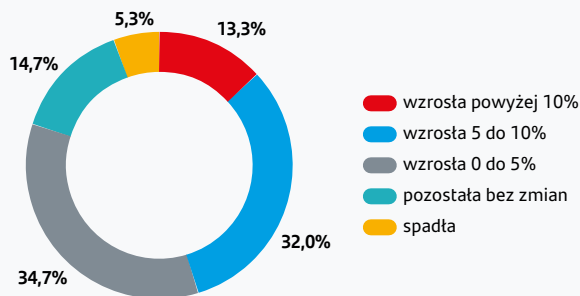
Source: MotoFocus.pl

Zdecydowana większość producentów podniosła ceny swoich produktów. Dwie trzecie z nich zwiększyły je o nie więcej niż 10% – w przybliżeniu odpowiada to obecnemu poziomowi inflacji. Co piąta firma nie zdecydowała się jednak na podwyżki.

The vast majority of manufacturers have increased the prices of their products. Two-thirds of them raised prices by no more than 10%, roughly equivalent to the current level of inflation. One in five companies, however, chose not to raise their prices.

Jak zmieniła się średnia cena produktów w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?

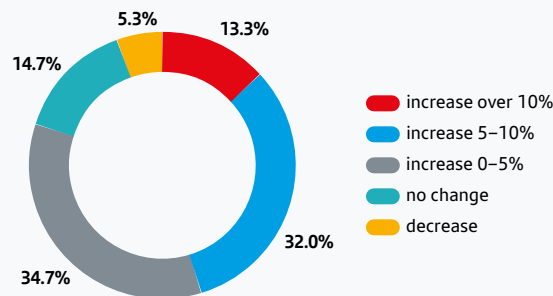
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Change in the average price of products in Q3 2023 compared to Q3 2022?

% of manufacturers



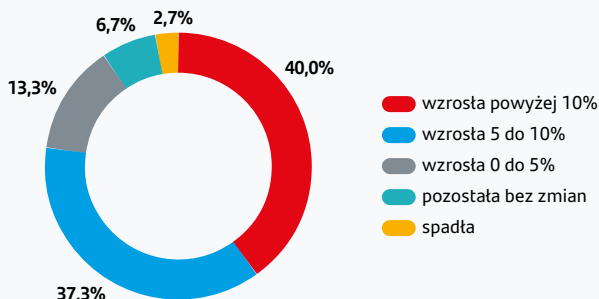
Source: MotoFocus.pl

Producentów części nadal nie omija wzrost kosztów produkcji. Po raz kolejny odczuwa je ponad dziewięć na dziesięć firm, a 40% notuje je na poziomie ponad dziesięciu procent. Wzrosty kosztów nie są w pełni przerzucane na klientów. Widać to porównując wskazania dotyczące wzrostu kosztów produkcji z danymi o dynamice cen produktów. Zatem wielu z nich mogło nie poprawić rentowności dzięki wyższemu wolumenom. To oczywiście wymierna strata dla producentów, ale też po raz kolejny pokazanie ich nieco słabszej pozycji w łańcuchu wartości. Biorąc pod uwagę ciągle niską rentowność przedsiębiorstw produkujących części motoryzacyjne, po raz kolejny nasuwa się pytanie – jak długo może trwać taki stan?

Parts manufacturers continue to be affected by rising production costs. Once again, they are experienced by more than nine out of ten companies, with 40% reporting cost increases of more than 10%. These cost increases are not being fully passed on to customers. This can be seen when comparing indications of rising production costs with data on product prices trends. Thus, many may not have improved profitability through higher volumes. This is, of course, a measurable loss for manufacturers, but also a testament to their somewhat weaker position in the value chain. Given the continuing low profitability of automotive parts manufacturers, once again the question arises – how long can such a state of affairs last?

Jak zmieniły się średnio stawki kosztów produkcji w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?

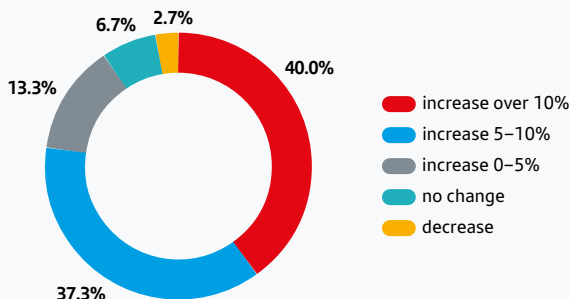
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Average change in production costs in Q3 2023 compared to Q3 2022?

% of manufacturers



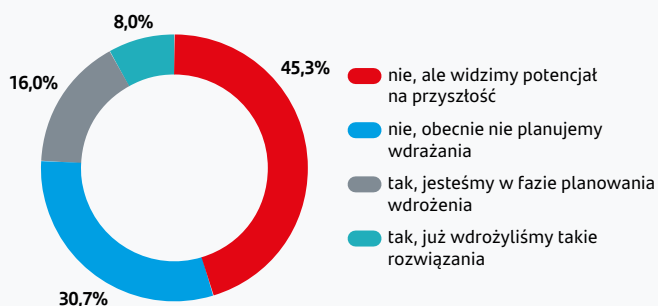
Source: MotoFocus.pl

Kolejna wielka rewolucja przemysłowa już się rozpoczęła. Przemysł wkracza w nową erę digitalizacji i wykorzystania sztucznej inteligencji. Coraz to nowe branże starają się wprowadzać nowe technologie do swojej codziennej pracy. W związku z tym postanowiliśmy sprawdzić, na jakim etapie wyścigu technologicznego znajduje się branża motoryzacyjna. Jedynie 8% firm zdążyło wdrożyć rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję. Jednak prawie dwie trzecie widzi potencjał w wykorzystaniu jej w przyszłości, a część z nich podjęła już prace w tym kierunku. Blisko jedna trzecia przedsiębiorstw nie widzi obecnie korzyści z wykorzystania tego typu rozwiązań. Podobne wyniki odnotowano w badaniu CLEPA Pulse Check, które objęło swoim obszarem całość europejskiego rynku produkcji części motoryzacyjnych. Europejscy producenci również w zdecydowanej większości zauważają korzyści płynące z wdrożenia nowoczesnych rozwiązań, jednakże tylko niewielki procent podjął konkretne kroki w tym kierunku.

Another major industrial revolution has already begun. Industry is entering a new era of digitalisation and the use of artificial intelligence. More and more industries are trying to incorporate new technologies into their daily work. With this in mind, we decided to find out where the automotive industry stands in the technology race. Only 8% of companies have managed to implement solutions using artificial intelligence. However, almost two-thirds see the potential to use it in the future, and some have already started work in this direction. Nearly a third of companies do not currently see the benefits of using such solutions. Similar results were reported in the CLEPA Pulse Check survey, which covered the entire European automotive parts manufacturing market. European manufacturers also overwhelmingly see the benefits of implementing advanced solutions, but only a small percentage have taken specific steps in this direction.

Czy firma w najbliższej przyszłości planuje wykorzystanie zaawansowanych systemów informatycznych wspieranych sztuczną inteligencją w swojej działalności?

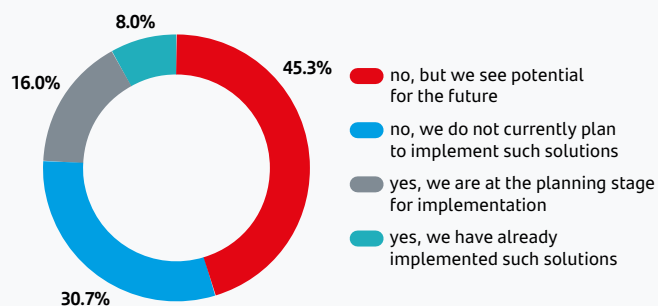
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Does your company plan to use advanced AI-supported IT systems in its operations in the near future?

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl



Jeżeli chodzi o obszary działalności, w których sztuczna inteligencja może odegrać rolę, producenci części motoryzacyjnych nie ograniczają swoich planów. Ankietowani potencjał widzą zarówno w administracji i sprzedaży, jak też w procesach produkcyjnych czy zarządzaniu łańcuchem dostaw. Wyniki te również pokrywają się z opinią europejskich producentów wyrażoną w ostatnim wspomnianym już badaniu CLEPA. Inwestowanie przez producentów części motoryzacyjnych w rozwiązania dotyczące implementacji sztucznej inteligencji w procesie produkcji stanowi wyzwanie. Inwestycje te, droższe od innych dziedzin ze względu na konieczność indywidualnego dopasowania, są hamowane przez wspomniany wcześniej niewspółmierny wzrost kosztów w stosunku do wzrostu cen produktów. Wdrażanie nowych technologii jest jednak konieczne głównie ze względu na ewolucję rynku pracy w Europie i potrzebę zmniejszenia kosztów.

W jakich obszarach działalności firma widzi możliwość wykorzystania zaawansowanych systemów informatycznych wspieranych sztuczną inteligencją?	% producentów
w procesach produkcyjnych	42,7
w administracji (np. fakturowanie)	54,7
w procesach sprzedażowych	33,3
w reklamie	16,0
w zarządzaniu łańcuchem dostaw	37,3
nie widzimy możliwości wykorzystania	26,7

Źródło: MotoFocus.pl

When it comes to the business areas where artificial intelligence can play a role, auto parts manufacturers are not limiting their plans. The survey respondents see potential opportunities in administration and sales, as well as in production processes or supply chain management. These results are also in line with the opinion of European manufacturers expressed in the latest CLEPA survey mentioned above. It is challenging for auto parts manufacturers to invest in solutions for the implementation of artificial intelligence in the production process. These investments, which are more expensive than investments in other areas due to the need for customisation, are hampered by the aforementioned disproportionate increase in costs relative to the increase in product prices. However, the implementation of new technologies is necessary mainly due to the evolution of the labour market in Europe and the need to reduce costs.

In which areas of the business does your company see an opportunity to use advanced AI-supported IT systems?	% of manufacturers
in production processes	42.7
in administration (e.g. invoicing)	54.7
in sales processes	33.3
in advertising	16.0
in supply chain management	37.3
we do not see opportunities for their use	26.7

Source: MotoFocus.pl





Komentarz Santander Bank Polska Commentary by Santander Bank Polska

Produkcja części motoryzacyjnych w Europie była do sierpnia br. około 6% r/r wyższa. Jednak wiele danych wskazuje na to, że trwające od końca ubiegłego roku ożywienie może w kolejnych okresach ulegać korekcie. Portfele zamówień producentów samochodów w minionym kwartale ulegały dalszemu kurczeniu, jednocześnie rosła ilość samochodów na placach, i to zarówno producentów, jak i dystrybutorów pojazdów. W tym samym czasie bieżące zamówienia napływające do producentów aut utrzymywały się na niezmiennych poziomach, które wynoszą około 80% wielkości roku 2019. Zatem jeśli popyt nie ulegnie wyraźnemu ożywieniu, można się spodziewać dostosowywania poziomów produkcji samochodów do bieżących zamówień, co oznaczałoby kilkuprocentowy spadek w stosunku do wolumenów uzyskiwanych dotychczas w tym roku. Ta sytuacja i przewidywany scenariusz nie są jednak zaskoczeniem. Od pewnego czasu wskazywałem na powyższe tendencje i ich możliwe konsekwencje.

Pobudzeniu popytu na pewno nie sprzyja wysoka inflacja, w tym – co prawda coraz wolniej – ale nadal rosnące ceny samochodów, jak również ogólna niepewność ekonomiczna. Producenci i dystrybutorzy pojazdów reagują na sytuację, bo widzą zmianę podejścia w kwestii cen i upustów. Wielu z nich już obniżyło ceny i oferuje rabaty, a na przełomie roku można się spodziewać kolejnych obniżek. To powinno być pozytywnym impulsem dla popytu. Trudno jednak przewidzieć, czy wystarczającym do uzyskania wyraźnego wzrostu, tj. do poziomów bliskich możliwościom produkcyjnym, a przynajmniej poziomom z pierwszej połowy bieżącego roku. Widać, że poszczególne koncerny samochodowe mają w tej kwestii różne strategie. Wiele z nich już na początku roku zmieniało cenniki, inne – przede wszystkim z segmentu premium – korzystały do samego końca z niskiej dostępności niektórych modeli przy jednoczesnym wysokim na nie popycie i dopiero teraz obniżają ceny.

Z kolei segment części zamiennych zanotował w tym roku stagnację w ujęciu wolumenowym, co oczywiście należy uznać za normalną tendencję wobec poprawy produkcji nowych pojazdów.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

Production of automotive parts in Europe was around 6% year-on-year higher up to August this year. However, a number of data point to the fact that the upturn, which has been ongoing since the end of last year, may be followed by a pullback in future periods. Automakers' order backlogs continued to shrink in the past quarter, while at the same time the number of cars on the yards increased, both for vehicle manufacturers and distributors. At the same time, current orders received by car manufacturers remained unchanged at around 80% of 2019 volumes. Thus, unless demand clearly recovers, car production levels can be expected to adjust to current orders, which would mean a decline of several percents from the volumes achieved so far this year. However, this situation and the projected scenario are not surprising. I have been highlighting the abovementioned trends and their possible consequences for some time.

Demand stimulation is certainly not helped by high inflation, including rising car prices (albeit at an ever slower rate), as well as general economic uncertainty. Vehicle manufacturers and distributors are responding to the situation, as evidenced by a changing approach to prices and discounts. Many have already cut prices and are offering discounts, and further reductions can be expected at the turn of the year. This should give a positive boost to demand. However, it is difficult to predict whether it will be sufficient to achieve a marked increase i.e. to levels nearing the production capacity, or at least matching the volumes recorded in the first half of this year. It is apparent that car companies have different strategies in this regard. Many of them changed their price lists already at the beginning of the year, others – above all from the premium segment – took advantage until the very end of the year of the low availability of certain models while demand for them was high and are only now lowering their prices.

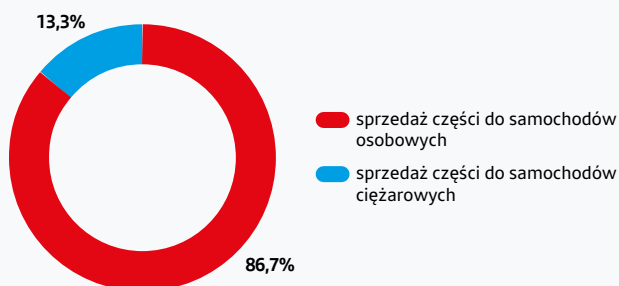
The spare parts segment, on the other hand, has stagnated in volume terms this year, which of course should be considered a normal trend in view of the improvement in new vehicle production.

Radostaw Pelc
automotive sector analyst, Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Który z segmentów stanowi główną działalność firmy?

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Wśród badanych dystrybutorów części większość stanowiły podmioty skupione na segmencie samochodów osobowych, jedynie 13% z nich kierowała swoją ofertę przede wszystkim do segmentu pojazdów ciężarowych. III kwartał 2023 roku przyniósł wyhamowanie gwałtownych wzrostów wartości sprzedaży u dystrybutorów części motoryzacyjnych. Ankietowanym nie udało się spełnić bardzo optymistycznych prognoz z poprzedniego kwartału. Przypomnijmy, że wzrosty przewidywało ponad 85% firm (66% wskazywało na wzrost powyżej 10%), a żadna nie prognozowała spadków. Rzeczywistość okazała się mniej pozytywna, choć nadal wzrosty sprzedaży robią wrażenie (prawie jedna trzecia firm odnotowała go na poziomach ponad 10%). Co piąta firma nie zanotowała jednak zmian, a prawie 15% zaraportowało spadek.

Jak zmieniła się wartość sprzedaży w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?	% dystrybutorów
wzrosła powyżej 10%	31,1
wzrosła 5 do 10%	24,4
wzrosła 0 do 5%	11,1
pozostała bez zmian	20,0
spadła 0 do 5%	4,4
spadła 5 do 10%	8,9

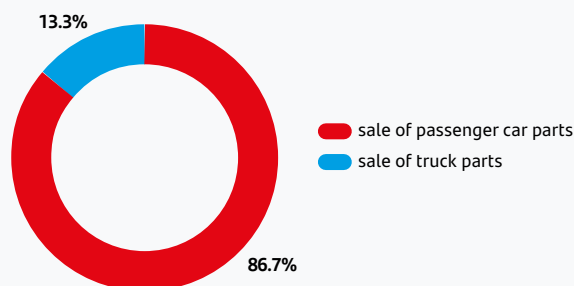
Źródło: MotoFocus.pl

Patrząc na prognozę dystrybutorów dotyczącą zmiany wartości sprzedaży, wydaje się, że powyższe wyniki to jedynie lekka zadyszka. Dystrybutorzy liczą na kolejne wysokie wzrosty.

Automotive parts distributors

Which segment is the company's core business?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Among the parts distributors surveyed, the majority of them were focused on the passenger car segment, with only 13% targeting primarily the truck segment. Q3 2023 brought a slowdown in the sharp increases in sales value at auto parts distributors. Respondents failed to meet the very optimistic forecasts of the previous quarter. As a reminder, increases were forecasted by more than 85% of companies (66% expected an increase of more than 10%), and none forecasted decreases. The reality turned out to be less optimistic, although sales growths are still impressive (almost a third of companies recorded a growth of more than 10%). However, one in five companies reported no change and almost 15% reported a decrease.

Change in sales value in Q3 2023 compared to Q3 2022?	% of distributors
increase over 10%	31.1
increase 5–10%	24.4
increase 0–5%	11.1
no change	20.0
decrease 0–5%	4.4
decrease 5–10%	8.9

Source: MotoFocus.pl

Looking at the distributors' forecast for the change in the value of sales, it seems that the above results are only a slight breather. Distributors are hoping for further high increases.

Prognozuje je około 80% ankietowanych, z czego połowa szacuje je na ponad 10%. Co dziesiąta firma spodziewa się jednak spadków. Kolejne badania pokażą zatem, czy to jedynie korekta pozytywnej tendencji, czy stopniowe odwracanie wzrostowego trendu.

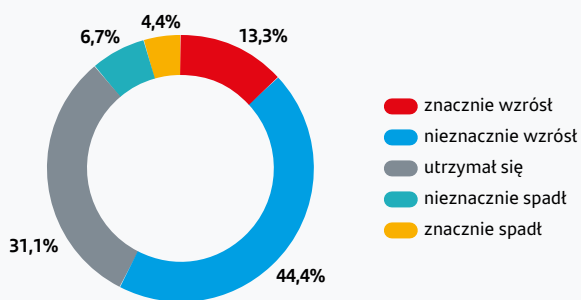
Jaka jest prognozowana zmiana wartości sprzedaży w IV kwartale 2023 r. w porównaniu do IV kwartału 2022 r.?	% dystrybutorów
wzrost powyżej 10%	40,0
wzrost 5 do 10%	17,8
wzrost 0 do 5%	22,2
bez zmian	8,9
spadek 0 do 5%	6,7
spadek 5 do 10%	4,4

Źródło: MotoFocus.pl

Jeżeli chodzi o dostępność części w magazynach dystrybutorów, widzimy mocną stabilizację. Już w poprzednim kwartale problemy z brakiem części zostały zażegnane, a obecnie sytuacja jeszcze delikatnie się poprawiła. U ponad połowy ankietowanych poziom dostępności wzrósł, a u jednej trzeciej utrzymał się.

Jak zmienił się poziom dostępności części w magazynach w III kw. 2023 r. w porównaniu do III kw. 2022 r.?

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

W ostatnich latach przyspieszyły unijne prace legislacyjne dotyczące prawnych ram gospodarki o obiegu zamkniętym. Przykładami takich prac, dotyczących motoryzacji, mogą być projekty rozporządzeń dotyczących ekoprojektowania czy końca życia pojazdu. W planowanych przepisach mocno podkreślana jest konieczność ponownego użycia i regeneracji produktów oraz recyklingu surowców. Dlatego ważna jest dziś opinia dystrybutorów o możliwości wprowadzenia do ich ofert części regenerowanych i używanych. Ponad połowa

These are forecasted by around 80% of those surveyed, with half estimating them at more than 10%. However, one in ten companies expects declines. The next survey will therefore show whether this is just a correction of the positive trend or a gradual reversal of the upward trend.

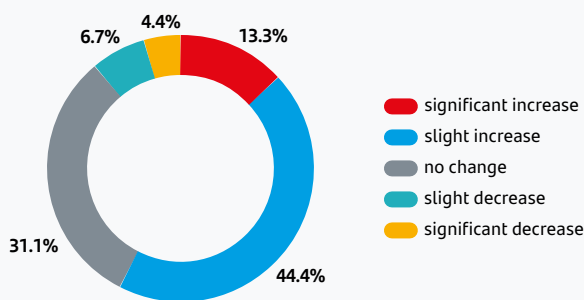
Forecasted change in sales value in Q4 2023 compared to Q4 2022?	% of distributors
increase over 10%	40.0
increase 5–10%	17.8
increase 0–5%	22.2
no change	8.9
decrease 0–5%	6.7
decrease 5–10%	4.4

Source: MotoFocus.pl

With regard to the availability of parts in distributors' warehouses, we see a strong stabilisation. Already in the previous quarter, problems with parts shortages were resolved, and now the situation has additionally improved slightly. More than half of the respondents report higher availability and a third of the respondents maintenance of a stable availability level.

Changes in the level of parts availability in stock in Q3 2023 compared to Q3 2022?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

EU legislative work on the legal framework of the circular economy has accelerated in recent years. Examples of such work specific to the automotive sector include draft regulations on eco-design or the end-of-life management of vehicles. The planned regulations strongly emphasise the need to reuse and remanufacture products and to recycle raw materials. Therefore, what is important today is the opinion of distributors on the possibility of introducing remanufactured and used parts into their offers. More than half of the companies

ankietowanych firm wskazała, że już posiadają produkty regenerowane w ofercie, a dalsze ponad 20% planuje je wprowadzić, choć blisko jedna czwarta nie rozważa takiej opcji. Wyniki ankiety pokazują wyraźnie, że części regenerowane na stałe wkomponowały się do oferty polskich dystrybutorów, a w najbliższych latach ich popularność ma szansę jeszcze wzrosnąć. Zupełnie inaczej kształtują się odpowiedzi w zakresie części używanych. Prawie trzy czwarte firm nie rozważa możliwości ich sprzedaży. Znikoma część firm (poniżej 5%) już posiada je w ofercie, a co piąta ankietowana firma rozważa taką możliwość. Zatem scenariusz dla części używanych na ten moment nie pokazuje możliwości szerszego pojawienia się takiej kategorii w ofertach dystrybutorów.

surveyed report that they already have remanufactured parts on offer and 22% are planning to introduce them, although nearly a quarter are not considering such an option. The results of the survey clearly show that remanufactured parts have become a permanent element of the offer of Polish distributors and their popularity is likely to increase in the coming years. The answers regarding used parts are completely different. Almost three quarters of companies do not consider selling them. A negligible proportion of companies (less than 5%) already have them on offer and one in five surveyed companies is considering the possibility. Thus, the scenario for used parts at the moment does not show the possibility of such a category appearing more widely in distributors' offers.

Prace legislacyjne związane z obiegiem zamkniętym sprawiają, że wydaje się coraz bardziej uzasadniona rozmowa o częściach regenerowanych. Czy Państwa firma rozważa wprowadzenie do swojej oferty części regenerowanych?

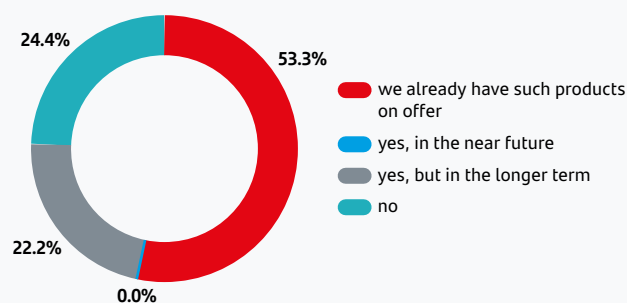
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

With the legislative work on circular economy, a discussion about remanufactured parts is becoming more and more justified. Is your company considering the introduction of remanufactured parts into its range?

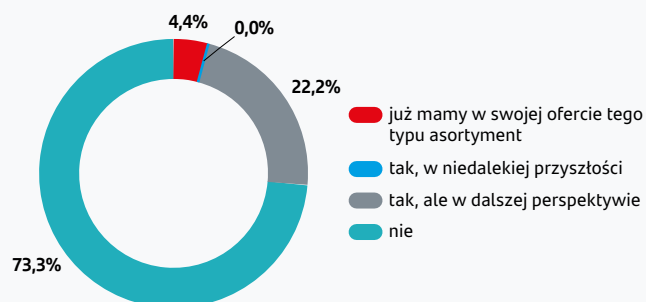
% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Prace legislacyjne związane z obiegiem zamkniętym sprawiają, że wydaje się coraz bardziej uzasadniona rozmowa o częściach używanych. Czy Państwa firma rozważasz wprowadzenie do swojej oferty części używanych?

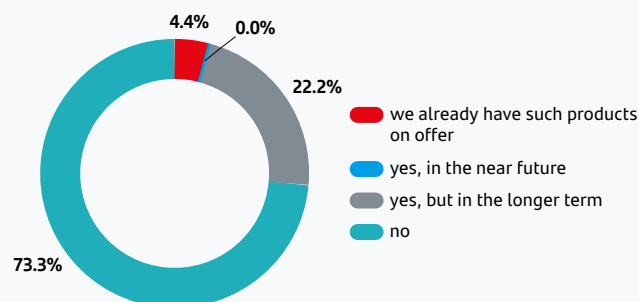
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

With the legislative work on circular economy, a discussion about used parts is becoming more and more justified. Is your company considering the introduction of used parts into its range?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Warsztaty motoryzacyjne

Na zainteresowanie usługami warsztatów ma wpływ wiele czynników. Począwszy od atrakcyjności oferty, zakresu cenowego oferowanych usług, po bliskość i dostępność. Innym aspektem, który powinno się brać pod uwagę w tego typu badaniach, jest również korelacja badanego okresu z typową zwiększoną mobilnością Polaków (święta, długie weekendy, ferie czy wakacje). Trzeci kwartał to okres wakacyjny, kiedy większość z nas planuje wyjazdy (bliźsze i dalsze). Jest to więc czas częstszych wizyt w warsztatach, by dokonać przeglądu pojazdu przed podróżą. Sprawdziliśmy wśród warsztatów jak wyglądała struktura wizyt na przestrzeni miesięcy wakacyjnych, by zbadać czy okres wzmożonych wyjazdów będzie tożsamy ze wzrostem odwiedzin zaufanych mechaników i czy to w tym czynniku powinniśmy upatrywać sprawcy ewentualnych zmian.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie we wrześniu 2023 r. w porównaniu do sierpnia 2023 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	26,8
wzrosła od 0 do 5%	5,4
utrzymała się bez zmian	35,6
spadła od 0 do 5%	14,1
spadła o więcej niż 5%	18,1

Źródło: MotoFocus.pl

Przed wszystkim spyaliśmy warsztaty motoryzacyjne o to, jak zmieniła się liczba klientów we wrześniu w odniesieniu do sierpnia, ostatniego miesiąca wakacyjnego. Jak się okazuje, rozkład odpowiedzi był dość równomierny. Wzrost, spadek lub brak zmiany odnotowało mniej więcej po jednej trzeciej ankietowanych.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w III kw. 2023 r. w porównaniu do III kwartału w 2022 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	24,8
wzrosła od 0 do 5%	13,4
utrzymała się bez zmian	32,2
spadła od 0 do 5%	12,8
spadła o więcej niż 5%	16,8

Źródło: MotoFocus.pl

Workshops

Many factors influence interest in workshop services. These range from the attractiveness of the offer, the price range of the services offered, to proximity and accessibility. Another aspect that should be taken into account in this type of research is also the correlation of the period under study to the typical increased mobility of Poles (holidays, long weekends, holidays or holidays). The third quarter is the holiday period, when most of us plan trips (closer and further). This is therefore the time for more frequent visits to workshops to have the vehicle serviced before a trip. We checked the structure of visits to workshops over the holiday months to see whether the period of increased travel coincides with an increase in visits to trusted mechanics, and whether this factor should be seen as the cause of any changes.

Change in the number of workshop customers in September 2023 compared to August 2023?	% of workshops
increase over 5%	26.8
increase 0–5%	5.4
no change	35.6
decrease 0–5%	14.1
decrease over 5%	18.1

Source: MotoFocus.pl

First of all, we asked workshops how the number of customers changed in September in relation to August, the last summer holiday month. As it turns out, the distribution of answers was fairly even. An increase, decrease or no change was reported by roughly a third of the respondents each.

How has the number of customers in the workshop changed in Q3 2023 compared to Q3 2022?	% of workshops
increase over 5%	24.8
increase 0–5%	13.4
no change	32.2
decrease 0–5%	12.8
decrease over 5%	16.8

Source: MotoFocus.pl

Większych zmian nie potwierdza również badanie liczby wizyt kwartał do kwartału roku poprzedniego. Jednak ponad jedna trzecia ankietowanych odnotowała wzrost zainteresowania swoimi usługami w porównaniu do roku ubiegłego, przy czym znacząca większość tej grupy respondentów wskazała, że jest to wzrost powyżej 5%. Jedna trzecia nie zaobserwowała zmian w tym zakresie. Spadek liczby wizyt w swoich warsztatach zadeklarowało 29,6% ankietowanych warsztatów.

Na rentowność warsztatu składa się wiele elementów, począwszy od oferty cenowej świadczonych usług, wysokości marży na części zamienne, a na szeroko pojętych kosztach prowadzenia działalności kończąc. Końcowy wynik finansowy warsztatu jest więc wypadkową tych wszystkich czynników. Koszty działalności warsztatu obejmują m.in. wszelkiego rodzaju opłaty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i zatrudnianiem pracowników (podatki, składki i inne), opłaty za energię elektryczną, koszty związane z wyposażaniem warsztatu, wydatki na szkolenia i podnoszenie kwalifikacji kadry, jak również opłaty związane z utylizacją odpadów warsztatowych.

Spytaliśmy właścicieli warsztatów o to, jak kształtowały się przychody w ich firmach w III kw. 2023 r. w porównaniu do tego samego okresu w roku ubiegłym.

Jak zmieniły się przychody warsztatu w III kw. 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?	% warsztatów
wzrosły powyżej 5%	30,2
wzrosły od 0 do 5%	17,4
utrzymały się bez zmian	12,1
spadły od 0 do 5%	14,8
spadły o więcej niż 5%	25,5

Źródło: MotoFocus.pl

Wynik 47,6% respondentów deklarujących wzrost przychodów, w tym ponad 30% deklaruje wzrosty powyżej 5%. Niestety dla przeciwwagi równie duża grupa zanotowała spadki w tym obszarze: 25,5% firm zanotowało spadek w stosunku do roku ubiegłego i był to spadek przychodów o więcej niż 5%. Łącznie spadki przychodów raportuje aż 40,3%, przy czym 12,1% nie odnotowało żadnych zmian w tej kwestii.

A quarter-on-quarter comparison of the number of visits vs. previous year does not indicate a major change either. However, more than a third of respondents reported an increase in interest in their services compared to the previous year, with the vast majority of this group reporting an increase of more than 5%. One third saw no change in this regard. A decrease in the number of visits to their workshops was declared by 29.6% of the workshops surveyed.

The profitability of a workshop is conditional on many aspects, ranging from the price range of the services provided, the amount of margins on spare parts and the overall costs of running the business. The ultimate financial result of a workshop is therefore a result of all these factors. Workshop costs include, among other things, all kinds of charges related to running the business and employing staff (taxes, levies and others), electricity bills, costs related to retrofitting the workshop, expenses for training and upgrading staff qualifications, as well as charges related to workshop waste disposal.

We asked workshop owners about their revenues in Q3 2023 compared to the same period last year.

Change in the workshop revenues in Q3 2023 compared to Q3 2022?	% of workshops
increase over 5%	30.2
increase 0–5%	17.4
no change	12.1
decrease 0–5%	14.8
decrease over 5%	25.5

Source: MotoFocus.pl

47.6% of respondents declared an increase in revenues, with more than 30% reporting increases of more than 5%. Unfortunately, as a counterbalance, an equally large group recorded declines in this regard: 25.5% of companies saw a year-on-year decrease of more than 5%. In total, revenue declines were reported by as many as 40.3%, with 12.1% reporting no change in this regard.



Jakiej spodziewasz się zmiany wielkości przychodów warsztatu w IV kw. 2023 r. w porównaniu do IV kwartału 2022 r.?	% warsztatów
wzrosną powyżej 5%	27,6
wzrosną od 0 do 5%	14,8
utrzymają się bez zmian	17,4
spadną od 0 do 5%	13,4
spadną o więcej niż 5%	26,8

Źródło: MotoFocus.pl

Ostatnim pytaniem skierowanym do warsztatów było pytanie o prognozowane przychody w nadchodzącym kwartale. Również tutaj utrzymuje się podobna tendencja, a głosy optymistów są równoważone przez przewidywania pesymistów. Na wzrost przychodów ma nadzieję 42,4% ankietowanych, z czego większość przewiduje, że będą to wzrosty powyżej 5%. Analogiczna liczba respondentów przewiduje spadki, a brak zmian w tym obszarze prognozuje co piąty biorący udział w badaniu.

Forecasted change in the workshop's revenues in Q4 2023 compared to Q4 2022?	% of workshops
increase over 5%	27.6
increase 0–5%	14.8
no change	17.4
decrease 0–5%	13.4
decrease over 5%	26.8

Source: MotoFocus.pl

The final question addressed to the workshops was about the forecasted revenues in the coming quarter. Here, too, a similar trend persists, with the voices of the optimists being counterbalanced by the predictions of the pessimists. 42.4% of respondents hope for a growth of revenues, with the majority predicting increases of more than 5%. A similar number of survey participants anticipate declines, with one in five respondents predicting no change in this regard.





Komentarz MotoFocus.pl Commentary by MotoFocus.pl

Rosnące koszty działalności, inflacja, konflikt za wschodnią granicą – to wszystko miało i nadal ma wpływ na działalność warsztatów motoryzacyjnych. Wszelkiego rodzaju zmiany geopolityczne, zmiany na rynku oraz decyzje podejmowane przez polityków mają ogromne przełożenie na zachowania konsumenckie, ale również kształtują otoczenie prawne i gospodarcze dla podmiotów działających na naszym rynku. W obliczu dopiero co rozstrzygniętych wyborów parlamentarnych nie mamy pewności co do tego, jakie decyzje w stosunku do przedsiębiorców podejmą władze z nowego rozdania. Pamiętajmy również, że branża motoryzacyjna to system naczyń połączonych i coś, co potencjalnie może wpływać tylko na jeden z segmentów, w efekcie będzie mieć przełożenie na działalność całego sektora.

W przypadku warsztatów motoryzacyjnych mamy do czynienia z sezonowością – pewne usługi są związane z konkretnymi okresami w ciągu roku, tak jak przeglądy przed wyjazdami urlopowymi, czy np. zmiana opon w okresie jesiennym i na wiosnę.

Z drugiej strony należy pamiętać o obciążeniach, z jakimi muszą nadal mierzyć się właściciele warsztatów prowadzący działalność gospodarczą. Do tego brak wykwalifikowanej kadry spowodowany nieodpowiednio skonstruowanym programem nauczania, często problemy w odpowiednim wyposażeniu warsztatu, różnego rodzaju obciążenia finansowe nie ułatwiają prowadzenia działalności. Dołożymy do tego perspektywę na przyszłość w świetle stałego postępu technologicznego i rosnącego zaawansowania technicznego aut, transformację w kierunku elektromobilności i świadomość właścicieli odnośnie konieczności podejmowania działań w tym kierunku.

Z jednej strony możemy szczycić się dużą liczbą warsztatów niezależnych, co gwarantuje zachowanie mobilności milionom Polaków, ze względu na dostępność i różnorodność oferty. Z drugiej strony mamy zderzenie z coraz wyżej stawianą poprzeczką w prowadzeniu działalności w Polsce.

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus.pl

Soaring operating costs, inflation and the military conflict across our eastern border - all that has had an impact on the business activities of workshops. All sorts of geopolitical changes, market shifts and decisions taken by politicians have a huge impact on consumer behaviour, but also on the legal and economic environment for those operating in our market. In the face of the parliamentary elections that have just been decided, we are not sure what decisions will be taken with regard to entrepreneurs by the new government. We should also bear in mind that the automotive industry is a system of communicating vessels and any change that may potentially affect only one of the segments will, in effect, have an impact on the activities of the entire sector.

In the case of auto workshops, seasonality is a factor: certain services are linked to specific times of the year, such as, for example, pre-holiday check-ups or tyre changes in autumn and spring.

On the other hand, it is important to bear in mind the burdens that workshop owners still have to face when running a business. On top of this is the lack of qualified staff due to inadequate school curricula, frequent problems with workshop equipment and various financial burdens, which altogether do not make it any easier to run a business. Add to this the prospects for the future in light of constant technological progress and the increasing technological sophistication of cars, the transformation towards electromobility and the awareness of owners of the need to take steps in this direction.

On the one hand, we can boast a large number of independent workshops, which guarantees mobility for millions of Poles, due to the accessibility and diversity of the offer. On the other hand, however, doing business in Poland we are confronted with a bar that keeps rising.

Alfred Franke
President of MotoFocus Group

Podsumowanie

W perspektywie średnioterminowej najistotniejszym problemem dla przemysłu motoryzacyjnego w Europie będzie popyt na nowe samochody. Czy sytuacja gospodarcza i polityczna zmienią się na tyle, aby zwiększyć skłonność konsumentów i przedsiębiorstw do zakupów? Jednak o wiele większym wyzwaniem jest długoterminowa konkurencyjność europejskiego przemysłu, w szczególności wobec coraz bardziej intensywnej ekspansji producentów z Chin. Wydawało się, że po pandemii i wojnie nic gorszego nie może się wydarzyć, ale to właśnie widmo zalania Europy chińskimi pojazdami wydaje się być o wiele większym ryzykiem nie tyle dla bieżącej kondycji, ale dla istnienia europejskiego przemysłu w obecnym kształcie. O ile pandemia i wojna były typowymi trudnymi do przewidzenia, mało prawdopodobnymi i nagłymi zdarzeniami, o tyle Chiny realizują ekspansję od dłuższego czasu. Wojna handlowa z USA, wojna cenowa na rynku chińskim oraz wojna na Ukrainie sprawiły tylko, że działania Chin przyspieszyły i stały się bardziej dostrzegalne. W tym momencie strategia Chin jest już jasna. W tej strategicznej bitwie Europa wydaje się jednak być nadal o krok za przeciwnikami, nie przewiduje wszystkich scenariuszy, nie przygotowuje się odpowiednio do kolejnych etapów. Relatywnie mała kontrola nad surowcami niezbędnymi do produkcji baterii jest tym samym błędem, co niewielka kontrola nad produkcją półprzewodników. A jak do tego dołożyć posiadanie i dalsze rozwijanie technologii produkcji baterii oraz dużą skalę działania, zbudowaną zresztą przy współdziałaniu koncernów z Europy i USA, to trudno walczyć z przeciwnikiem posiadającym tak ogromną przewagę konkurencyjną. Trudno w tym momencie przewidzieć, co ustali Komisja Europejska i jakie dalsze działania podejmie. Sytuacja jest niejednoznaczna, bo część koncernów z Europy, głównie niemieckich, jest mocno zaangażowana w Chinach. Z kolei inny koncern, wskazujący od dłuższego czasu na ryzyko konkurencji z Chin, podchodzi do sytuacji pragmatycznie - nie czeka dłużej na działania polityków i już przygotowuje się do dystrybucji chińskich aut w Europie, a także rozważa możliwość produkcji tanich małych aut w oparciu o chińskie platformy. Jakie zatem będą strategie europejskich koncernów samochodowych i jaki los czeka dostawców? Bez wątplenia to nie koniec ciekawych czasów w motoryzacji.

Summary

In the medium term, the most significant issue for the automotive industry in Europe will be the demand for new cars. Will the economic and political situation change enough to make consumers and companies more inclined to buy? But a much bigger challenge is the long-term competitiveness of the European industry, particularly in the face of the increasing expansion of Chinese manufacturers. After the pandemic and the war, it seemed that nothing worse could happen, but it is the prospect of Europe being flooded with Chinese vehicles that seems to be a far greater risk not so much to the current condition, but to the existence of European industry as it stands today. While the pandemic and war were both difficult to predict, unlikely and sudden events, China has been pursuing expansion for a long time. The trade war with the US, the price war on the Chinese market and the war in Ukraine have only made China's actions accelerate and become more visible. At this point, China's strategy is already clear. In this strategic battle, however, Europe still appears to be one step behind its opponents, failing to anticipate all scenarios, failing to prepare adequately for the next stages. Relatively little control over the raw materials necessary for battery production is the same mistake as having little control over semiconductor production. And when you add to this the ownership and further development of battery technology and the large scale of operations achieved, incidentally, with the assistance of European and US concerns, it is tough to fight an opponent with such a huge competitive advantage. At this point it is difficult to predict what the European Commission will decide and what further action it will take. The situation is ambiguous because some manufacturers from Europe, mainly German, are heavily involved in China. On the other hand, another company, which has been pointing out the risk of competition from China for a long time, is taking a pragmatic approach to the situation - it is not waiting any longer for politicians to take action and is already preparing to distribute Chinese cars in Europe and is also considering the possibility of producing small cheap cars based on Chinese platforms. So what will be the strategies of European car companies and what fate awaits suppliers? No doubt this is not the end of interesting times in the automotive industry.



Autorzy barometru:

Grupa MotoFocus

Więcej informacji:

Alfred Franke, prezes Grupy MotoFocus.pl

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

Grupa MotoFocus to specjalistyczne portale informacyjne skierowane do profesjonalistów z branży motoryzacyjnej w sektorze samochodów osobowych i ciężarowych. Od 20 lat przekazuje unikatową wiedzę branżową poprzez profesjonalną, rzetelną i szybką komunikację. Z ogromną skutecznością dociera do ponad 350-tysięcznej bazy odbiorców na 11 rynkach Europy Centralnej.

Study authors:

MotoFocus Group

For more information please contact:

Alfred Franke, President of MotoFocus Group

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

phone: 607 670 977

The MotoFocus Group is a specialist 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 350,000 recipients on 11 markets of Central Europe.

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa

Więcej informacji:

Radosław Pelc, analityk sektora motoryzacyjnego

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.

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa

For more information please contact:

Radosław Pelc, automotive sector analyst

e-mail: radoslaw.pelc@santander.pl

phone: +48 887 845 708

Santander Bank Polska is part of the largest financial group in the euro area and one of the largest financial institutions in the world. The group serves 148 million customers in 10 geographies and manages assets worth €1508 billion. Santander Bank Polska offers modern financial solutions for individuals, micro, small and medium-sized enterprises and Polish and international corporations. It is one of the market leaders in the use of modern technologies in banking services, consistently building its brand in line with its strategic objective of becoming the best bank for the customer. Santander Bank Polska's priority is customer satisfaction and loyalty, which is why the Bank regularly introduces innovative functionalities to its offer that help take care of personal finances and effectively manage corporate finances. Santander Bank Polska offers, among others, investment funds, brokerage services, insurance, leasing and factoring.



Autorzy barometru:

Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warszawa

Więcej informacji:

Tomasz Bęben, Prezes SDCM

e-mail: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

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.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

Więcej informacji:

Grzegorz Gałczyński, Kluczowy Ekspert

e-mail: grzegorz.galczynski@paih.gov.pl

tel.: +48 887 863 915

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR). To pierwszy punkt kontaktu dla eksporterów i inwestorów. Działa zarówno w Polsce, jak i poprzez sieć biur na całym świecie. Wzmacnia rozpoznawalność polskich marek na międzynarodowych rynkach, promuje rodzime produkty i usługi oraz rozwiązania technologiczne made in Poland. Agencja pomaga przedsiębiorcom w wyborze optymalnej ścieżki ekspansji za granicą. Wspiera również napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski oraz realizację polskich inwestycji w kraju. PAIH współpracuje z sektorem publicznym i partnerami regionalnymi, oferując m.in.: szkolenia, audyt i promocję nieruchomości inwestycyjnych, współpracę przy organizacji misji biznesowych oraz wsparcie komunikacyjne przy realizacji wspólnych projektów.

Study authors:

SDCM (Association of Automotive Parts Distributors and Producers)

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warsaw

For more information please contact:

Tomasz Bęben, President of SDCM

email: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – the Association of Automotive 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 Automotive Suppliers Association) 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.

Polish Investment and Trade Agency

ul. Krucza 50, 00-025 Warsaw

For more information please contact:

Grzegorz Gałczyński, Key Expert

e-mail: grzegorz.galczynski@paih.gov.pl

phone: +48 887 863 915

The Polish Investment and Trade Agency (PAIH) is an advisory institution belonging to the Polish Development Fund (PFR) Group. This is the first point of contact for exporters and investors. It operates both in Poland and through its network of offices around the world. It strengthens the recognition of Polish brands on international markets, promotes domestic products and services as well as technological solutions made in Poland. The agency helps entrepreneurs to choose their optimal path of expansion abroad. It also supports the inflow of foreign direct investments to Poland and the implementation of Polish investments in the country. PAIH cooperates with the public sector and regional partners, offering, among other things, training, audit and promotion of investment properties, cooperation in the organization of business missions and communication support in the implementation of joint projects.