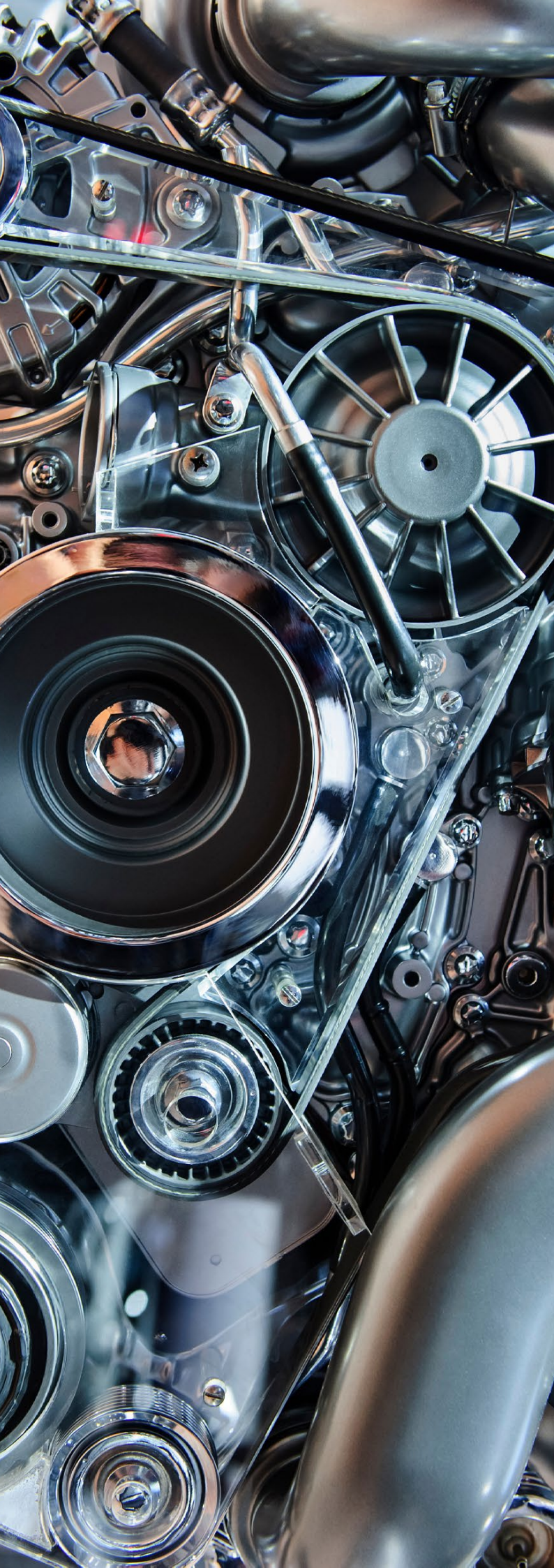




IV KW. / Q4 2022

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po IV kwartale 2022 r. i prognozy
„Zmiany, wyzwania, problemy
– czego w roku 2023 spodziewa
się branża motoryzacyjna”

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after Q4 2022 and forecasts
“Changes, challenges, problems
– what the automotive industry
expects in 2023”



Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE	9
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	14
Warsztaty motoryzacyjne	17
Podsumowanie	22
Autorzy barometru	23

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive – IAM and OEM manufacturers	9
Automotive parts distributors	14
Automotive repair workshops	17
Summary	22
Study authors	23

Legenda:

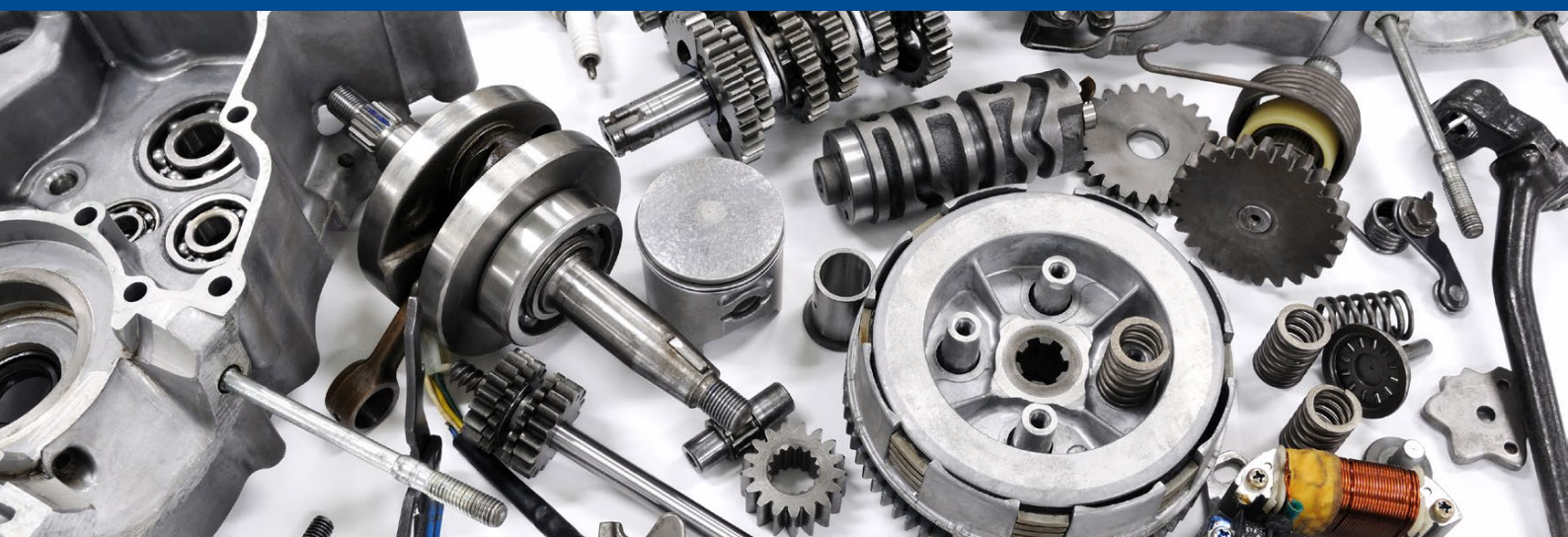
Producenci OE: producenci części motoryzacyjnych, którzy w większym stopniu związani są z dostawami na pierwszy montaż samochodów.

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

Legend:

OE suppliers: manufacturers of auto parts whose core business is supplying components for the first assembly of vehicles.

IAM suppliers: manufacturers of auto parts with a core business in aftermarket supplies.



Metodologia i cel badania



Ponad 550 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 2023 r. przez MotoFocus.pl we współpracy z Santander Bank Polska



CEL: ocena sytuacji branży po IV kwartale 2022 r.

Study methodology and objective



Over 550 respondents



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



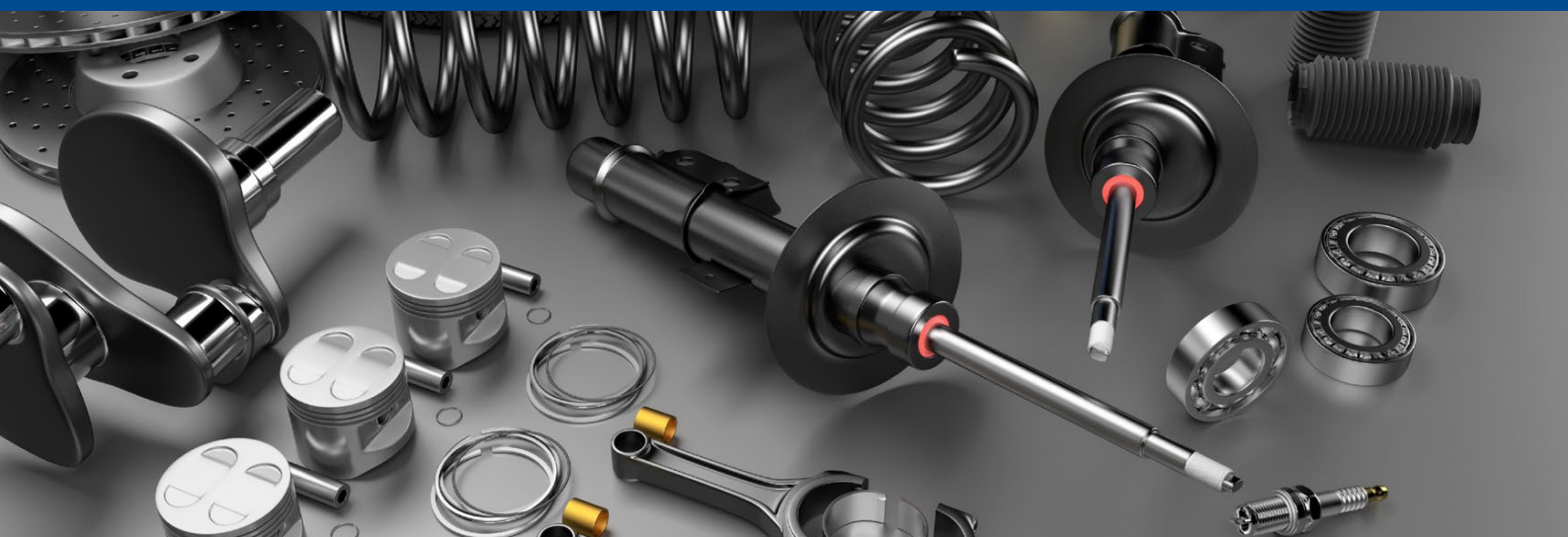
Close-ended single-choice and multiple-choice questions



Online survey conducted in January 2023 by MotoFocus.pl in collaboration with Santander Bank Polska



OBJECTIVE: to assess the industry situation after Q4 2022



Wprowadzenie

Od początku 2020 roku prognozowanie w branży motoryzacyjnej stało się trudniejsze, a wyniki badań i sondaży coraz bardziej nieprzewidywalne. Z problemów pandemicznych płynnie przeszliśmy do zawirowań związanych z wojną w Ukrainie i widma kryzysu energetycznego. Co czeka nas w roku 2023? Wszelkie przewidywania powinniśmy rozpocząć od słów „Jeśli nie wydarzy się żadna katastrofa...”.

Zaburzona dostępność półprzewodników, inflacja, rosnące ceny energii i surowców, a także zerwane globalne łańcuchy dostaw mocno utrudniły produkcję nowych samochodów, a przez to wpłynęły na producentów części dostarczających do nich swoje produkty. Do problemów z samą produkcją dochodzi element konsumencki. Część osób nie chce ryzykować dużego wydatku, jakim jest niewątpliwie zakup nowego auta. Inni zaś nie są gotowi czekać miesiącami na swoje nowe auto.

Kryzys jaki obserwujemy obecnie w Europie przekłada się oczywiście na funkcjonowanie całej branży motoryzacyjnej. Utrzymująca się inflacja oznacza konieczność dokonywania dalszych korekt cen przez producentów i dystrybutorów części na rynku wtórnym. Podczas XVII Kongresu Przemysłu i Rynku Motoryzacyjnego, organizowanego przez SDCM pod koniec 2022 r., producenci wskazali, że ich największe obawy względem nowego roku dotyczą wzrostów cen surowców oraz energii. Dystrybutorzy części dodają do tego wzrost kosztów logistycznych i cen części, a warsztaty motoryzacyjne, w związku z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności, będą zmuszone podnosić ceny za swoje usługi. Dziś trudno przewidzieć dokąd doprowadzą nas zmiany, które obserwujemy i kiedy proces tych zmian się zakończy.

Na przełomie 2022 i 2023 r. Europa nie zamrznie. Łagodna zima pomaga nam wyjść obronną ręką z kryzysu energetycznego. Nie sposób jednak przewidzieć, jak sytuacja będzie kształtowała się w całym 2023 roku. Problemy z dostępnością gazu z pewnością odbiłyby się poważnie na europejskim przemyśle motoryzacyjnym. Alarmistyczne głosy z jesieni 2022 roku to potwierdzają. Zamykane fabryki czy ograniczanie produkcji, a jednocześnie konkurencja na innych kontynentach nienotująca podobnych problemów, pogłębiłyby kryzysową sytuację finansową firm z branży automotive.

Ograniczenia w produkcji nowych samochodów to, jak wskazano wcześniej, zła wiadomość przede wszystkim dla firm dostarczających swoje części na rynek pierwszego montażu (OE). Będą one prawdopodobnie zwiększać swoją aktywność na rynku wtórnym i tam kompensować ewentualne

Introduction

Since the beginning of 2020, forecasting in the automotive industry has become more difficult and the results of surveys and polls increasingly unpredictable. We have moved swiftly from pandemic problems to the turmoil of the war in Ukraine and the prospects of an energy crisis. What lies ahead in 2023? All our predictions should now begin with the words "If no disaster happens...".

Limited semiconductor availability, inflation, rising energy and raw material prices and disrupted global supply chains have severely hampered the manufacture of new cars and thus affected the parts manufacturers supplying their products for this purpose. In addition to the problems with production itself, there is the consumer factor. Some people do not want to risk the large expense that the purchase of a new car undoubtedly involves. Others, on the other hand, are not prepared to wait months for their new car.

The crisis we are currently experiencing in Europe is obviously having an impact on the performance of the entire automotive industry. Persistent inflation means that manufacturers and distributors of aftermarket parts need to make further price adjustments. At the 17th Congress of Automotive Industry and Market, organised by SDCM at the end of 2022, manufacturers voiced their biggest concerns for the new year being increases in raw material and energy prices. Parts distributors add to this the increase in logistics costs and parts prices, and automotive workshops are forced to raise prices for their services due to rising business costs. Today, it is difficult to predict where the changes we are seeing will lead and when the change process might end.

In late 2022 and early 2023, Europe will not freeze. The mild winter is helping us to overcome the energy crisis. However, it is impossible to predict how the situation will develop throughout 2023. Problems with gas availability would certainly have a serious impact on the European automotive industry. The alarming accounts of autumn 2022 confirm this. Plant closures or production cutbacks, while having to compete against suppliers from other continents who do not have similar problems, could exacerbate the financial crisis for automotive companies.

Restricted new car production is, as indicated earlier, bad news above all for companies supplying their parts to the OEM market. They are likely to increase their activity in the aftermarket and compensate there for any loss of profits previously recorded in their cooperation with vehicle manufacturers.

Komentarz MotoFocus.pl

Ostatnie lata były wyzwaniem dla sektora motoryzacyjnego, który musiał poradzić sobie z zieloną i cyfrową transformacją, pomimo pandemii i wyniszczającej wojny w Ukrainie, skutkującymi niedoborami w łańcuchach dostaw, niestabilnymi cenami i spowolnieniem gospodarczym, a także protekcyjnymi działaniami USA. Mimo to branża wykazała się dużą odpornością, nadal inwestuje i na coraz większą skalę dostarcza mobilność neutralną pod względem emisji dwutlenku węgla. Mimo tego sytuacja i perspektywy wcale nie wydają się być takie dobre. Producent części motoryzacyjnych zapewniają ponad 70% wartości pojazdu i dostarczają innowacje w zakresie mobilności neutralnej dla klimatu, są zatem kluczowi dla powodzenia zielonej transformacji. Pomimo ciągłych wyzwań, takich jak dostęp do surowców, rosnące koszty energii, pracy i transportu, producenci części obniżyli koszty i utrzymali inwestycje w badania i rozwój. Obecnie według danych CLEPA ponad 55% prac badawczo-rozwojowych w przemyśle motoryzacyjnym jest finansowanych przez producentów części motoryzacyjnych. Jednak 70% producentów zauważyło, że ich rentowność spada do poziomów, które mogą zacząć osłabiać ich zdolność do inwestowania w badania i rozwój, siłę roboczą i nowe projekty biznesowe. Zagraża to niezbędnemu dla przyszłości branży inwestycjom. W 2023 r. działania regulacyjne i publiczne wsparcie finansowe będą miały kluczowe znaczenie dla utrzymania pozycji UE jako światowego lidera i zapewnienia silniejszej, bardziej ekologicznej przyszłości branży. Ceny gazu w UE są nadal znacznie wyższe niż przed pandemią i pięciokrotnie wyższe niż w USA, nawet pomimo niedawnych spadków cen. To, w połączeniu ze znacznymi inwestycjami publicznymi w USA, mogłoby podważyć uzasadnienie biznesowe dla inwestycji w UE. Ceny i dostępność surowców będą nadal przedmiotem dużych trosk przemysłu motoryzacyjnego w 2023 r. Badania przeprowadzane w całej Europie wśród producentów części motoryzacyjnych pokazują, że aktualne i prognozowane ceny energii oraz gazu budzą w nich najwyższe obawy. Popyt na surowce do akumulatorów prawdopodobnie przewyższy podaż, podnosząc ceny i przesuwając ramy czasowe dla parytetu kosztów pojazdów elektrycznych i konwencjonalnych. Nowy skok kosztów energii może jeszcze bardziej osłabić energochłonne gałęzie przemysłu w Europie i doprowadzić do lokalnych problemów z pozyskiwaniem stali, aluminium i produktów chemicznych. Przemysł nie jest w stanie długoterminowo absorbować tak wysokich kosztów, zwłaszcza w obliczu konkurencji ze strony innych głównych rynków, takich jak Chiny czy USA. Konieczne są działania polityczne, aby uniknąć dalszych zależności od importu i zapewnić dostęp do przystępnej cenowo energii i surowców. Wszystkie nośniki energii mają swoją rolę do odegrania.

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus.pl

Recent years have been challenging for the automotive sector, which has had to cope with a green and digital transformation, despite the pandemic and the devastating war in Ukraine resulting in shortages in supply chains, volatile prices and an economic slowdown, as well as protectionist measures applied by the US. Despite this, the industry has shown great resilience, continues to invest and is delivering carbon-neutral mobility on an increasing scale. Nevertheless, the situation and prospects do not seem all that good. Auto parts manufacturers provide more than 70% of the value of a vehicle and deliver innovations in climate-neutral mobility and are therefore key to the success of the green transition. Despite ongoing challenges such as access to raw materials and rising energy, labour and transport costs, parts manufacturers have cut expenses and maintained investment in research and development. Currently, according to CLEPA, more than 55% of R&D in the automotive industry is funded by automotive parts producers. However, 70% of manufacturers have seen their profitability go down to levels that may begin to undermine their ability to invest in R&D, manpower and new business projects. This threatens vital investment for the future of the industry. In 2023, regulatory action and public financial support will be key to maintaining the EU's position as a global leader and ensuring a stronger, greener future for the sector. Gas prices in the EU are still significantly higher than before the pandemic and five times higher than in the US, even despite recent price declines. This, combined with significant public investment in the US, could undermine the business case for investment in the EU. Raw material prices and availability will continue to be a major concern for the automotive industry in 2023. Surveys of auto parts manufacturers across Europe show that current and projected energy and gas prices are of the highest concern to them. Demand for raw materials for use in batteries is likely to outstrip supply, driving up prices and pushing the timeframe for cost parity between electric and conventional vehicles. The new spike in energy costs could further undermine energy-intensive industries in Europe and lead to local sourcing problems for steel, aluminium and chemical products. The industry cannot absorb such high costs in the long term, especially in the face of competition from other major markets such as China and the US. Policy action is needed to avoid further dependence on imports and to ensure access to affordable energy and raw materials. All energy resources have a role to play.

Alfred Franke
President of MotoFocus.pl Group

straty zysków notowanych dotychczas przy okazji współpracy z producentami pojazdów.

Oznaczać to może dalsze zwiększenie konkurencyjności na aftermarkecie, z czego będą korzystać konsumenci. Mniejsza produkcja nowych aut to dłuższa eksploatacja tych już użytkowanych, które będą potrzebowały napraw i serwisu, co jest dobrą wiadomością dla warsztatów motoryzacyjnych borykających się z rosnącymi kosztami.

Przerwanie łańcuchów dostaw, z którym europejska gospodarka boryka się od początku pandemii COVID 19, miało być problemem tymczasowym. Dziś jednak wiemy, że jest to sytuacja, która może się powtarzać, co mogliśmy zaobserwować po wybuchu wojny w Ukrainie. Ewentualne zawirowania w Azji (Chiny, Tajwan) mogłyby mieć katastrofalne skutki dla motoryzacji. Firmy motoryzacyjne w Europie zaczęły zatem dążyć do znacznego skracania łańcuchów dostaw i regionalizacji produkcji. Priorytetem przestały być niskie koszty produkcyjne, a ich miejsce zajęła dostępność produktów i surowców do produkcji czy stabilność regionu. Na tym trendzie może skorzystać polska gospodarka.

W przypadku branży motoryzacyjnej Polska jest tym rynkiem, na którym przedsiębiorcy chcą lokować swoje inwestycje. Procesy decyzyjne dużych firm wymagają jednak czasu, dlatego też w przyszłości możemy być świadkami ważnych decyzji kluczowych producentów części w zakresie relokacji produkcji z innych kontynentów do Europy. Wiele z nich może dotyczyć Polski, jednak zależność będzie to także od sytuacji związanej na przykład z kalkulacją dotyczącą dostępności i cen surowców energetycznych oraz zielonej energii.

Wyzwaniem dla branży motoryzacyjnej w Unii Europejskiej są także przepisy. 2023 rok będzie obfitował w prace nad wieloma istotnymi dla branży regulacjami. Z punktu widzenia rynku niezależnego istotne będą zwłaszcza prace nad przepisami wpływającymi na ich konkurencyjność. Mowa tu na przykład o MVBBER, Data Act czy Klauzuli Napraw. Producentów pojazdów i producentów części na pierwszy montaż interesowały będą prace nad emisjami CO₂ w pojazdach czy też taksonomią.

W I kwartale 2023 roku spodziewana jest propozycja w odniesieniu do pojazdów ciężarowych. Przypomnijmy, że w 2019 r. mieliśmy pierwsze w historii standardy obniżki CO₂ dla tej kategorii pojazdów, gdzie zdecydowano o obniżce o 15% do 2025 i 20% do 2030 r. Niezależnie od ambicji UE oraz wizji organizacji proekologicznych wydaje się, że decydujący wpływ na datę zakończenia sprzedaży spalinowych ciężarówek będzie miał rozwój technologii produkcji ciężkich pojazdów bezemisyjnych. Ponieważ bez wprowadzenia na rynek ciągników z alternatywnymi napędami o odpowiednio dużym

This could mean a further increase in competition in the aftermarket, which will benefit consumers. Less production of new cars means longer life for those already in use which will need repair and servicing. And that is good news for garages struggling with rising costs.

The disruption of supply chains that the European economy has been facing since the beginning of the COVID19 pandemic was supposed to be a temporary problem. Today, however, we know that it is a potentially recurring situation, as we saw with the outbreak of war in Ukraine. Possible turbulence in Asia (China, Taiwan) could have catastrophic consequences for the automotive industry. Automotive companies in Europe have therefore started efforts to significantly shorten their supply chains and regionalise production. Low production costs have ceased to be a priority and the focus now is on the availability of products and raw materials for manufacturing processes and on regional stability. The Polish economy can benefit from this trend.

In the case of the automotive industry, Poland is the market where entrepreneurs are willing to make their investments. However, decision-making processes of large companies take time, so in the future we may witness important moves of key parts producers concerning the relocation of production from other continents to Europe. Many of these may involve Poland, but this will also depend on the situation regarding, for example, the availability and prices of energy commodities and green energy.

The regulatory framework also poses a challenge for the European Union's automotive industry. 2023 will be a busy year with the development of a number of new regulations of key importance for the industry. From the independent market perspective, work on regulations affecting competitiveness will be particularly important. The MVBBER, Data Act or Repair Clause are just a few examples. Vehicle manufacturers and OEM manufacturers parts will also look closely at the work on CO₂ emissions in vehicles or taxonomy.

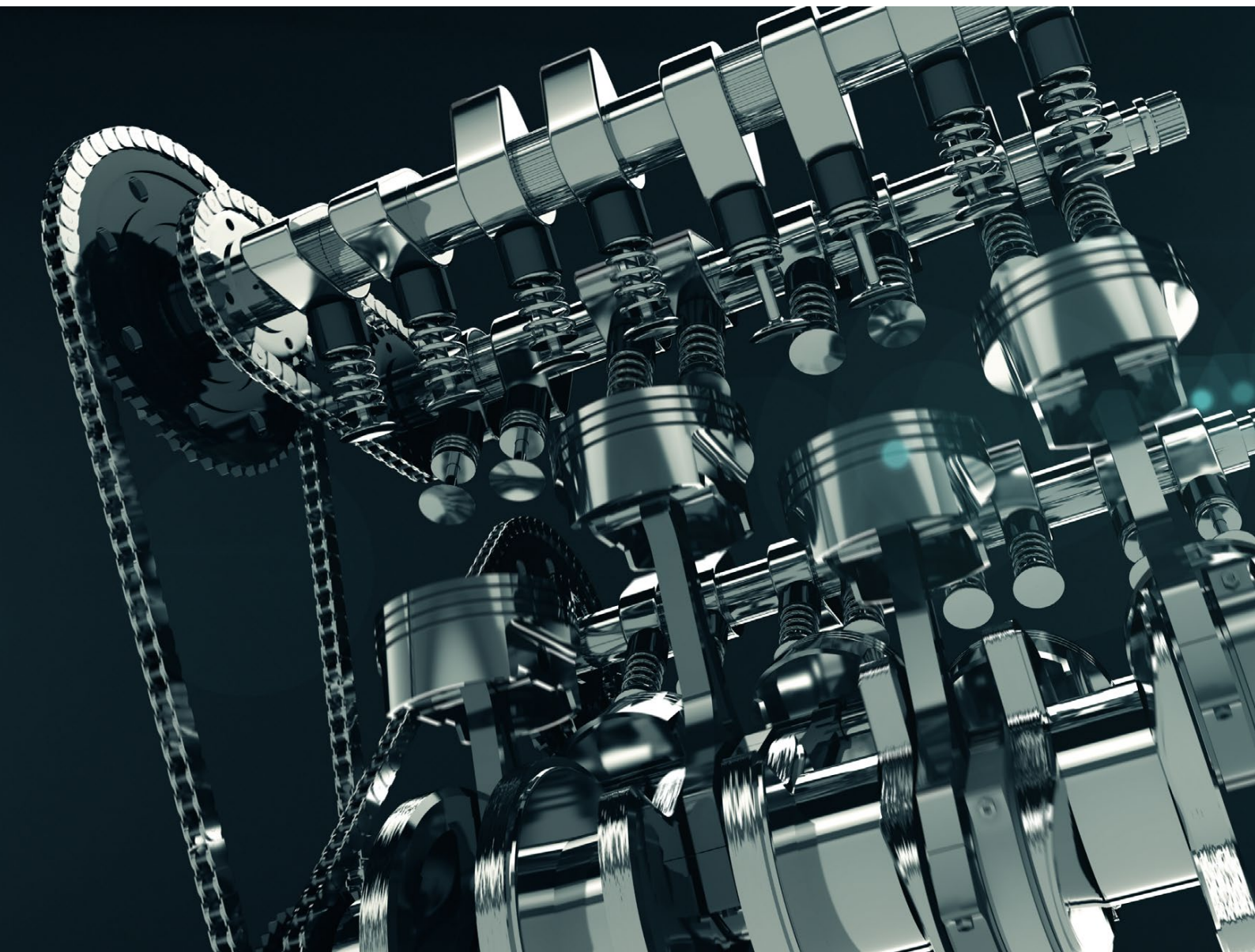
A proposal for heavy duty vehicles is expected in Q1 2023. It is worth noting that in 2019 we had the first ever CO₂ reduction standards for this category of vehicles, where a decision was made on a 15% reduction by 2025 and 20% reduction by 2030. Regardless of the EU's ambitions and the vision of environmental organisations, it seems that the development of technology for the production of zero-emission heavy-duty vehicles will have a decisive impact on the end date for the sale of internal combustion trucks. Without the launch of tractor units with alternative propulsion systems offering a sufficiently

zasięgu i rozbudowy infrastruktury do uzupełniania ich paliw, trudno sobie wyobrazić transport drogowy na terenie UE. A jest on przecież krwiobiegiem gospodarki każdego kraju członkowskiego.

Motoryzacja w Europie stoi dziś przed ogromnymi wyzwaniami wyłaniającymi się z różnych stron i determinowanymi różnymi czynnikami. Począwszy od presji na szybkie wdrożenie mobilności zeroemisyjnej i coraz bardziej zieloną agendę decydentów z UE, przez problemy z dostępnością komponentów, zrywane łańcuchy dostaw, trudności z przyciąganiem do niej nowych talentów, inflację, aż po wojnę w Ukrainie i problemy z dostępem do surowców oraz taniej energii. Branżę czeka wiele pracy i wysiłku w roku obecnym i nadchodzących latach.

long range and the development of infrastructure to refuel/recharge them, it is difficult to imagine road transport within the European Union. And it is, after all, the lifeblood of every member state's economy.

The automotive industry in Europe today faces huge challenges emerging from different directions and conditional on various factors. These range from the pressure on rapid implementation of zero-carbon mobility and the increasingly green agenda of EU policy makers, through problems with component availability, disrupted supply chains, difficulties in attracting new talent to the industry and inflation, up to the war in Ukraine and problems with access to raw materials and low-cost energy. The industry has a lot of work and effort ahead, both this year and in the years to come.





Komentarz SDCM

Według danych prezentowanych przez CLEPA w 2023 r. wielkość produkcji pojazdów elektrycznych na baterie ma wzrosnąć o 50%. Powstaje pytanie, ile pojazdów elektrycznych będzie produkowanych w Europie? Chińscy i amerykańscy producenci pojazdów stanowią coraz większe konkurencyjne wyzwanie. Wysokie koszty produkcji w porównaniu z innymi regionami mogą oznaczać również przeniesienie zakładów poza UE. Konieczne jest utrzymanie równych warunków działania na całym świecie, aby ostatecznie przyspieszyć dekarbonizację w unijnym sektorze motoryzacyjnym. Polityka przemysłowa i wdrożenie pakietu Fit for 55 zdominują program polityczny w 2023 r. Przedstawiciele producentów części podkreślają jednak, że transformacja ekologiczna i cyfrowa może zostać przeprowadzona tylko wtedy, gdy decydenci stworzą odpowiednie warunki ramowe. Rok 2023 będzie wymagał ponownego przemyślenia polityki przemysłowej, w tym zasad pomocy państwa i mądrzejszego wykorzystania środków publicznych w całej UE, ale także konkretnych postępów w zakresie budowy infrastruktury do ładowania i tankowania oraz zapewnienia producentom części motoryzacyjnych dostępu do finansowania i danych. Przyszłość UE jako potęgi przemysłu motoryzacyjnego nie zostanie zapewniona poprzez sformułowanie ambitnych celów wyłącznie w przepisach. Innowacje cyfrowe w ekosystemie mobilności skorzystałyby na regulacji sektorowej, która zapewni równy dostęp do danych. Dostęp do kapitału jest również kluczowy dla finansowania inwestycji w transformację zielonej mobilności. Decydenci powinni pilnie naprawić unijny system klasyfikacji taksonomii zrównoważonych finansów, aby zapewnić, że inwestorzy uwzględniają również najbardziej krytyczne części łańcucha dostaw. Wreszcie, należy kompleksowo rozważyć dwa kluczowe przepisy dotyczące emisji, niedawno opublikowane rozporządzenie EURO 7 i nadchodzące normy CO₂ dla pojazdów ciężarowych. Branża będzie potrzebowała czasu na opracowanie i wdrożenie nowych technologii EURO 7, a w przypadku samochodów ciężarowych kluczową kwestią będzie parytet kosztów.

Tomasz Bęben
dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

Szersze dane na temat przemysłu motoryzacyjnego (producenci części motoryzacyjnych IAM oraz producenci OE), dystrybutorów części motoryzacyjnych, jak również warsztatów – zebrane za pomocą ankiet przeprowadzonych przez portal MotoFocus.pl we współpracy z Santander Bank Polska w styczniu 2023 r. – przedstawiamy Państwu w dalszej części raportu.

According to figures presented by CLEPA, the production volume of battery electric vehicles is expected to increase by 50% in 2023. The question is, how many electric vehicles will be manufactured in Europe? Chinese and American vehicle manufacturers present an increasingly competitive challenge. High production costs compared to other regions may also trigger relocation of plants outside the EU. It is necessary to maintain a global level playing field to ultimately accelerate decarbonisation in the EU automotive sector. Industrial policy and the implementation of the Fit for 55 package will predominate the policy agenda in 2023. However, parts manufacturers' representatives emphasise that the green and digital transformation can only be achieved if policymakers create the right framework conditions. 2023 will require a rethink of industrial policy, including state aid rules and smarter use of public funds across the EU, but also tangible progress on building charging and refuelling infrastructure and ensuring access to finance and data for automotive parts manufacturers. The future of the EU as a powerhouse of the automotive industry will not be secured by formulating ambitious targets in legislation alone. Digital innovation in the mobility ecosystem would benefit from sector-specific regulation that ensures equal access to data. Access to capital is also key to funding investment in green mobility transformation. Policy makers should urgently fix the EU's sustainable finance taxonomy classification system to ensure that investors also consider the most critical parts of the supply chain. Finally, two key emissions regulations, the recently published EURO 7 and the upcoming CO₂ standards for trucks, should be holistically considered. The industry will need time to develop and implement new EURO 7 technologies, and cost parity will be a key issue for heavy-duty vehicles.

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

More extensive data on the automotive industry (IAM and OEM parts manufacturers), automotive parts distributors as well as garages collected via surveys conducted by MotoFocus.pl in cooperation with Santander Bank Polska in January 2023 are presented later in the following sections of this report.

Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE

Podsumowując 2022 rok, producenci części wykazali dobre wyniki jeśli chodzi o wielkość produkcji. Tendencja ta była zgodna z dynamiką wielkości handlu częściami zamiennymi w UE (+3%), a także dynamiką produkcji pojazdów osobowych w głównych krajach w UE, tj. w Niemczech (+11%), Czechach (+10%) i Hiszpanii (+7%). Prawie 75% ankietowanych zanotowało wzrost produkcji w porównaniu do poprzedniego roku.

Jak zmieniły się przychody/wielkość produkcji firmy w 2022 r. w porównaniu do 2021 r.:	% producentów IAM oraz OE
wzrosty powyżej 10%	40,0
wzrosty 0 do 10%	34,3
bez zmian	2,8
spadek	22,9

Źródło: MotoFocus.pl

Także prognozy dotyczące wielkości przychodów (w przypadku producentów IAM) oraz wielkości produkcji (w przypadku producentów OE) w I kwartale 2023 roku są dosyć optymistyczne. Spadków rok do roku spodziewa się ponad jedna piąta respondentów, co jest wynikiem praktycznie tożsamym z odpowiedziami uzyskanymi na poprzednie pytanie. Zwiększyła się jednocześnie liczba firm liczących jedynie na utrzymanie dotychczasowych wartości. Widać tutaj więc już lekki pesymizm, co zapewne podyktowane jest szeregiem czynników makroekonomicznych wpływających na wyniki firm nie tylko z branży motoryzacyjnej. Powodem mogą być także obawy o spadek popytu ze strony klienta finalnego, przekładające się na spadek zamówień na nowe pojazdy.

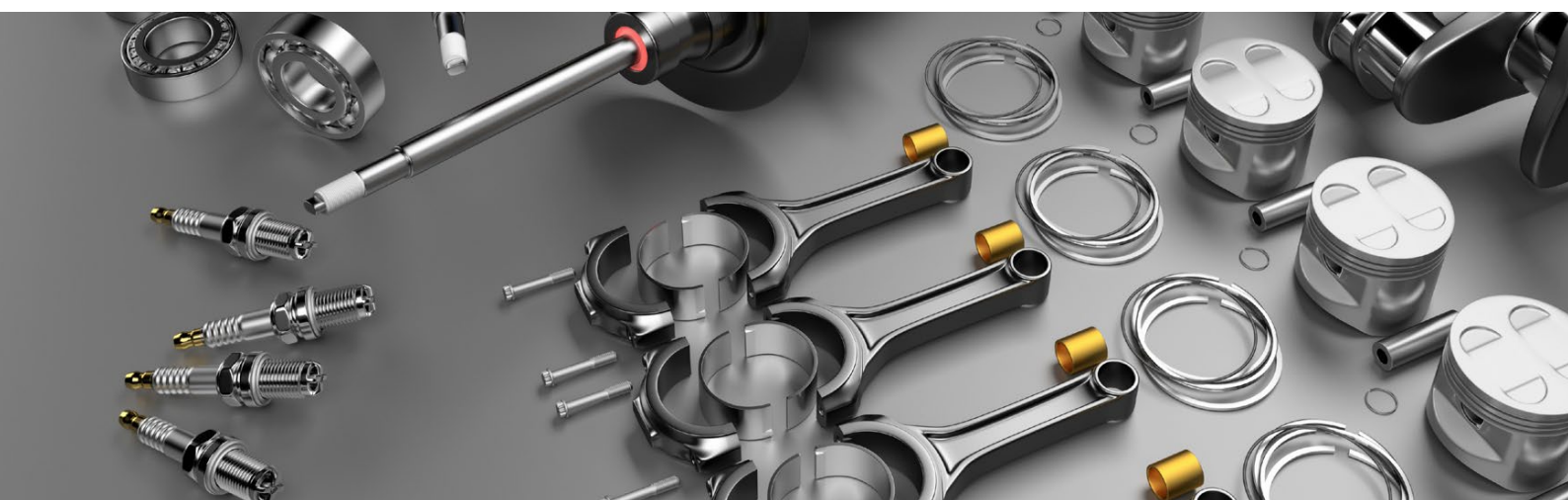
Automotive industry – IAM and OEM manufacturers

Summing up 2022, parts manufacturers showed a good performance in terms of production volumes. This trend was in line with the growth of spare parts trade volumes in the EU (+3%), as well as the rise in passenger vehicle production in the main EU countries, such as Germany (+11%), Czech Republic (+10%) and Spain (+7%). Almost 75% of respondents reported an increase in production compared to the previous year.

How did the company's revenues/production volume change in 2022 compared to 2021:	% of IAM and OEM
increased by more than 10%	40.0
increased by 0 to 10%	34.3
remained unchanged	2.8
decreased	22.9

Source: MotoFocus.pl

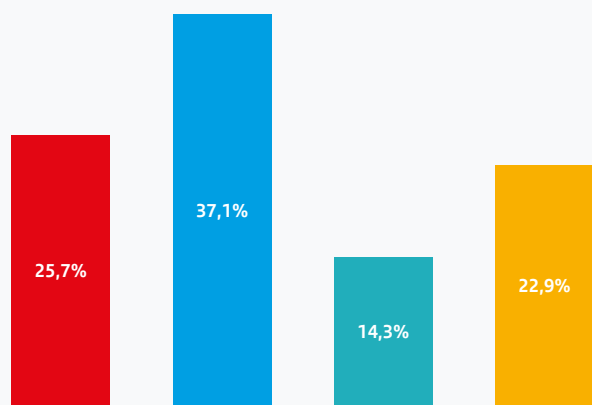
The forecasts for revenue volumes (in the case of IAM manufacturers) and production volumes (in the case of OEM manufacturers) in Q1 2023 are also quite optimistic. Year-on-year decreases are expected by more than one-fifth of respondents, a result virtually identical to the answers obtained for the previous question. At the same time, the number of companies hoping only to maintain current values has increased. Thus, a slight pessimism is already apparent here, which is probably stemming from a number of macroeconomic factors affecting the performance of companies not only in the automotive sector. Fears of a decline in end-customer demand triggering a drop in orders for new vehicles may also be a reason.



Jaka jest prognozowana zmiana przychodów (wielkości produkcji) w I kw. 2023 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2022 r.:

% producentów IAM oraz OE

- wzrost powyżej 10%
- bez zmian
- wzrost 0 do 10%
- spadek

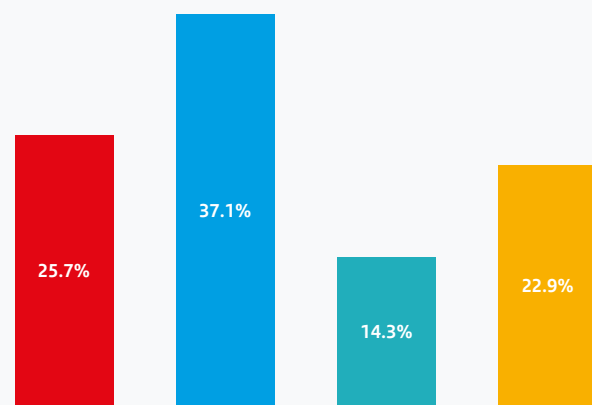


Źródło: MotoFocus.pl

What is the projected change in revenues (production volumes) in Q1 2023 compared to the same period in 2022:

% of IAM and OEM

- increased by more than 10%
- remained unchanged
- increased by 0 to 10%
- decreased



Source: MotoFocus.pl

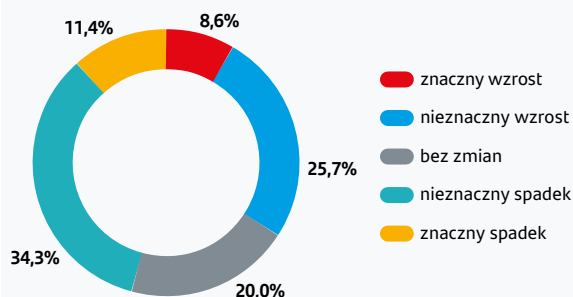
Niestety bardziej niepokojąco prezentują się przewidywania respondentów w odniesieniu do rentowności w 2023 r. w porównaniu z rokiem poprzednim. W minionym roku rentowność producentów była na niskich poziomach – nie tylko spadła wobec roku 2021, ale przede wszystkim była znacznie niższa w porównaniu do poziomów z lat 2018-2019. Obecnie jedynie jedna trzecia respondentów spodziewa się wzrostów. Prawie połowa badanych producentów części motoryzacyjnych oczekuje natomiast spadku rentowności. Spodziewać się można, iż bez dedykowanych branży programów wsparcia publicznego, przy jednoczesnym nakładaniu na branżę coraz to nowych obowiązków i celów do spełnienia, rentowność producentów może dalej spadać, co skutkować może zmniejszeniem nakładów na badania i rozwój, w efekcie spadkiem konkurencyjności sektora w Europie wobec USA czy Chin.

Unfortunately, more worrying are the respondents' predictions for profitability in 2023 compared to the previous year. Last year, manufacturers' profitability was at a low level, not only down on 2021, but above all significantly lower compared to 2018-2019 levels. Currently, only a third of respondents expect increases. In contrast, almost half of the surveyed automotive parts manufacturers expect a decline in profitability. It can be expected that without dedicated public aid programs for the industry and with more and more obligations and targets to be met, the profitability of manufacturers may further decline, resulting in a reduction in R&D spending and, consequently, undermining the competitiveness of the European sector against the US or China.



Przewidywana zmiana poziomu rentowności w 2023 roku vs 2022 r.

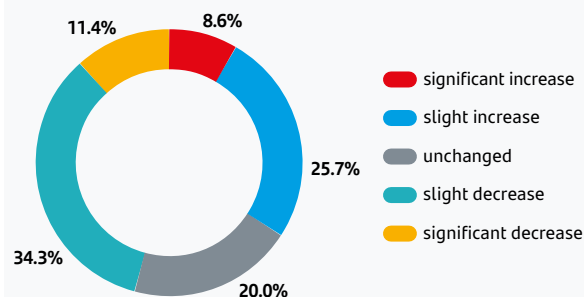
% producentów IAM oraz OE



Źródło: MotoFocus.pl

Projected change in profitability levels in 2023 vs 2022.

% of IAM and OEM



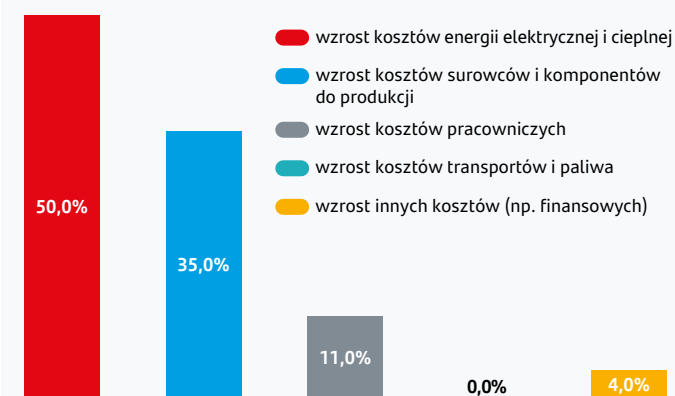
Source: MotoFocus.pl

Podczas XVII Kongresu Przemysłu i Rynku Motoryzacyjnego na panelu badawczym prowadzonym przez MotoFocus.pl oraz Santander Bank Polska S.A. zapytano producentów części o największe wyzwania z punktu widzenia rosnących kosztów. Bez większych zaskoczeń połowa producentów jako główne zagrożenie wskazała rosnące koszty energii elektrycznej i ciepłej. Wzrost tych kosztów jest mocno skorelowany z wybuchem wojny w Ukrainie i wojną energetyczną prowadzoną przez Rosję.

During the 17th Congress of Automotive Industry and Markets, at a research panel hosted by MotoFocus.pl and Santander Bank Polska S.A. parts manufacturers were asked about their biggest challenges in terms of rising costs. Without much surprise, half of the manufacturers cited rising electricity and heat costs as the main threat. The rise in these costs is strongly correlated with the outbreak of war in Ukraine and the energy war waged by Russia.

Wzrost których z kosztów w 2023 roku traktujecie Państwo jako jedno z największych wyzwań dla firmy?

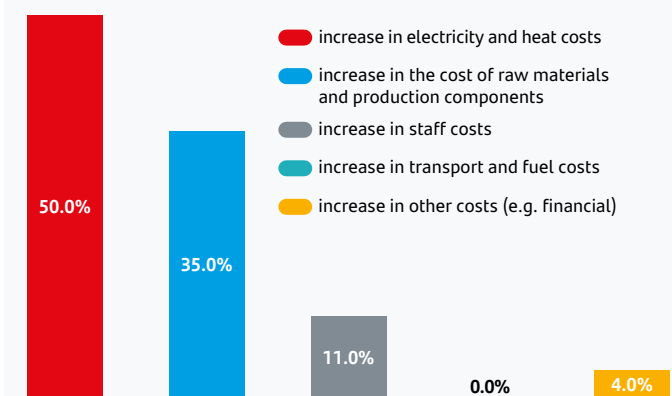
% producentów IAM oraz OE



Źródło: MotoFocus.pl

Which cost increases in 2023 do you see as the biggest challenges for your company?

% of IAM and OEM



Source: MotoFocus.pl

Problem z dostępnością i cenami surowców wskazywany jest jako jeden z podstawowych wyzwań w 2023 r. Producenci próbując zaradzić brakom, a jednocześnie niestabilnym cenom, starają się zapewniać sobie większe zapasy surowców i komponentów. Model Just in Time został skutecznie zweryfikowany w pierwszym roku pandemii. Prawie 40% respondentów zwiększyło zapasy komponentów i surowców w IV kw. 2022 r. w porównaniu z poprzednim kwartałem.

The problem of raw material availability and prices is mentioned as one of the main challenges in 2023. In an effort to address shortages and at the same time volatile prices, manufacturers are trying to secure larger stocks of raw materials and components. The Just in Time model was effectively tested in the first year of the pandemic. Almost 40% of respondents increased their stocks of components and raw materials in Q4 2022 compared to the previous quarter.

Jednocześnie zapasy spadły u ponad 25% badanych, co może świadczyć o tym, iż utrzymywanie zapasów w obecnej sytuacji gospodarczej nie jest prostym przedsięwzięciem.

Jak zmieniły się zapasy surowców i komponentów w 4 kw. 2022 r. w porównaniu do 3 kw. 2022 r.?	% producentów IAM oraz OE
znacznie wzrosły	14,8
nieznacznie wzrosły	22,3
utrzymały się na tym samym poziomie	37,0
nieznacznie spadły	18,5
znacznie spadły	7,4

Źródło: MotoFocus.pl

At the same time, inventories decreased for more than 25% of respondents, which may indicate that maintaining inventories in the current economic climate is not an easy task.

How did inventories of raw materials and components change in Q4 2022 compared to Q3 2022?	% of IAM and OEM
increased significantly	14.8
increased slightly	22.3
remained unchanged	37.0
decreased slightly	18.5
decreased significantly	7.4

Source: MotoFocus.pl





Komentarz Santander Bank Polska

Trwające obecnie ożywienie w produkcji motoryzacyjnej w Europie na pewno cieszy, ale trudno wyciągać na jego podstawie wnioski o trwałej poprawie sytuacji. Powodem wzrostu jest przede wszystkim polepszenie dostępności niektórych materiałów produkcyjnych. Niewiadomą stanowi charakter tej poprawy, bo z wielu miejsc wciąż docierają informacje o ograniczeniach produkcji, z uwagi choćby na problemy z dostawami półprzewodników. Z kolei patrząc od strony zamówień w UE, to utrzymująca się tendencja spadkowa obecnego i przyszłego popytu wskazywana przez dystrybutorów pojazdów oraz niskie wskaźniki deklarowanej skłonności do dokonywania przez konsumentów przyszłych ważnych zakupów, w tym samochodów, rodzą obawy o spadek popyt rozumiany jako napływające zamówienia na pojazdy. Przez jakiś czas taki spadek poniżej zdolności produkcyjnych koncernów samochodowych byłby kompensowany przez duży skumulowany portfel zamówień po stronie producentów pojazdów, który powstał dzięki trwającej przez ostatnie dwa lata przewadze bieżących zamówień wobec ich możliwości produkcyjnych. Jeśli jednak spadek popytu byłby głębszy i utrzymywał się przez dłuższy czas, produkcja aut zaczęnie spadać, co dotknie producentów części. Zatem kluczowa będzie dynamika sytuacji gospodarczej i jej percepcja przez konsumentów. Warto mieć też na uwadze, że mimo wzrostu wielkości produkcji w minionym roku, producenci części skupieni na pierwszym montażu byli wolumenowo nadal na poziomie około jedną czwartą niższym w stosunku do poziomów sprzed wybuchu pandemii – taki był spadek wolumenu produkcji aut osobowych. W sytuacji wysokich kosztów ma to przełożenie na spadek rentowności. Producenci mają z jednej strony ograniczoną możliwość przerzucania wzrostu kosztów na producentów samochodów, z drugiej zaś mają słabą pozycję wobec wielu dostawców materiałów produkcyjnych z uwagi na niską podaż i konieczność konkurowania z innymi sektorami.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

The current rebound in automotive production in Europe is certainly encouraging, but it is hardly possible to conclude from it that the situation has improved permanently. The reason for the upturn is primarily improvement in the availability of certain production materials. The nature of this improvement, however, is uncertain as there are still reports of production cutbacks in many places, for example due to problems with the supply of semiconductors. On the procurement side in the EU, the continuing downward trend in current and future demand indicated by vehicle distributors and the low declared propensity of consumers to make future major purchases, including cars, raise concerns about a drop in demand understood as new vehicle orders. For a while, such a decline below the production capacity of the car companies would be offset by a large accumulated order book on the part of the automakers, which emerged as a result of surplus of current orders over production capacity for the last two years. However, if the decline in demand was to be deeper and continued for a longer period of time, automobile production would start shrinking, affecting parts manufacturers. So the dynamics of the economic situation and consumers' perception of it will be crucial. It is also worth bearing in mind that, despite an increase in production volumes in the past year, the output of OEM manufacturers still stood around a quarter below pre-pandemic levels. Such was the decline in passenger car production volumes. In a high-cost environment, this means a decline in profitability. On the one hand, parts producers are limited in their ability to pass on cost increases to car manufacturers, while on the other hand they are in a weak position vis-à-vis many suppliers of production materials due to low supply and the need to compete with other sectors.

Radostaw Pelc
automotive sector analyst at Santander Bank Polska

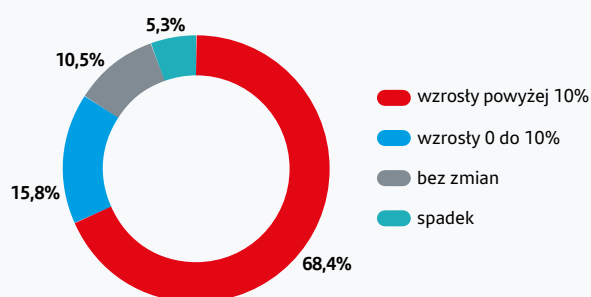
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Kryzysy ekonomiczne pokazują, iż motoryzacja to nie monolit. Zarówno kryzys 2009 roku, jak i ten pandemiczny pokazały, iż lepiej radzi sobie wtedy aftermarket. Nie dziwią więc dobre wyniki roczne dystrybutorów części.

Znakomita większość badanych dystrybutorów (84,2%) zanotowała wzrosty przychodów w porównaniu z 2021 rokiem, z czego 68,4% ankietowanych zanotowało wzrosty powyżej 10%. Niewiele segmentów gospodarki może obecnie pochwalić się podobnymi wynikami.

Jak zmieniły się przychody firmy w 2022 r. w porównaniu do 2021 r.?

% dystrybutorów

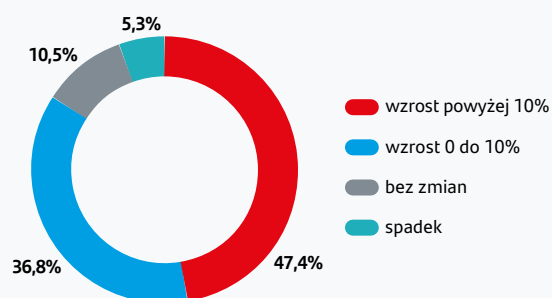


Źródło: MotoFocus.pl

Jeszcze bardziej symptomatyczne jest to, iż ta sama liczba firm spodziewa się dalszych wzrostów w I kw. 2023 r. w porównaniu do tożsamego okresu rok wcześniej. Widać więc, że dystrybutorzy części działający w Polsce potrafią odnaleźć się nawet w najtrudniejszych warunkach.

Jaka jest prognozowana zmiana przychodów firmy w I kw. 2023 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2022 r.:

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

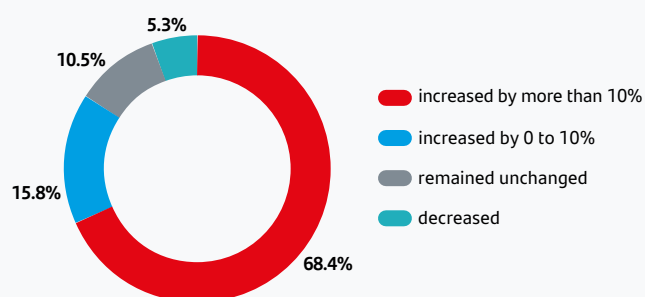
Automotive Parts Distributors

Economic crises show that the automotive industry is not a monolith. Both the 2009 crisis and the pandemic crisis have demonstrated that the aftermarket is doing better. The good annual performance of parts distributors is therefore not surprising.

The vast majority of distributors surveyed (84.2%) reported revenue increases compared to 2021, with 68.4% of those surveyed reporting increases of more than 10%. Few segments of the economy can currently boast similar results.

How did the company's revenues change in 2022 compared to 2021?

% of distributors

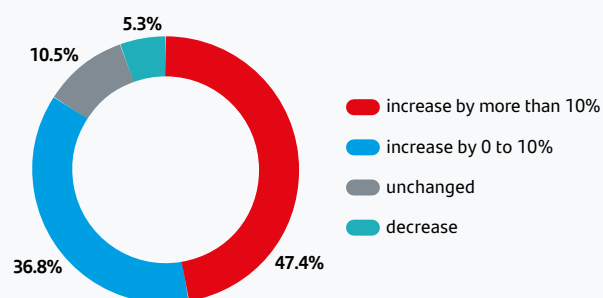


Source: MotoFocus.pl

Even more symptomatic is the fact that the same number of companies expect further increases in Q1 2023 compared to the corresponding period a year earlier. Thus, it can be seen that parts distributors operating in Poland are able to find their way even in the most difficult conditions.

What is the projected change in the company's revenues in Q1 2023 compared to the same period in 2022:

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Pomimo coraz większej ekspansji na rynki zagraniczne badanie pokazało, iż dla ponad jednej trzeciej (36,8%) badanych dystrybutorów udział sprzedaży zagranicznej w przychodach firmy mieścił się w przedziale „do 5%”, a łącznie dla ponad połowy udział ten stanowi do 20%. Z jednej strony widać duże uzależnienie tych firm od bazowego rynku krajowego, z drugiej zaś potencjał do dalszego rozwoju na rynkach zagranicznych, gdzie kilku krajowych czempionów mocno się już zakorzeniło.

Jaki był udział eksportu/sprzedaży zagranicznej w przychodach firmy w 2022 roku?	% dystrybutorów
do 5%	36,8
5 do 20%	21,1
20 do 50%	26,3
więcej niż 50%	15,8

Źródło: MotoFocus.pl

Rozpoczynając działalność na rynkach zagranicznych, polscy dystrybutorzy przyzwyczajeni do bardzo silnej konkurencji w Polsce zdobywają szybko nowych klientów i zwiększają swoją obecność w danym kraju. Rosnący udział eksportu w sprzedaży firm zdaje się to potwierdzać. Dla prawie połowy dystrybutorów-eksporterów sprzedaż zagraniczna rośnie.

Jak zmienił się udział eksportu w sprzedaży firmy?	% dystrybutorów
znacznie wzrósł	21,1
nieznacznie wzrósł	26,3
utrzymał się bez zmian	36,8
nieznacznie spadł	15,8
znacznie spadł	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Despite the progressive expansion into foreign markets, the survey shows that for more than a third (36.8%) of the distributors surveyed, the share of foreign sales in the company's revenues is in the 'up to 5%' range, and for more than half in total, the share is up to 20%. On the one hand, this shows the high dependence of these companies on the core domestic market, while on the other hand, the potential for further growth in foreign markets, where several national champions have already firmly established themselves.

What was the share of exports/foreign sales in the company's revenues in 2022?	% of distributors
up to 5%	36.8
5 to 20%	21.1
20 to 50%	26.3
more than 50%	15.8

Source: MotoFocus.pl

When starting up in foreign markets, Polish distributors accustomed to very strong competition in Poland quickly acquire new customers and enhance their presence in the country. The increasing share of exports in company sales seems to confirm this. For almost half of the distributor-exporters, foreign sales are increasing.

How did the share of exports in the company's sales revenues change?	% of distributors
increased significantly	21.1
increased slightly	26.3
remained unchanged	36.8
decreased slightly	15.8
decreased significantly	0.0

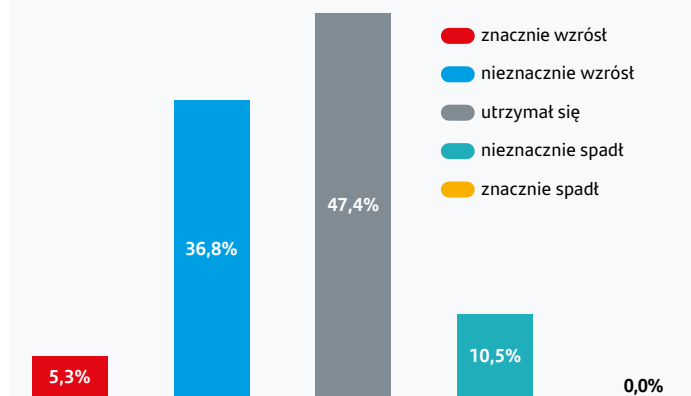
Source: MotoFocus.pl



Okres jesienno-zimowy to czas wzmożonych samokontroli samochodów, którymi się poruszamy. Rośnie więc zapotrzebowanie nie tylko na opony, które wymieniamy, ale także na części eksploatacyjne. By wychodzić naprzeciw potrzebom klientów i zapobiec ewentualnym niedoborom, dystrybutorzy starają się dbać o stany magazynowe. Jedynie 10% respondentów zanotowało w IV kw. 2022 r. nieznacznie niższy poziom dostępności części w magazynach w porównaniu z poprzednim kwartałem. Poprawa stanów magazynowych mogła wynikać również ze zwiększenia dostępności po stronie producentów.

Jak zmienił się poziom dostępności części w magazynach w 4 kw. 2022 vs 3 kw. 2022?

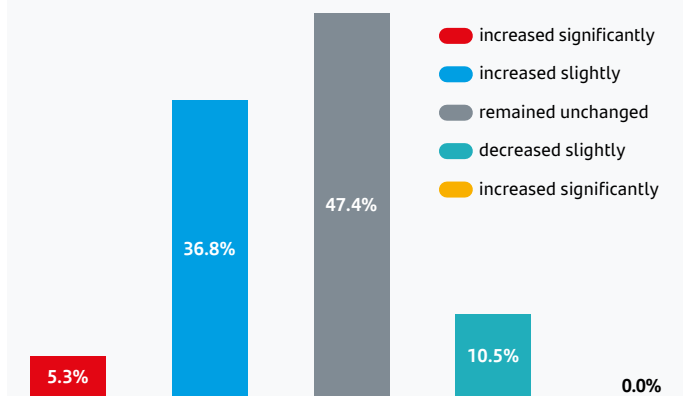
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

How did the availability of parts on stock change in Q4 2022 vs Q3 2022?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

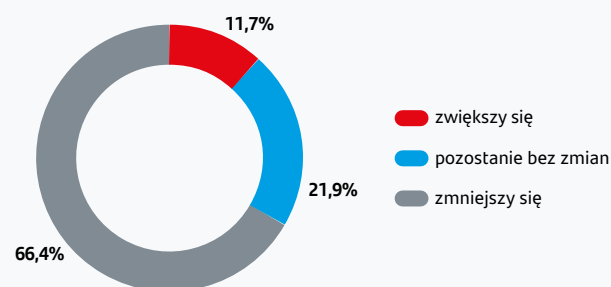


Warsztaty motoryzacyjne

W obecnych realiach rynkowych prowadzenie działalności w branży motoryzacyjnej, a zwłaszcza warsztatów motoryzacyjnych, jest trudne. Postępująca digitalizacja i elektryfikacja to wyzwania i potrzeba inwestycji w szkolenia oraz sprzęt. Dostęp do danych jest utrudniony, w związku z czym warsztaty motoryzacyjne chcące naprawiać i serwisować nowoczesne pojazdy mają z tym coraz większe problemy. W ciągu kilku najbliższych lat warsztaty czeka niemała rewolucja, na którą nakłada się trudna sytuacja w gospodarce. Dlatego w ankiecie MotoFocus.pl zawarto pytanie o to, czy liczba warsztatów w ciągu najbliższych dwóch lat zwiększy się czy zmniejszy. Bez zaskoczenia okazało się, iż według aż 2/3 badanych warsztatów będzie na rynku coraz mniej.

Czy Twoim zdaniem liczba warsztatów w Polsce w ciągu najbliższych 2 lat:

% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

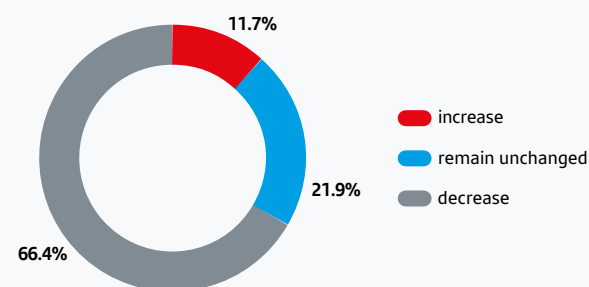
W kolejnym pytaniu przedstawiciele warsztatów zaznaczyli po kilka (najważniejszych ich zdaniem) aktualnych problemów swoich warsztatów. W obecnych realiach rynkowych nie powinien dziwić fakt, że odpowiedź „duże koszty prowadzenia działalności” wybrało 99% badanych. Również bardzo popularna, co szczególnie niepokojące dla branży, okazała się odpowiedź „brak wykwalifikowanego personelu”. Dużym problemem dla ponad połowy warsztatów jest brak dostępu do danych technicznych, niezbędnych do przeprowadzania napraw. Co szczególnie warto odnotować, problemem rynku napraw samochodów w Polsce nie jest mała liczba klientów.

Workshops

In the current market reality, running a business in the automotive industry, especially an auto workshop, is difficult. Increasing digitalisation and electrification present challenges and the need for investment in training and equipment. Access to data is difficult, making the lives of workshops wishing to repair and service modern vehicles hard. Over the next few years, workshops will face a major revolution amid the difficult economic situation. That is why the MotoFocus.pl survey included a question about whether the number of workshops will increase or decrease over the next two years. Unsurprisingly, two-thirds of the survey respondents said that the number of workshops on the market would be getting lower and lower.

In your opinion, will the number of workshops in Poland in the next 2 years:

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

In the next question, workshop owners were asked to select a number of (what they consider to be the most important) current issues facing their businesses. In the current market reality, it should come as no surprise that the answer „high business costs” was chosen by 99% of the respondents. Also very popular, and of particular concern to the industry, was the answer “lack of qualified personnel”. A major problem for more than half of the workshops is the lack of access to the technical data necessary to carry out repairs. Particularly noteworthy is the fact that a small number of customers does not seem to be a problem of the car repair market in Poland.

Jakie są, Twoim zdaniem najważniejsze problemy warsztatów (trzy najważniejsze problemy)?	% warsztatów
brak istotnych urządzeń	12,9%
brak odpowiedniego oprogramowania do diagnostyki	15,3%
brak wykwalifikowanego personelu	83,3%
duże koszty prowadzenia działalności	99,0%
utrudniony dostęp do danych technicznych	51,7%
zbyt mała liczba klientów	24,9%
inne	12,9%

Źródło: MotoFocus.pl

Większość przedstawicieli warsztatów nie zauważyła trendu ograniczania zakresu serwisowania i napraw swoich samochodów przez klientów z uwagi na trudną sytuację gospodarczą. Co więcej, ponad jedna trzecia badanych wskazuje na wzrost liczby klientów w minionym roku. Co zrobiłyby warsztaty chcąc jednak zwiększyć liczbę odwiedzających ich klientów? Wydaje się, że większość przedsiębiorców wie, jakie rozwiązania powinna wdrożyć do swojego biznesu, by zwiększyć jego skalę. Najpopularniejszą z odpowiedzi jest rozszerzenie zakresu oferowanych usług. Wybrało ją niemal 4/5 badanych. Bardzo duża grupa osób (ponad 64%) zwróciła także uwagę na posiadanie samochodu zastępczego, jako poszukiwanej na rynku usługi. Warto zauważyć, że jako złota metoda na pozyskanie większej liczby klientów przestaje być traktowane obniżanie cen usług. Trudno się temu dziwić, mając na uwadze rosnące gwałtownie koszty prowadzenia działalności gospodarczej.

What, in your opinion, are the most important problems of workshops (top three issues)?	% of workshops
lack of necessary equipment	12.9%
lack of suitable diagnostic software	15.3%
lack of qualified personnel	83.3%
high business costs	99.0%
difficult access to technical data	51.7%
too few customers	24.9%
other	12.9%

Source: MotoFocus.pl

The majority of workshop owners have not noticed a trend of customers cutting back on servicing and repairing their cars due to the difficult economic situation. On top of that, more than a third of those surveyed indicate an increase in the number of customers in the past year. However, what would workshops do if they wanted to increase the number of customers visiting them? The majority of entrepreneurs seem to know what solutions they should implement into their business to grow it. The most popular answer is to expand the range of services offered. This was chosen by almost 4/5 of the survey participants. A very large group of respondents (over 64%) also highlighted the need to offer replacement cars as a sought-after service in the market. It is worth noting that reducing service rates is no longer seen as a sure way for gaining more customers. This is hardly surprising, given the soaring costs of doing business.



Jak Twoim zdaniem warsztaty mogą zwiększyć liczbę klientów (trzy najlepsze rozwiązania)?	% warsztatów
obniżając ceny usług	37,3%
oferując dodatkowe usługi, jak np. mycie samochodu	30,6%
oferując możliwość umówienia wizyty przez Internet	25,8%
oferując samochód zastępczy	63,6%
oferując usługę door to door	33,0%
rozszerzając zakres usług (np. wymiana opon, elektronika, itp.)	76,1%
zamawiając reklamy na portalach lub w aplikacjach	23,9%
inne	9,6%

Źródło: MotoFocus.pl

Większość warsztatów nie musi obecnie aktywnie poszukiwać klientów, a sytuacja ta raczej się nie zmieni, jeśli spełnią się prognozy dotyczące zmniejszania się liczby warsztatów w kolejnych latach. Pomimo tego lepiej jednak nie pozostawiać klientów bez odpowiedzi bez względu na formę, w jakiej kontaktują się z warsztatem. Coraz popularniejsze wśród klientów staje się przysyłanie zapytań drogą elektroniczną (mailową). Co najmniej kilka razy w tygodniu tego typu wiadomości otrzymuje ok. 20% warsztatów.

Jakie części zamienne wybierać, by interes się kręcił, a klient był zadowolony? Zdecydowana większość pracowników warsztatów zwraca uwagę przede wszystkim na jakość wykonywanej usługi, polecając części – w ich opinii – najwyższej jakości. Co istotne, jakość nie zawsze utożsamiana jest z rozpoznawalną marką – tylko mniej niż co piąty pracownik warsztatu poleca w pierwszej kolejności części znanych brandów. Warty odnotowania jest, że polskie warsztaty z reguły nie praktykują polecania tylko tych produktów, na których najwięcej zyskują za sprawą wysokiej marży. Taki priorytet wskazało zaledwie 9% badanych. Ważniejsza od krótkoterminowego zarobku okazuje się zatem jakość naprawy i długoterminowe zadowolenie klienta. Trwałość części i niski odsetek reklamacji wprost przekładają się na pozytywne opinie klientów, w efekcie na polecenia i ponowienia korzystania z usług, poza tym zmniejszają koszty obsługi reklamacji.

How do you think workshops can increase customer numbers (top three solutions)?	% of workshops
reducing the prices of services	37.3%
offering additional services such as car washing	30.6%
offering the possibility of making online appointments	25.8%
offering replacement cars	63.6%
offering door-to-door services	33.0%
expanding the range of services (e.g. tyre changes, repair of electronics, etc.).	76.1%
advertising on websites or apps	23.9%
other	9.6%

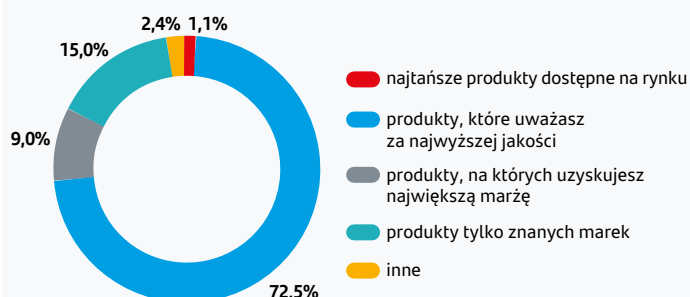
Source: MotoFocus.pl

Most workshops do not have to actively seek customers at present, and this situation is unlikely to change if the predictions for a decreasing number of workshops in the next few years come true. Despite this, however, it is better not to leave customers unanswered, regardless of how they contact the workshop. It is becoming increasingly popular for customers to send their queries electronically (by email). Approximately 20% of workshops receive this type of messages at least several times a week.

What spare parts should I choose to keep my business going and my customers happy? The vast majority of workshop employees pay attention primarily to the quality of the service provided, recommending parts which - in their opinion - are of the highest quality. Importantly, quality is not always associated with a recognisable brand - only less than one in five workshop employees recommends parts from well-known brands in the first place. It is noteworthy that, as a rule, Polish workshops do not recommend only the products on which they earn most through high margins. This criterion was a priority for only 9% of the respondents. The quality of the repair and long-term customer satisfaction is therefore more important than short-term profitability. Durability of parts and low complaint rates have a direct impact on positive customer feedback, resulting in recommendations and recurrent business, in addition to reducing the cost of handling complaints.

Czy produkty, które polecasz w pierwszej kolejności swoim klientom to:

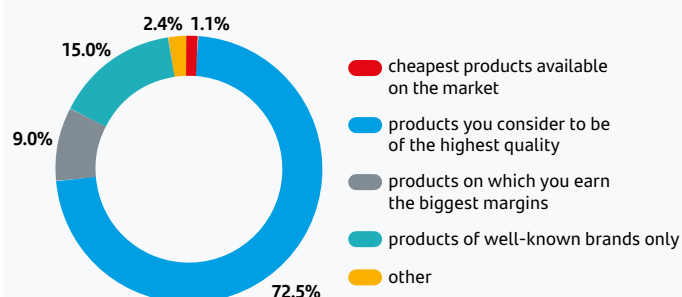
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Are the products you would recommend in the first place to your customers:

% of workshops



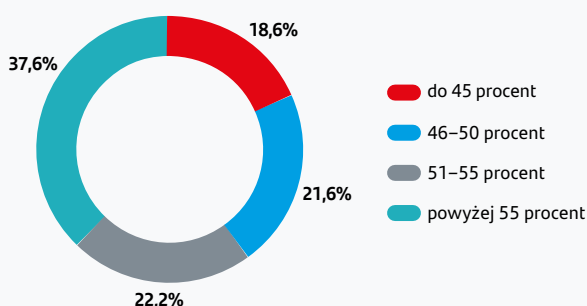
Source: MotoFocus.pl

Jaki procent w całkowitym koszcie napraw stanowią średnio koszty kupowanych części samochodowych? Kwestia ta zapewne w dużej mierze jest zależna od wielkości i lokalizacji warsztatu. Uśredniając, najwyższy wskaźnik widzimy przy odpowiedzi „powyżej 55%”. Tylko w niespełna 20% warsztatów koszty części stanowią mniej niż 45% rachunku płaconego przez klienta. Co ciekawe, w badaniu nie odnotowano rozbieżności pomiędzy warsztatami niezrzeszonymi oraz zrzeszonymi w sieci.

What percentage of the total cost of repairs is accounted for, on average, by purchased car parts? This question is probably largely dependent on the size and location of the workshop. Taking an average, we see the highest rate for the response of "more than 55%". Only in less than 20% of workshops do parts costs account for less than 45%. Interestingly, there was no differences in the survey responses between stand-alone and network workshops.

Jaki procent w całkowitym koszcie naprawy pojazdu (z punktu widzenia klienta) stanowi koszt części samochodowych?

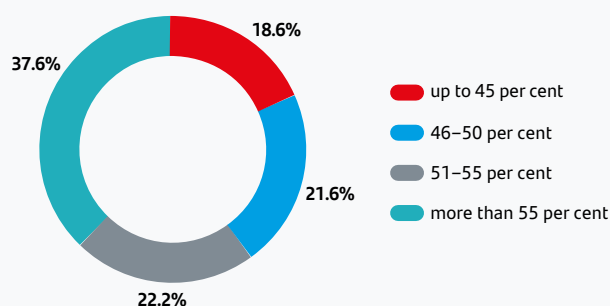
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

What percentage of the total cost of vehicle repair (from the customer's point of view) is accounted for by the cost of auto parts?

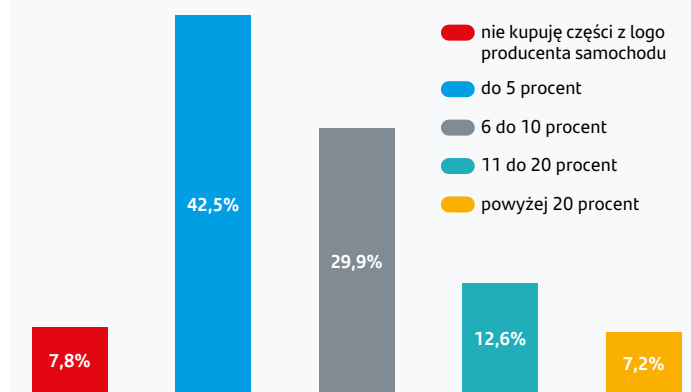
% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Zdecydowanej większości niezależnych warsztatów zdarza się korzystać z części zamiennych z logo producenta samochodu (OES). W całkowitej puli wykorzystywanych części stanowią one jednak bardzo niewielką grupę. W przypadku prawie 3/4 warsztatów, udział części OES nie przekracza 10%.

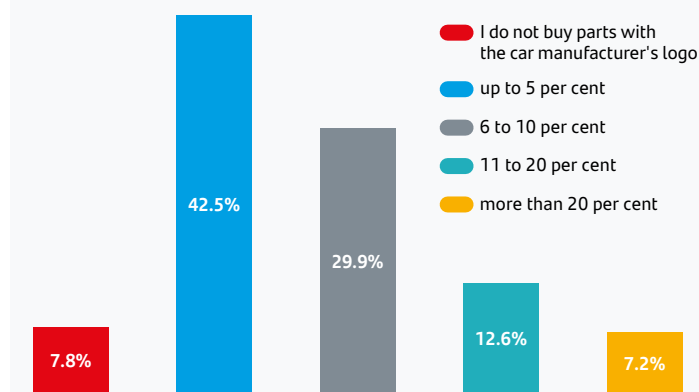
Pytanie dotyczy części z kategorii eksploatacyjnych.
Jaki procent kupowanych części zamiennych stanowią części oryginalne w opakowaniu producenta samochodu?
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

The vast majority of independent workshops happen to use spare parts with the car manufacturer's logo (OES). However, in the total pool of parts used, they represent a very small group. For almost three quarters of workshops, the share of OES parts does not exceed 10%.

The question relates to wear parts.
What percentage of the spare parts purchased are original parts in the car manufacturer's packaging?
% of workshops



Source: MotoFocus.pl



Podsumowanie

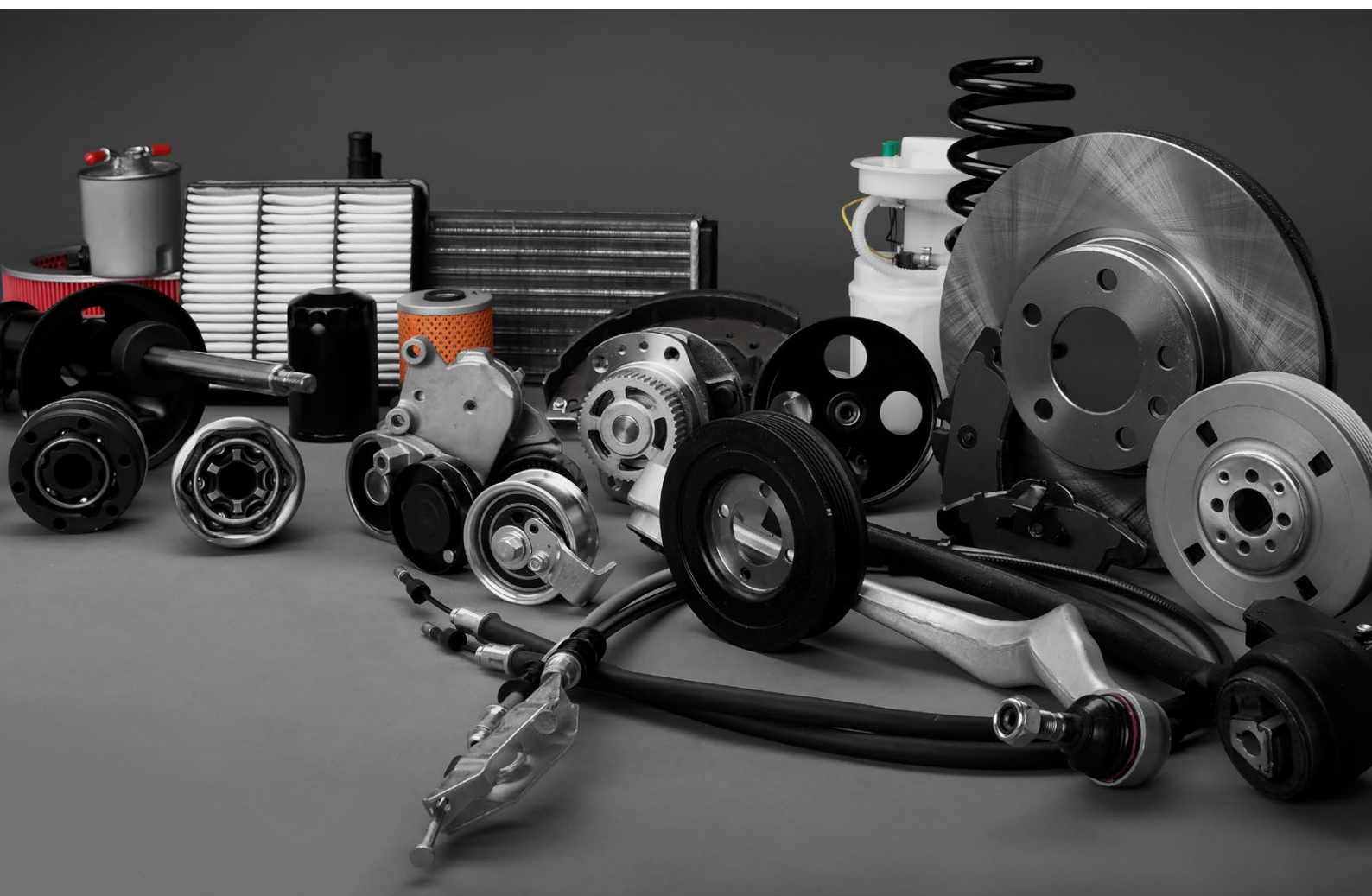
Obserwowane po IV kwartale 2022 r. wyniki zostały naznaczone skutkami kryzysu ekonomicznego wywołanego wojną w Ukrainie. Słabsze wyniki będą notowali producenci części uzależnieni od kontaktów z producentami pojazdów. Niestety wojna dodała kolejne po braku półprzewodników (obecnie pogłębianym problemie) miejsca, w których łańcuch dostaw został osłabiony lub wręcz zerwany.

Na kondycję branży i gospodarki ogólnie wpłyną rosnące ceny energii, surowców i paliw. Te 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. Na ten moment firmy, zwłaszcza reprezentujące segment aftermarket, notują nadspodziewanie dobre wyniki. Pozostaje trzymać kciuki, by także w przyszłości utrzymały ten trend.

Summary

The results recorded after Q4 2022 are burdened by the effects of the economic crisis caused by the war in Ukraine. Weaker performance will be reported by parts manufacturers dependent on relations with car manufacturers. Unfortunately, the war has impacted other parts of the supply chain, in addition to the semiconductor shortage (now an aggravated issue), where weaknesses or disruptions are observed.

The situation of the automotive industry, and the overall economy, will be affected by rising energy, raw material and fuel prices. These challenges occur on top of the technological transformation in the sector related to new drives, which requires significant R&D expenditures on the part of manufacturers and changes in the services offered by workshops. The impact of the above will be felt by companies and their employees, as well as consumers. A further increase in the prices of cars, auto parts and repair services is likely. At the moment, companies, especially in the aftermarket segment, are performing surprisingly well. We can only keep our fingers crossed that they keep up this trend in the future.



Autorzy barometru:

Grupa MotoFocus

Więcej informacji:

Alfred Franke, prezes Grupy MotoFocus.pl

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

Grupa MotoFocus 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 11 rynkach Europy Centralnej.

Study authors:

MotoFocus Group

For more information please contact:

Alfred Franke, President of MotoFocus Group

email: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

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 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 Warsaw

For more information please contact:

Radosław Pelc, automotive 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 1,508 bn. 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.