

II KW. / Q2 2023

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po II kwartale 2023 r.
i prognozy

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after Q2 2023 and
forecasts

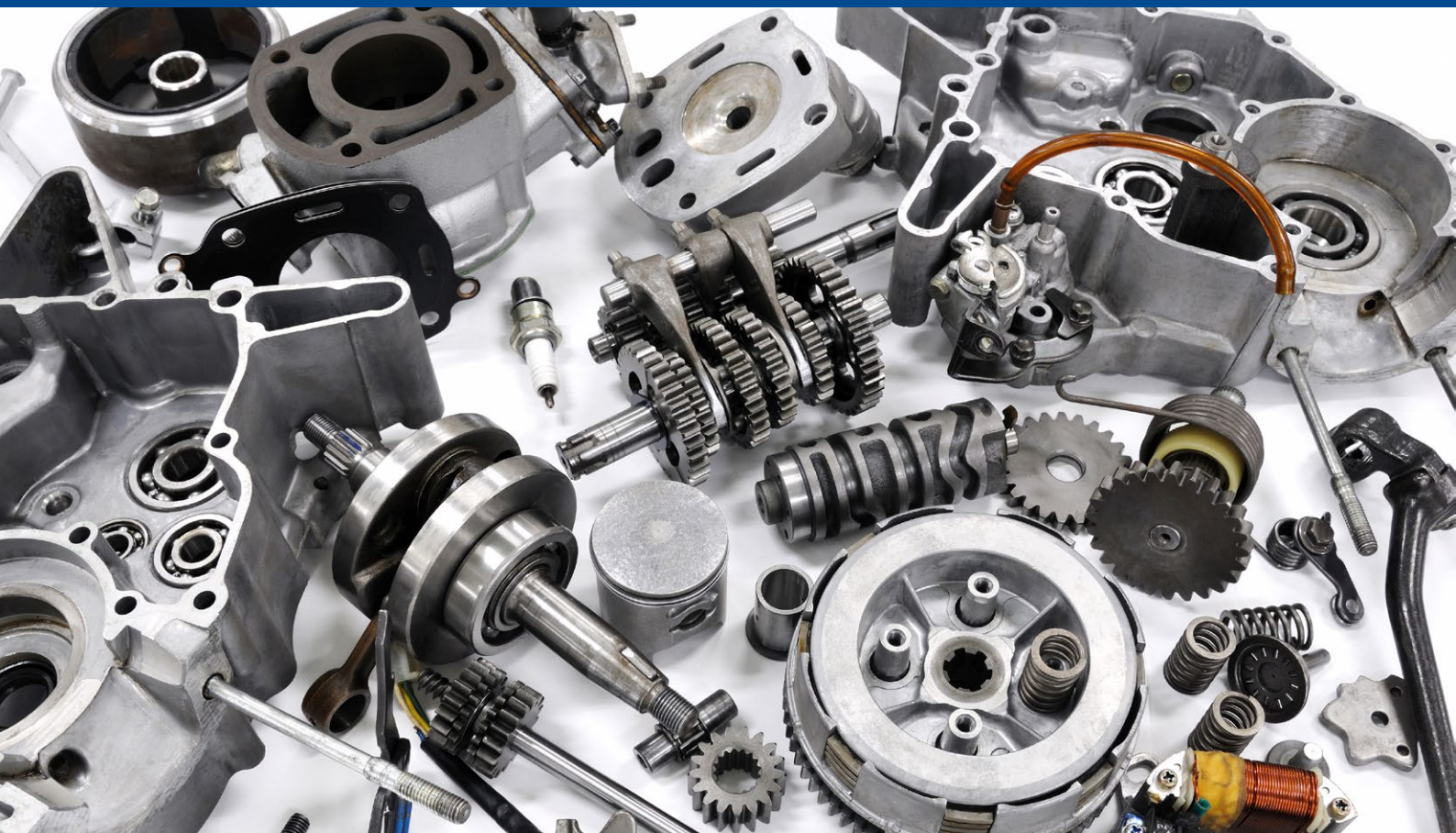


Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci części	7
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	15
Warsztaty motoryzacyjne	18
Podsumowanie	22
Autorzy barometru	23

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive industry – parts manufacturers	7
Automotive parts distributors	15
Workshops	18
Summary	22
Study authors	23



Metodologia i cel badania



Ponad 200 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 lipcu 2023 r. przez MotoFocus.pl we współpracy z Santander Bank Polska i Polską Agencją Inwestycji i Handlu.



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

Study methodology and objective



Over 200 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 July 2023 by MotoFocus.pl in cooperation with Santander Bank Polska and the Polish Investment and Trade Agency.



OBJECTIVE: to assess the industry situation after Q2 2023.



Wprowadzenie

Europejska motoryzacja poddawana jest ciągłym zmianom. Od prawie 3 lat są one wyraźniejsze niż kiedykolwiek. Pandemia COVID-19, skutkująca zerwaniem łańcuchów dostaw, następnie wojna w Ukrainie i napięcia geopolityczne, powodujące wysokie ceny energii i surowców, wzrost inflacji, ale też polityka klimatyczna Unii Europejskiej oraz widmo oddania pozycji championa firmom z USA czy Chin – te wszystkie tematy powracały jak mantra w analizach rynkowych ostatnich lat. Skutki wymienionych wcześniej problemów i wyzwań jeszcze długo wpłyną na europejską gospodarkę i krajową motoryzację. Jednakże należy zauważyć również pozytywne zjawiska. 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 sprzedaży i plany rozwoju. Mimo ciągle wysokiej inflacji i rosnących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, nakłady inwestycyjne nie maleją, ale wprost przeciwnie – rosną.

Pozytywne wiadomości z rynku nie zmniejszają jednak powodów do niepokoju związanych z wprowadzaniem nowych regulacji dotyczących europejską motoryzację. Pod koniec I kw. 2023 r. zakaz dotyczący sprzedaży nowych pojazdów z silnikami spalinowymi po 2035 roku stał się faktem. Zielone portfolio aktów prawnych coraz bardziej oddziałuje na motoryzację, zmuszając do realizacji ambitnych celów z wykorzystaniem wąskiej ścieżki możliwości. Już niedługo branża motoryzacyjna będzie musiała stawić czoła mechanizmowi dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ (CBAM - Carbon Border Adjustment Mechanism). Co więcej, protekcyjnistyczne przepisy celne UE, np. dotyczące stali, mocno zwiększają koszty prowadzenia działalności w branży automotive.

Introduction

The European automotive industry is undergoing constant change. For almost 3 years, they have been more pronounced than ever. The COVID-19 pandemic with its disruption of supply chains, followed by the war in Ukraine and geopolitical tensions resulting in high energy and raw material prices, rising inflation, but also the climate policy of the European Union and the spectre of ceding the leadership position to companies from the USA or China - all these themes have recurred like a mantra in market analyses in recent years. The consequences of the aforementioned problems and challenges will continue to affect the European economy and the domestic automotive industry for a long time to come. However, positive developments should also be noted. In recent months, supply chains have reached a certain stabilisation, and measures leading to their shortening are slowly allowing the diversification of supply sources. Companies have also adjusted to the continuing war in Ukraine, factoring its effects into their own sales forecasts and development plans. Despite continued high inflation and rising business costs, investment outlays are not declining but, on the contrary, are on the rise.

The upbeat news from the market does not, however, lessen concerns regarding the introduction of new regulations affecting the European automotive industry. At the end of Q1 2023, the ban on the sale of new vehicles with internal combustion engines after 2035 became a reality. The green portfolio of legislation is increasingly affecting the automotive sector, forcing the pursuit of ambitious goals while exploiting a narrow path of opportunities. It will not be long before the automotive industry is confronted with the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). Moreover, protectionist EU customs rules, e.g. for steel, are sharply pushing up the cost of doing business in the automotive industry.

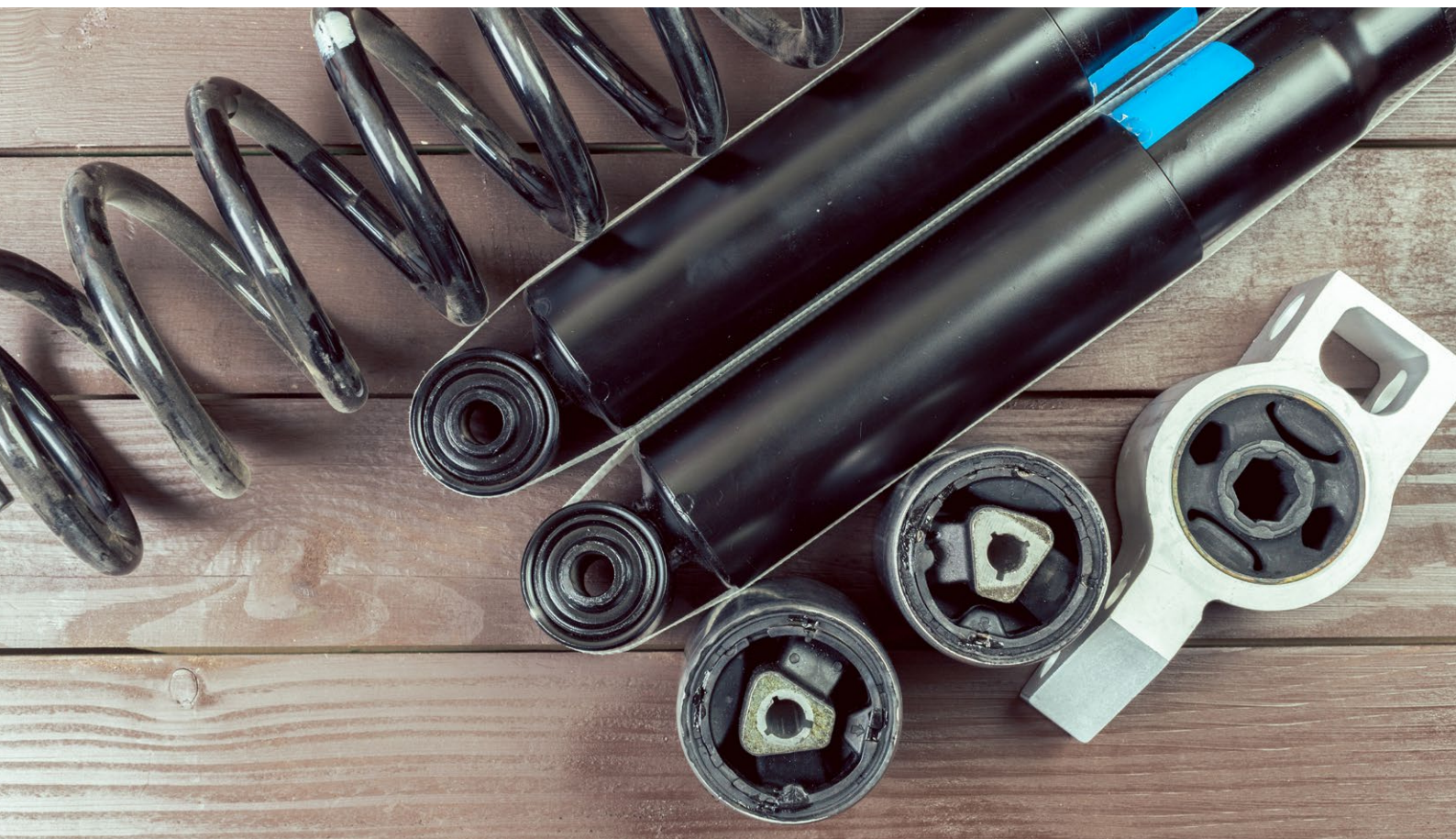


Obecnie ważą się również losy regulacji sektorowych dla motoryzacji dotyczących dostępu do danych, które mogą zamknąć lub otworzyć branżę na szybki rozwój w gospodarce opartej na danych oraz tworzenie nowych technologii i pól działalności biznesowej.

Negocjatorzy z Komisji Europejskiej, Parlamentu Europejskiego i Rady UE osiągnęli w czerwcu porozumienie w sprawie aktu o danych (Data Act). Data Act określa zharmonizowane zasady dostępu i wykorzystywania danych w UE. W sposób oczywisty dotknie także coraz bardziej zdigitalizowaną motoryzację. Aby Data Act mógł w pełni wykorzystać swój potencjał w zakresie wspierania wyborów konsumenckich i innowacji opartych na danych w szerokim sektorze mobilności, potrzebne są sektorowe przepisy dla motoryzacji. Według FIGIEFA oraz polskiego SDCM przepisy powinny zostać przedstawione przez Komisję w tym roku, tak by możliwie jak najszybciej rozpocząć proces legislacyjny i przyjąć te przepisy. Aby umożliwić szereg usług opartych na danych w sektorze motoryzacyjnym, pełny i uczciwy dostęp do danych i zasobów generowanych przez pojazdy musi być możliwy dla wszystkich uczestników rynku. Przepisy te określą ramy prawne do działania setek tysięcy firm w Europie, które muszą mieć jasne i solidne podstawy do działania w coraz bardziej zdigitalizowanym świecie.

Also at stake at the moment is the fate of automotive sector regulations on data access, which can either close or open up the industry to rapid development in the data economy and the creation of new technologies and lines of business.

Negotiators from the European Commission, the European Parliament and the EU Council reached an agreement on the Data Act in June. The Data Act sets out harmonised rules for access and use of data in the EU. It will clearly also affect the increasingly digitised automotive industry. In order for the Data Act to realise its full potential to support consumer choices and data-driven innovation in the wide-ranging mobility industry, sector-specific rules for the automotive are needed. According to FIGIEFA and the Polish SDCM, the legislation should be presented by the Commission this year in order to start the legislative process and adopt the legislation as soon as possible. In order to enable a range of data-driven services in the automotive sector, full and fair access to data and resources generated by vehicles must be possible for all market participants. This legislation will set the legal framework for the operation of hundreds of thousands of companies in Europe, which must have a clear and solid basis for operating in an increasingly digitised world.





Komentarz SDCM Commentary by SDCM

Żyjemy w ciekawych czasach o dużej zmienności, które wymuszają na nas wszystkich elastyczność. Zmiany nie są czymś nowym. Jeszcze w czasach przed naszą erą jeden z filozofów wskazywał, że jedyną stałą rzeczą w życiu jest zmiana. W latach 90. ukuto koncepcję VUCA. To akronim od słów zmienność (volatility), niepewność (uncertainty), złożoność (complexity) i niejednoznaczność (ambiguity). Koncepcja VUCA stworzona pierwotnie w edukacji wojskowej opisywała żołnierzy, którzy co prawda mają wyznaczone cele, ale nie mogą planować swoich działań w sposób długoterminowy. Ta niepewność i niezdolność do przewidywania wymaga więc od nich obserwowania, analizowania i szybkiego reagowania na odnotowane zmiany. Co ciekawe, ta koncepcja jest już postrzegana jako przestarzała i mówi się obecnie o VUCA+, by w pełni oddać dynamikę zmieniającego się dziś świata. Dynamikę tę jak na dłoni widać w motoryzacji. Mówimy o postępującej elektryfikacji i digitalizacji, za jakiś czas będziemy zapewne mówili o większej lub mniejszej autonomizacji transportu. Wszystko to wystawia na próbę firmy z naszej branży i osoby nimi zarządzające. I nie mówimy tu tylko o producentach pojazdów i producentach dostarczających do nich części, ale o całym rynku niezależnym – producentach i dystrybutorach części oraz warsztatach niezależnych.

Unia Europejska postawiła na elektromobilność. Producenci części motoryzacyjnych dywersyfikują swoją ofertę i inwestują w nowe rozwiązania na rzecz mobilności neutralnej dla klimatu. Pozostają obawy, że inwestycjom tym nie będzie towarzyszyć równy wysiłek publiczny mający zapewnić pełne wdrożenie odpowiedniej infrastruktury we właściwym czasie. Jak wynika z danych przedstawionych w 13. edycji CLEPA Pulse Check, badania przeprowadzonego w tym roku na zlecenie CLEPA przez firmę McKinsey, niemal wszyscy producenci części z branży motoryzacyjnej (98%) obawiają się, że ich wysiłki i inwestycje w mobilność neutralną dla klimatu zostaną zniweczone przez niewystarczającą infrastrukturę do ładowania i tankowania. Zapewnienie wystarczającej liczby publicznych punktów ładowania pojazdów elektrycznych i stacji tankowania pojazdów napędzanych wodorem jest niezbędnym warunkiem umożliwiającym przekształcenie obecnych wysiłków przemysłu w udaną transformację dla Europy i naszego klimatu. Obecna sytuacja rynkowa jeszcze bardziej niż kiedykolwiek zmusza firmy do wyjątkowo prac badawczo-rozwojowych, dywersyfikacji produkcji i nowych inwestycji. Jednocześnie firmy wyrażają dużą niepewność co do wpływu decyzji politycznych na ich funkcjonowanie nawet w dużo krótszej perspektywie niż po 2035 roku. Powodzenie transformacji i przeprowadzenie jej z jak najmniejszym negatywnym wpływem na społeczeństwo i gospodarkę zależy także, a wręcz w dużej mierze, od działania władz publicznych – europejskich oraz krajowych.

Mówiąc o transformacji, nie możemy zapominać o digitalizacji i potrzebie zapewnienia równego dostępu do danych wszystkim firmom z branży. Bez tego konkurencyjność na rynku ucierpi, co finalnie negatywnie odbije się na setkach milionów kierowców w UE.

Tomasz Bęben
Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

We live in interesting times of high volatility that force flexibility on all of us. Change is not something new. Back in the B.C., a philosopher pointed out that the only constant in life is change. In the 1990s, the concept of VUCA was coined. It is an acronym for volatility, uncertainty, complexity and ambiguity. Originally created in military education, the concept of VUCA described soldiers who despite having predefined goals, cannot plan their actions for the long term. This uncertainty and inability to predict therefore requires them to observe, analyse and react quickly to identified changes. Interestingly, this concept is now seen as outdated and replaced by VUCA+ to fully reflect the dynamics of the changing world today. The volatility is clearly visible in the automotive industry. We are currently discussing progressive electrification and digitalisation, and in some time we will probably be talking about greater or lesser automation of transport. All of this is putting the businesses in our industry and the people who run them to the test. And this concerns not only vehicle manufacturers and the parts manufacturers supplying them, but the entire independent market – parts manufacturers and distributors and independent workshops.

The European Union is betting on electromobility. Automotive parts manufacturers are diversifying their offerings and investing in new solutions for climate-neutral mobility. Concerns remain that these investments will not be accompanied by an equal public effort to ensure that the right infrastructure is fully implemented at the right time. According to data presented in the 13th CLEPA Pulse Check, a survey conducted this year on behalf of CLEPA by McKinsey, almost all auto parts manufacturers (98%) are concerned that their efforts and investments in climate-neutral mobility will be undermined by insufficient charging and refuelling infrastructure. Ensuring a sufficient number of public charging points for electric vehicles and refuelling stations for hydrogen-powered vehicles is a prerequisite for turning the industry's current efforts into a successful transition for Europe and our climate. The current market situation is forcing companies, more than ever, to intensify their research and development, diversify production and make new investments. At the same time, companies express great uncertainty about the impact of political decisions on their operations even in the much shorter term than after 2035. The success of the transition and its implementation with the least possible negative impact on society and the economy also depends, and indeed to a large extent, on the action of public authorities, both European and national.

When talking about transformation, we cannot forget about digitalisation and the need to ensure equal access to data for all companies in the industry. Without this, competitiveness in the market will suffer, ultimately affecting hundreds of millions of drivers in the EU.

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

Przemysł motoryzacyjny – producenci części

Pomimo wszystkich zauważanych wyzwań, generalna sytuacja wśród producentów części wygląda dość optymistycznie. Porównując II kwartał 2023 r. z tym samym okresem roku ubiegłego, wzrosty w ujęciu ilościowym zanotowało prawie ¾ firm uczestniczących w badaniu. Co więcej, wzrosty powyżej 10% dotyczyły prawie jednej czwartej ankietowanych. Prognozy wzrostów produkcji sprzedanej zebrane przy okazji naszego wcześniejszego barometru z poprzedniego kwartału się spełniły. Co ciekawe, jest to kolejny kwartał, gdzie rok do roku producenci notują wzrosty.

Jak zmieniła się ilościowo produkcja sprzedana w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartału 2022 r.?	% producentów
wzrosła powyżej 10%	23,8
wzrosła 5 do 10%	28,5
wzrosła 0 do 5%	21,4
pozostała bez zmian	11,9
spadła 0 do 10%	9,6
spadła o więcej niż 10%	4,8

Źródło: MotoFocus.pl

Kluczowym obecnie problemem, z którym mierzą się firmy w Polsce jest wzrost kosztów działalności. Nie inaczej jest w motoryzacji. Wzrosty kosztów odczuło ponad 95% ankietowanych firm produkujących części. Na domiar złego wzrosty powyżej 10% dotyczyły ponad połowy firm. To już kolejny kwartał wzrostu kosztów produkcji, a w najbliższej przyszłości nie widać perspektyw na zmianę sytuacji. Przy bardzo niskiej rentowności firm produkujących części motoryzacyjne takie wzrosty należy uznać za niepokojące.

Automotive industry – parts manufacturers

Despite all the challenges noted, the overall situation among parts manufacturers looks quite optimistic. Comparing Q2 2023 with the same period last year, increases in volume terms were recorded by almost three-quarters of the companies participating in the survey. What's more, nearly a quarter of the survey participants reported increases of more than 10%. The forecasts for increases in sold production from our previous quarter survey have come true. Interestingly, this is another quarter where manufacturers have recorded year-on-year increases.

Change in sold production volumes in Q2 2023 compared to Q2 2022?	% of manufacturers
increase over 10%	23.8
increase 5–10%	28.5
increase 0–5%	21.4
no change	11.9
decrease 0–10%	9.6
decrease over 10%	4.8

Source: MotoFocus.pl

The key issue currently facing companies in Poland is the increase in operating costs. It is no different in the automotive industry. Cost increases were experienced by more than 95% of the parts companies surveyed. To make matters worse, increases of more than 10% affected more than half of the companies. This is already another quarter of rising production costs, and there is no prospect of a change in the situation in the near future. With the very low profitability of automotive parts companies, such increases must be considered worrying.



Jak zmieniły się średnio stawki kosztów produkcji w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartału 2022 r.?	% producentów
wzrosty powyżej 10%	52,3
wzrosty 5 do 10%	35,7
wzrosty 0 do 5%	7,2
pozostały bez zmian	4,8
spadły	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Pomimo różnych utrudnień w działalności, w tym znacznego wzrostu kosztów, zdecydowana większość ankietowanych przewiduje wzrost wolumenów sprzedaży. Jedynie co dziesiąty ankietowany oczekuje spadków. Wynika to zapewne z niskich poziomów uzyskanych rok wcześniej przy jednoczesnym założeniu utrzymania trwającej od początku roku wysokiej, w relacji do dwóch poprzednich lat, produkcji samochodów w Europie. Należy podkreślić, że jednym z głównych ryzyk dla tej prognozy są wciąż niskie poziomy bieżących zamówień na samochody.

Jaka jest prognozowana zmiana produkcji sprzedanej ilościowo w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?	% producentów
wzrost powyżej 10%	28,6
wzrost 5 do 10%	26,1
wzrost 0 do 5%	23,8
bez zmian	11,9
spadek 0 do 10%	2,4
spadek o więcej niż 10%	7,2

Źródło: MotoFocus.pl

Average change in production costs in Q2 2023 compared to Q2 2022?	% of manufacturers
increase over 10%	52.3
increase 5–10%	35.7
increase 0–5%	7.2
no change	4.8
decrease	0.0

Source: MotoFocus.pl

Despite various impediments to the business, including a significant increase in costs, the vast majority of respondents expect sales volumes to increase. Only one in ten respondents expects declines. This is probably due to the low levels achieved a year earlier, while at the same time assuming that car production in Europe, which has been high in relation to the previous two years, will continue. It should be noted that one of the main risks to this forecast are the continuously low levels of current car orders.

Forecasted change in sold production volume in Q3 2023 compared to Q3 2022	% of manufacturers
increase over 10%	28.6
increase 5–10%	26.1
increase 0–5%	23.8
no change	11.9
decrease 0–10%	2.4
decrease over 10%	7.2

Source: MotoFocus.pl

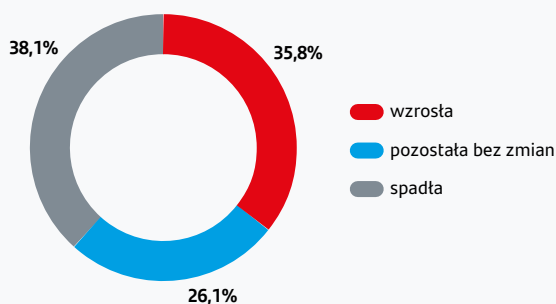


Niewiele ponad jedna trzecia firm w I połowie 2023 r. zanotowała wzrost rentowności. Koresponduje to z przewidywaniami dotyczącymi całego 2023 r. poczynionymi podczas przygotowywania barometru MotoFocus.pl oraz Santander Bank Polska za IV kw. 2022 r. – wtedy wzrost rentowności prognozowało 34,3% respondentów. Po wybuchu pandemii COVID-19 rentowność producentów części motoryzacyjnych znacząco spadła i utrzymuje się na niebezpiecznie niskich poziomach. Według CLEPA Pulse Check za I kw. 2023 r. 67% respondentów spośród zbadanych europejskich producentów części wskazuje, że ich poziom rentowności operacyjnej znajduje się poniżej 5%. Połowę wskazań badanych przez MotoFocus.pl producentów, dotyczących przyczyny zmiany rentowności w I połowie br., stanowiły zmiany kosztów. Właśnie wzrastające koszty niwelują zyski płynące ze wzrostu produkcji sprzedanej. Co więcej, wyścig technologiczny i duża konkurencja wymuszają utrzymywanie wysokiego poziomu inwestycji, a nawet jego zwiększanie. Wyraźnie mniejszy wpływ na zmianę rentowności miały zmiany ilości sprzedaży, cen oraz struktury sprzedaży produktów.

Slightly more than one-third of companies in the first half of 2023 recorded an increase in profitability. This corresponds to the predictions for the whole of 2023 made during the preparation for the survey by MotoFocus.pl and Santander Bank Poland for Q4 2022, at which time an increase in profitability was forecasted by 34.3% of respondents. Following the outbreak of the COVID-19 pandemic, the profitability of auto parts manufacturers has fallen significantly and remains at dangerously low levels. According to the CLEPA Pulse Check for Q1 2023, 67% of respondents among the European parts manufacturers surveyed admit that their operating profitability levels are below 5%. Half of the responses from the manufacturers surveyed by MotoFocus.pl regarding the reason for the change in profitability in the first half of this year were cost changes. It is rising costs that are offsetting the gains from increased production sold. Moreover, the technological race and strong competition force them to maintain high investment expenditures or even invest more. Changes in sales volumes, prices and the sales structure of products had a significantly smaller impact on the change in profitability.

Jak zmieniła się rentowność w I połowie 2023 r. w porównaniu do II połowy 2022 r.?

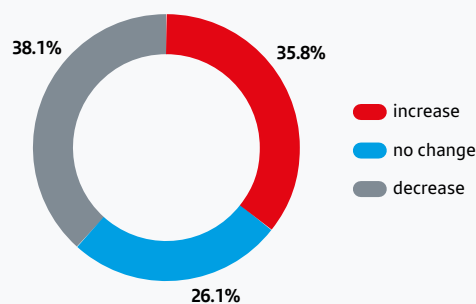
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Change in profitability in H1 2023 compared to H2 2022

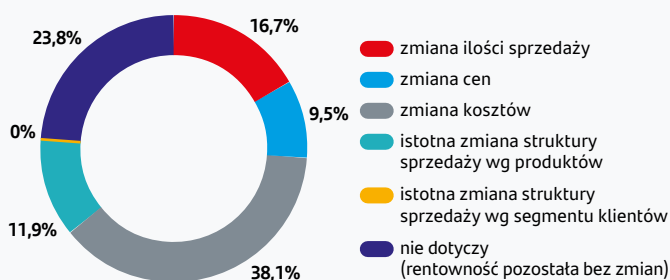
% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Co było główną przyczyną zmiany rentowności w I połowie 2023 r. w porównaniu do II połowy 2022 r.?

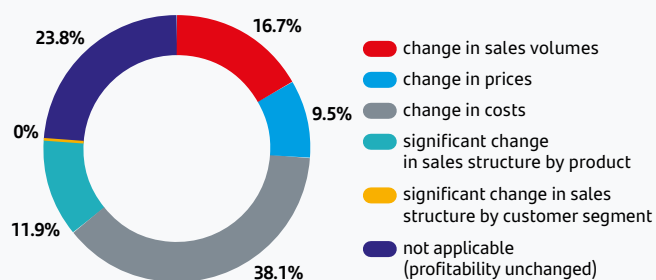
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Main reason for the change in profitability in H1 2023 compared to H2 2022

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Zdecydowana większość ankietowanych firm podejmowała działania inwestycyjne w obecnym roku. Zwiększanie produkcji i jej wydajności poprzez modernizację linii lub rozbudowę zakładu deklaruje prawie połowa ankietowanych. Odpowiedzi te mocno korespondują z pozytywnymi odczuciami producentów co do zwiększenia produkcji sprzedanej. Firmy widzą rosnący popyt na rynku i odpowiadają zwiększeniem produkcji. Przyczyną jest też zapewne konieczność dostosowania się do transformacji technologicznej sektora poprzez częściową lub znaczną modernizację technologii i portfela produktowego. Co piąty producent największą wartość dostrzega w inwestycjach w rozwój umiejętności i kompetencji kadry. Nabierają one coraz większego znaczenia w związku rosnącym zapotrzebowaniem na pracowników, zwiększającym się zaawansowaniem zakresu ich obowiązków, ale przede wszystkim transformacją technologiczną i wynikającymi z niej niezbędnymi kompetencjami. Troska o zachowanie konkurencyjności przejawia się także w kładzeniu dużego nacisku na działalność badawczo-rozwojową. Motoryzacja znajduje się w czołówce sektorów pod względem poziomu inwestycji w badania i rozwój. Według danych CLEPA producenci części wnoszą w UE corocznie ok. 9000 wniosków o udzielenie patentów. Co warto podkreślić, na badania i rozwój przeznaczają corocznie ponad 30 miliardów euro, co stanowi ok. 30% europejskich prywatnych inwestycji na tym polu.

Inwestycje producentów realizowane w Polsce w 2023 roku dotyczą <small>(zaznaczano największe wartościowo inwestycje)</small>	% producentów
działalności B+R	16,2
modernizacji linii produkcyjnej	35,1
inwestycji w podnoszenie umiejętności/kompetencji kadry związanych z transformacją branży motoryzacyjnej	21,7
rozbudowy zakładu	10,8
działań związanych z pozyskiwaniem zielonej energii	13,5
innych	2,7

Źródło: MotoFocus.pl

The vast majority of the businesses surveyed were undertaking investment activities in the current year. Increasing production and its efficiency through manufacturing line modernisation or plant expansion has been reported by almost half of the respondents. These responses correlate strongly with the positive feelings of manufacturers regarding an increase in production sold. Companies see growing market demand and respond by increasing production. The reason for this is probably also the need to adapt to the technological transformation of the sector by partially or significantly modernising the technology and product portfolio. One in five manufacturers sees the greatest value in investing in the development of staff skills and competencies. These are becoming increasingly important as a result of the growing demand for employees, the increasing sophistication of their responsibilities, but above all the technological transformation and the resulting necessary competencies. The concern to remain competitive also manifests itself in a strong emphasis on research and development activities. Automotive is at the forefront of sectors in terms of the level of investment in research and development. According to CLEPA data, parts manufacturers file around 9,000 patent applications in the EU each year. Remarkably, they spend more than EUR 30 billion on R&D each year, which accounts for approximately 30% of European private investment in this field.

Manufacturers' investments in Poland in 2023 concern <small>(the largest investments by value have been selected)</small>	% of manufacturers
R&D activities	16.2
modernisation of production lines	35.1
investments in upgrading the skills & competencies of the workforce related to the transformation of the automotive industry	21.7
plant extensions	10.8
green energy measures	13.5
others	2.7

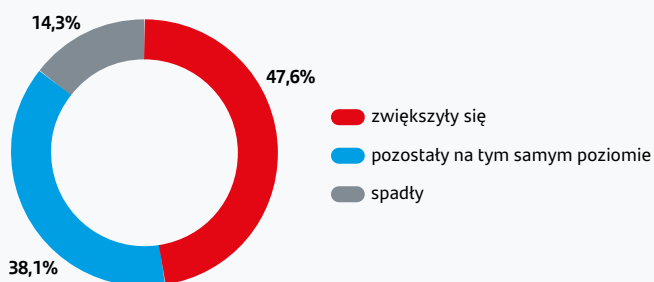
Source: MotoFocus.pl



Jak duże znaczenie producenci części motoryzacyjnych przywiązują do wspomnianych wyżej inwestycji, pokazują odpowiedzi na kolejne pytanie. Prawie połowa ankietowanych zwiększyła nakłady inwestycyjne w stosunku do roku ubiegłego. U prawie 40% ankietowanych pozostały one na tym samym poziomie, warto jednak pamiętać, że mówimy o wysokim poziomie bazowym przeznaczanych rokrocznie środków na inwestycje.

Jak zmieniły się nakłady inwestycyjne we wskazanych powyżej obszarach w stosunku do 2022 r.?

% producentów



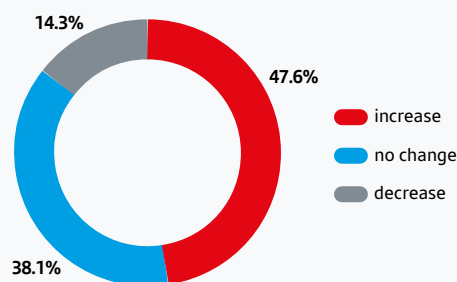
Źródło: MotoFocus.pl

Producenci zostali również zapytani o poziom finansowania inwestycji w ramach programów wsparcia. Wyniki nie zaskakują. Jedynie nieliczni z nich bazują w większym stopniu na finansowaniu zewnętrznym. Co piąte przedsiębiorstwo nie skorzysta w tym roku z takich programów, a dla dwóch trzecich stanowią one mniej niż 10% całości nakładów inwestycyjnych. Pokazują one silną branżę motoryzacyjną i jej mocne zorientowanie na rozwój, przy niskim zainteresowaniu pomocą publiczną. Z branży od lat płyną krytyczne głosy w zakresie pozyskiwania tego rodzaju wsparcia. Według firm z branży motoryzacyjnej oraz SDCM należy dążyć do dalszych uproszczeń istotnych z punktu widzenia potencjalnych i rzeczywistych beneficjentów wsparcia z funduszy strukturalnych i różnego rodzaju programów wsparcia. W szczególności należy redukować obciążenie występujące na etapie aplikowania o wsparcie oraz wdrażania projektu. Propozycje rozwiązań w tym zakresie dotyczą wielu zagadnień o charakterze operacyjnym, w tym m.in. uproszczeń dotyczących konstrukcji wniosku o dofinansowanie. Dla podniesienia efektywności procesu pozyskiwania dotacji istotne znaczenie ma również racjonalne wyznaczanie horyzontu czasowego od momentu ogłoszenia naboru, przez ocenę projektu, aż do zawarcia umowy o dofinansowanie/powierzenie grantu. Niejednokrotnie firmom bardziej opłaca się rezygnacja z funduszy zewnętrznych niż ich czasochłonne pozyskanie obciążone szeregiem wymogów. Na tym polu istnieje wiele zagadnień do poprawy.

The importance that automotive parts manufacturers attach to the aforementioned investments is demonstrated by the answers to the next question. Almost half of the respondents increased their investment expenditure compared to last year. In the case of almost 40% of the survey participants, investments remained at the same level, it is worth bearing in mind, however, that the baseline of annual investments was high.

Change in investments in the areas indicated above in relation to 2022

% of manufacturers

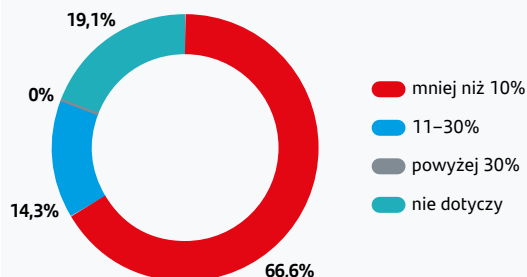


Source: MotoFocus.pl

Manufacturers were also asked about the level of funding for investment through support programmes. The results are not surprising. Only a few rely more heavily on external funding. One in five companies will not benefit from such programmes this year, and for two-thirds they account for less than 10% of total investment. This shows the strength of the automotive industry and its firm focus on growth, with little interest in state aid. There has been criticism from the industry over the years regarding the accessibility of such support. According to automotive companies and SDCM, further simplification of relevance to potential and actual beneficiaries of aid from structural funds and various other support programmes is required. In particular, the burden occurring at the stage of applying for funding and implementing a project should be minimised. Proposed improvements in this regard relate to a number of operational aspects, including the simplification of the structure of a grant application. In order to increase the effectiveness of the process of obtaining grants, it is also important to rationally set the time horizon from the moment of announcing a call, through project assessment, to concluding a subsidy/grant agreement. In many cases, companies are better off resigning from external funding rather than engaging in a time-consuming procedure overburdened with a number of requirements. There are many areas for improvement in this regard.

Jaki procent inwestycji producentów w obecnym roku stanowią różnego rodzaju programy wsparcia?

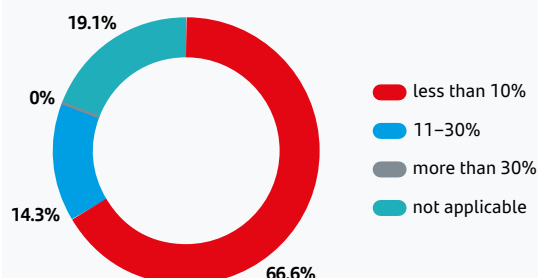
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Percentage of manufacturers' investment expenditures in the current year covered by various types of aid programmes

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Już od wielu lat branża motoryzacyjna stanowi jedną z kluczowych gałęzi polskiej gospodarki. Polska jest 9. na świecie eksporterem części motoryzacyjnych. Wyniki badania potwierdzają ten stan. Jedynie nieliczne firmy nie prowadzą działalności eksportowej lub jest ona marginalna. Dla ponad połowy zaś ma ona kluczowe znaczenie w strukturze sprzedaży.

For many years now, the automotive sector has been one of the key branches of the Polish economy. Poland is the 9th largest exporter of automotive parts in the world and the results of the survey confirm this. Only a few companies have no export sales or their export sales are marginal. For more than half of them export is of key importance in the sales structure.

Jaki procent produkcji jest eksportowany?	% producentów
mniej niż 10%	9,5
11–33%	19,0
34–66%	23,8
67–90%	28,6
powyżej 90%	14,3
nie dotyczy, firma nie prowadzi działalności eksportowej	4,8

Źródło: MotoFocus.pl

Percentage of production exported	% of manufacturers
less than 10%	9.5
11–33%	19.0
34–66%	23.8
67–90%	28.6
more than 90%	14.3
not applicable (no export sales)	4.8

Source: MotoFocus.pl

W maju 2023 r. Polska odnotowała największą od stycznia 2023 r. nadwyżkę w handlu towarami i największą od roku nadwyżkę w międzynarodowej wymianie usług. To nie tylko efekt załamania wartości importu, ale też wzrostu eksportu. Eksport ten według analityków NBP napędzała branża motoryzacyjna. Coraz większą rolę odgrywają tutaj m.in. produkowane w Polsce baterie do pojazdów elektrycznych. Polska – jak wskazuje Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych – jest drugim co do wielkości producentem baterii na świecie, a akumulatory z nad Wisły stanowią 2,4 proc. całego polskiego eksportu (dane z 2022 r.).

In May 2023, Poland recorded its largest surplus in goods trading since January 2023 and its largest surplus in international trade in services in a year. This is not only the result of a major slump in the value of imports, but also of an increase in exports. These exports, according to the analysts from the National Bank of Poland, were driven by the automotive sector. Batteries for electric vehicles manufactured in Poland are becoming increasingly important in this respect. Poland – as reported by the Polish Alternative Fuels Association – is the second largest manufacturer of batteries in the world, with Polish batteries accounting for 2.4% of our country's total exports (data from 2022).



Komentarz PAIH Commentary PAIH

Wynik badania potwierdza tendencję widoczną od lat – branża motoryzacyjna w Polsce jest wybitnie ukierunkowana na działalność eksportową. Zgodnie z analizami Automotivesuppliers.pl jedynie w pandemicznym roku 2020 odnotowano spadek wartości eksportu wynoszący -4,9%. Kolejny rok 2021 odnotował już wzrost 13,2%. Natomiast w roku 2022 wartość eksportu przemysłu motoryzacyjnego wzrosła o 21,6% i osiągnęła rekordową wartość ponad 39,7 mld euro. To nie tylko 21,56 proc. więcej w stosunku do roku poprzedniego, ale to także nowy rekord eksportu polskiej motoryzacji.

Największymi grupami produktów eksportowych są części i akcesoria (36% eksportu), akumulatory litowo-jonowe (21,36% eksportu) oraz samochody osobowe oraz towarowo-osobowe (13,75% eksportu). Warto zwrócić uwagę, że we wszystkich grupach odnotowano znaczący wzrost eksportu, który wyniósł odpowiednio 18,7%, 25,5% oraz 12,4%. Polska Agencja Inwestycji i Handlu przewiduje utrzymanie się tendencji wzrostowej polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Coraz większa grupa przedsiębiorców dywersyfikuje produkcję w kierunku rozwijającego się trendu elektromobilności. Wpływ na te wartości będą miały bezpośrednie inwestycje zagraniczne, z których większość ma związek ze skracaniem łańcuchów dostaw. Obecnie obsługiwane przez PAIH inwestycje w branżę motoryzacyjną to 13 projektów wartych 334 mln euro a w branżę elektromobilną to 18 projektów wartych 5507 mln euro. Są to sumarycznie największe grupy inwestycji pod względem nakładów kapitałowych. W sumie wytworzą również ponad 20 tys. nowych miejsc pracy. Wartości te bez wątpienia przełożą się na wzrost wartości eksportu polskiej motoryzacji. Korespondują one również z przewidywanym wzrostem produkcji wskazanym w innych sekcjach badania.

Pomimo pozytywnego wydźwięku tej części badania warto zwrócić uwagę na możliwe ryzyka, które mogą mieć wpływ na eksport polskiej motoryzacji w najbliższych latach. Wyzwaniem dla branży z pewnością będzie sprostanie potrzebom kadrowym dla obsługi nowych inwestycji oraz koniecznym dla rozwoju już istniejących spółek. Presja płacowa w sposób widoczny wpłynie na zwiększenie kosztów produkcji. Podobnie ruch pracowników z zagranicy, którzy migrują m.in. do Niemiec, Czech, Francji oraz Danii. Z tego powodu istotny wpływ na możliwości eksportowe branży będzie kształcenie krajowych kadr, które zasilać będą branżę w najbliższych latach.

Grzegorz Gałczyński
manager ds. branż strategicznych

The result of the survey confirms a trend that has been evident for years - the automotive industry in Poland is eminently export-oriented. According to the analysis of Automotivesuppliers.pl, only in the pandemic year 2020 there was a decrease in export value of -4.9%. The following year, 2021, already recorded an increase of 13.2%. In contrast, in 2022, the value of the automotive industry's exports increased by 21.6% and reached a record high of more than 39.7 billion euros. This is not only 21.56 percent more than the previous year, but is also a new record for Polish automotive exports.

The largest groups of export products are parts and accessories (36% of exports), lithium-ion batteries (21.36% of exports) and passenger and cargo cars (13.75% of exports). It is noteworthy that all groups saw significant growth in exports, with 18.7%, 25.5% and 12.4%, respectively. The Polish Investment and Trade Agency expects the growth trend of the Polish automotive industry to continue. A growing group of entrepreneurs is diversifying production toward the growing trend of electromobility. These values will be influenced by foreign direct investment, most of which is related to shortening supply chains.

The investments currently handled by PAIH in the automotive industry include 13 projects worth EUR 334 million and in the electromobility industry there are 18 projects worth EUR 5507 million. These are collectively the largest groups of investments in terms of capital expenditure. In total, they will also generate more than 20,000 new jobs. These values will undoubtedly translate into an increase in the value of Polish automotive exports. They also correspond with the projected increase in production indicated in other sections of the survey.

Despite the positive tone of this part of the survey, it is worth noting the possible risks that may affect Polish automotive exports in the coming years. A challenge for the industry will certainly be meeting the staffing needs to handle new investments and those necessary for the development of existing companies. Wage pressures will visibly increase production costs. Similarly, the movement of foreign workers migrating to Germany, the Czech Republic, France and Denmark, among others. For this reason, a significant impact on the industry's export capabilities will be the training of domestic cadres who will power the industry in the coming years.

Grzegorz Gałczyński
Strategic Industry Manager



Komentarz Santander Bank Polska Commentary by Santander Bank Polska

Produkcja części motoryzacyjnych w ujęciu ilościowym w UE w II kwartale br. pozostawała na poziomach sprzed pandemii. Wysoki popyt w UE tłumaczy pozytywne dynamiki wskazywane przez krajowych producentów. Trwająca od końca ubiegłego roku poprawa dostępności surowców i komponentów przełożyła się na wzrost produkcji pojazdów. W ostatnich miesiącach w niektórych krajach była ona bliska poziomów sprzed pandemii. Wysoka produkcja znajdowała zbyt mimo niskich poziomów bieżących zamówień na samochody z uwagi na duży portfel zamówień, będący konsekwencją przewagi popytu nad podażą w poprzednich okresach. Do tego obserwowano wciąż wysoki popyt na rynku części zamiennych. Ponadto niektórym producentom mógł sprzyjać dynamiczny wzrost produkcji silników w Polsce. Jednak nadal aktualne pozostaje pytanie, na ile sytuacja się utrzyma w kolejnych kwartałach w świetle wciąż niskich poziomów zamówień na nowe samochody. Na przykład u producentów samochodów w Niemczech w ostatnich miesiącach wciąż oscylował on wokół 80% poziomów z roku 2019. Co prawda wskaźniki nastawienia konsumentów w UE ulegają stopniowej poprawie, jednak póki co nie przekłada się to zauważalnie na zamówienia na samochody.

Z kolei patrząc strategicznie na kwestię zachowania konkurencyjności Polski i jej pozycji znacznego producenta motoryzacyjnego w Europie, trudno o jednoznaczne wnioski. Z jednej strony w 2022 r. producenci części motoryzacyjnych (bez uwzględnienia produkcji baterii) zwiększyli o 15% nakłady na środki trwałe, jednak to poziom uzyskany w warunkach wysokiej inflacji, przy spadku wskaźnika udziału inwestycji w przychodach i wciąż niższy wobec 2019 r. Można uznać, że to niewiele w sytuacji trwającej kapitałochłonnej transformacji technologicznej sektora, tym bardziej że w Polsce istotny udział ma produkcja związana z układami spalinowymi. Z drugiej strony szybko rośnie liczebność personelu badawczo-rozwojowego w krajowym sektorze motoryzacyjnym, a wielu producentów lokuje i rozwija w Polsce centra badawczo-rozwojowe, których działalność ma zupełnie inną specyfikę kapitałową i charakteryzuje się wyższą wartością dodaną.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

Production of automotive parts by volume in the EU in the second quarter of this year remained at pre-pandemic levels. High demand in Europe explains the positive trends reported by domestic manufacturers. The ongoing improvement in the availability of raw materials and components since the end of last year has translated into an increase in vehicle production. In recent months, the volumes have been close to pre-pandemic levels in some countries. High production has found a market for itself despite low levels of current car orders due to a large order backlog, a consequence of demand outstripping supply in previous periods. On top of this, there was still high demand in the spare parts market. In addition, some manufacturers may have benefitted from a rapid growth of engine production in Poland. The question, however, remains as to how long such a situation will continue in the coming quarters in light of the still low levels of orders for new cars. At carmakers in Germany, for example, it has still hovered around 80% of 2019 levels in recent months. Admittedly, consumer confidence indicators in the EU are gradually improving, but for the time being this has not had a noticeable impact on car orders.

Looking from a strategic perspective at the issue of preserving Poland's competitiveness and its position as a significant automotive manufacturer in Europe, it is difficult to reach firm conclusions. On the one hand, in 2022, automotive parts manufacturers (excluding battery production) increased capital expenditures by 15%, but this is a level recorded in a high-inflation environment, with a decline in the share of investments in revenues and still a lower figure compared to 2019. Such investments can be considered insufficient in the context of the ongoing capital-intensive technological transformation of the sector, especially as there is a significant share of production related to combustion systems. On the other hand, the number of R&D personnel in the domestic automotive sector is growing rapidly, and many manufacturers are locating and developing in Poland R&D centres whose operations have a quite different capital structure and higher value added.

Radostaw Pelc
automotive sector analyst, Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Wśród badanych dystrybutorów części motoryzacyjnych ponad 80% stanowiły podmioty wyspecjalizowane w sprzedaży części do samochodów osobowych, pozostałe niespełna 20% – obsługujące przede wszystkim segment pojazdów ciężarowych. W II kwartale 2023 r. po raz kolejny dystrybutorzy zanotowali imponujące wyniki. Prawie dwie trzecie ankieterowanych osiągnęło wzrost sprzedaży powyżej 10%. Spadki (i to nie większe niż 10%) zanotowało mniej niż 10%. Należy zauważyć, że zanotowane wzrosty były znacząco wyższe od prognoz z poprzedniego kwartału (wtedy tylko 66,7% ankieterowanych spodziewało się wzrostów).

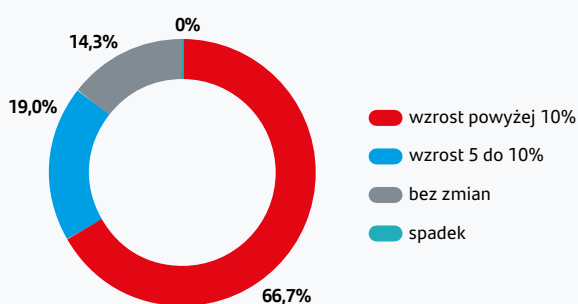
Jak zmieniła się wartość sprzedaży w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartału 2022 r.?	% dystrybutorów
wzrosła powyżej 10%	61,9
wzrosła 0 do 10%	23,8
pozostała bez zmian	4,8
spadła 0 do 10%	9,5
spadła o więcej niż 10%	0

Źródło: MotoFocus.pl

Prognoza dystrybutorów dotycząca wartości sprzedaży w kolejnym kwartale jest również bardzo optymistyczna. Znacząca większość spodziewa się wzrostów i to ponad dziesięcioprocentowych. Na uwagę zasługuje również brak firm, które prognozują spadek wartości sprzedaży.

Jaka jest prognozowana zmiana wartości sprzedaży w III kwartale 2023 r. w porównaniu do III kwartału 2022 r.?

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Automotive parts distributors

Among the auto parts distributors surveyed, more than 80 per cent were those specialising in the sale of parts for passenger cars, with the remaining less than 20 per cent serving primarily the heavy-duty segment. In Q2 2023, distributors once again recorded impressive results. Almost two-thirds of the respondents recorded sales growth of more than 10%. Declines (never exceeding 10%) were reported by less than 10%. Worth noting is that the increases were significantly higher than the forecasts from the previous quarter (when only 66.7% of survey participants expected growths).

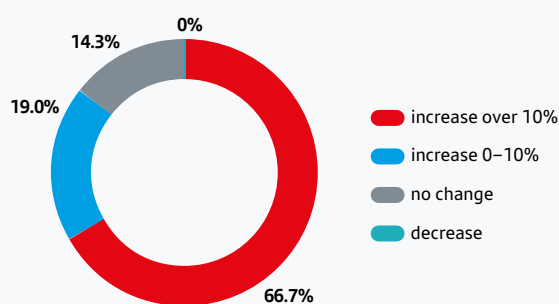
Change in sales value in Q2 2023 compared to Q2 2022?	% of distributors
increase over 10%	61.9
increase 0–10%	23.8
no change	4.8
decrease 0–10%	9.5
decrease over 10%	0

Source: MotoFocus.pl

The distributors' forecasts for the change in sales values in the next quarter are also very optimistic. The vast majority expect increases, and increases of more than 10%. Noteworthy is also the lack of companies that forecast a decrease in the value of sales.

Forecasted change in sales value in Q3 2023 compared to Q3 2022?

% of distributors

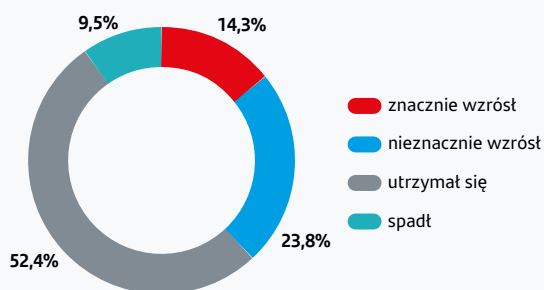


Source: MotoFocus.pl

W poprzednich kwartałach jednym ze znaczących problemów była mniejsza dostępność części spowodowana zerwaniem łańcuchów dostaw. Zwiększony w ujęciu rok do roku poziom dostępności w omawianym II kw. wskazało 38% ankieterowanych. Ponad połowa zaś zadeklarowała brak zmian w tym zakresie. Wydaje się jednak, że problemy z dostępnością części obserwowane zwłaszcza w 2020 i 2021 roku zostały znacznie ograniczone i nie obserwujemy już takich braków jak podczas pandemii koronawirusa. Kierowcy zostawiający swoje samochody do naprawy w warsztatach mają do wyboru części od różnych dostawców i z różnych źródeł cenowych.

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

% dystrybutorów



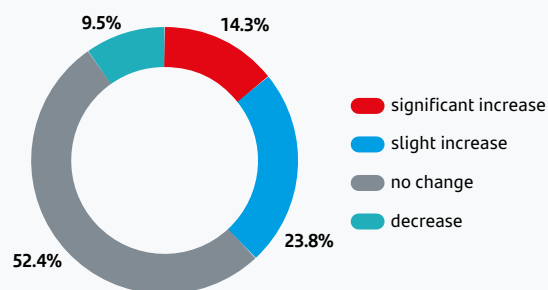
Źródło: MotoFocus.pl

Z badania koszyka inflacyjnego części motoryzacyjnych przygotowanego przez Motorro wynika, że wzrost cen dystrybutorów w I kwartale 2023 r. w ujęciu rok do roku wyniósł 6,49%. Wartość koszyka zawierającego ceny transakcji hurtowych z warsztatami pochodzących od niemal wszystkich importerów/dystrybutorów wynosiła 400 783 zł netto w pierwszym kwartale 2022 roku, a rok później ten sam koszyk wart był już 426 807 zł netto. Ten nieduży w relacji do inflacji w Polsce wzrost tylko w niewielkim stopniu można tłumaczyć niepełnym przeliczeniem kosztów na odbiorców,

In previous quarters, lower parts availability due to disrupted supply chains has been one of significant problems. An increased year-on-year level of availability in Q2 was reported by 38% of respondents. In contrast, more than half saw no change in this area. However, the parts availability issues observed particularly in 2020 and 2021 appear to have been significantly reduced and we are no longer seeing shortages such as during the coronavirus pandemic. Drivers leaving their cars for repair at workshops have a choice of parts from different suppliers and in different price ranges.

Changes in the level of parts availability in stock in Q2 2023 compared to Q2 2022?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

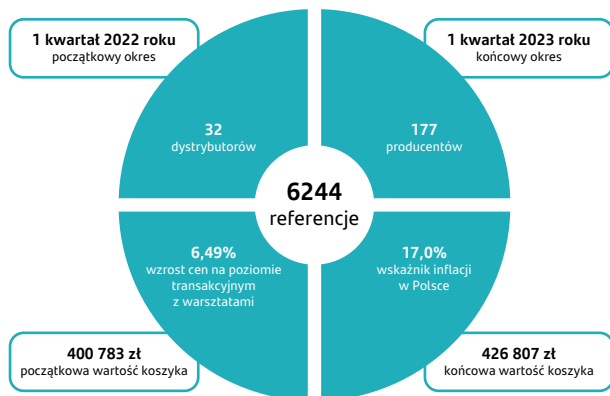
Motorro's survey of the automotive parts inflation basket shows that the year-on-year increase in wholesaler's prices in Q1 2023 was 6.49%. The net value of the basket based on wholesale prices in transactions with workshops from almost all importers/distributors was PLN 400,783 in Q1 2022, and a year later the same basket was already worth PLN 426,807. This increase, which is rather small in relation to inflation in Poland, can only be explained partly by the incomplete passing on of costs to customers, as the profitability of distributors at that time did fall, but only marginally.



ponieważ rentowność dystrybutorów w tym czasie co prawda spadła, ale nieznacznie. Zatem głównym powodem był niewielki wzrost cen zakupu towarów, który z kolei w dużym stopniu wyjaśniają niewielkie dynamiki wielu kosztów produkcji po stronie producentów części. Dla przypomnienia, w I kwartale 2022 r. ceny choćby niektórych surowców wystrzeliły w górę po wybuchu wojny w Ukrainie, a w kolejnych kwartałach ulegały spadkom.

Thus, the main reason seems to be a slight increase in the purchase prices of goods, which in turn is explained to a large extent by the low change dynamics of many production costs of parts manufacturers. As a reminder, in Q1 2022, the prices of at least some raw materials soared after the outbreak of the war in Ukraine, and were falling down in subsequent quarters.

„Koszyk inflacyjny części motoryzacyjnych”



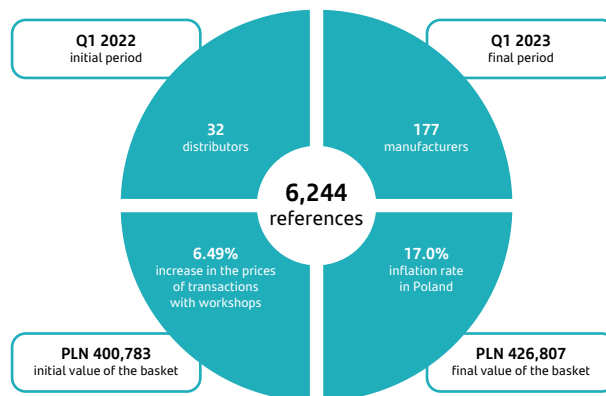
Źródło: Motorro

Jednym z nietatwych zadań stojących przed dystrybutorami części jest obsługa zwrotów. Właściwa diagnoza przyczyn może pozwolić na znaczne obniżenie kosztów z tym związanych. Zapytaliśmy dystrybutorów o główne powody zwrotów przez warszaty. Największa ilość respondentów wskazała na niewłaściwy dobór części. Przyczyn tego zjawiska nie należy upatrywać w niewiedzy mechaników, a w coraz większym zakresie z ograniczeń stawianych przez producentów samochodów. Problem z uzyskaniem precyzyjnych informacji dotyczących części użytych w konkretnym pojeździe nadal jest dużą bolączką branży. Niestety bez poprawy współpracy ze strony producentów samochodów problem ten wciąż będzie znaczący. Niewiele niższy wynik zanotowała również odpowiedź dotycząca konkurencji cenowej wśród dystrybutorów.

Jaki jest wg dystrybutorów główny powód zwrotów zakupionych części przez warszaty?	% dystrybutorów
niewłaściwy dobór części	38,0
profilaktyczny zakup, aby mieć pod ręką, gdyby okazała się potrzebna podczas naprawy samochodu	26,2
ta sama część dostępna u innego dystrybutora w atrakcyjniejszej cenie	28,6
rezygnacja klienta z naprawy	4,8
inny	2,4

Źródło: MotoFocus.pl

"Auto parts inflation basket"



Source: Motorro

One of the challenging tasks facing parts distributors is the handling of returns. Proper diagnosis of the causes helps to significantly reduce the associated costs. We asked distributors about the main reasons for returns made by workshops. The largest number of respondents pointed to the wrong choice of parts. This is not due to the lack of knowledge on the part of mechanics, but increasingly often due to the constraints imposed by car manufacturers. Problems with obtaining precise information on the parts used in a particular vehicle model are still a major concern for the industry. Unfortunately, without improved cooperation with car manufacturers, this problem will continue to be significant. The answer concerning price competition among distributors scored only slightly lower.

Main reason for purchased parts returns by workshops according to distributors	% of distributors
incorrect choice of parts	38.0
purchases in advance to have a part on stock when needed to repair a car	26.2
same part available from another distributor at a more attractive price	28.6
customer's resignation from repair	4.8
other	2.4

Source: MotoFocus.pl

Warsztaty motoryzacyjne

W ujęciu miesiąc do miesiąca daje się zauważyć niewielki wzrost liczby klientów w warsztatach. Około 40% notuje wzrost, a co piąty spadek. Wzrost liczby klientów w czerwcu może być jednak przede wszystkim sezonowy i związany z większą liczbą diagnostyki i napraw przed sezonem wakacyjno-urlopowym.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w czerwcu 2023 r. w porównaniu do maja 2023 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	20,6
wzrosła od 0 do 5%	18,6
utrzymała się bez zmian	38,2
spadła od 0 do 5%	21,6
spadła o więcej niż 5%	1,0

Źródło: MotoFocus.pl

Wzorem poprzednich lat zapytaliśmy warsztaty o zmianę liczby klientów oraz zmianę przychodów w ujęciu rok do roku. Ponad połowa ankietowanych w obydwu wypadkach odnotowała wzrosty, a około jedna czwarta spadki. Porównując obydwie zestawienia widoczna jest duża korelacja. Jednakże trudno wnioskować, w jakim stopniu wyższe przychody spowodowane są zwiększeniem liczby klientów, a na ile wynika to ze wzrostu cen usług.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartału 2022 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	35,3
wzrosła od 0 do 5%	17,6
utrzymała się bez zmian	23,5
spadła od 0 do 5%	13,7
spadła o więcej niż 5%	9,9

Źródło: MotoFocus.pl

Workshops

On a month-on-month basis, there has been a slight increase in the number of customers in workshops. Around 40% saw an increase and one in five reported a decrease. However, the increase in the number of customers in June may be mainly of seasonal nature and related to the higher number of diagnostics and repairs before the holiday and summer season.

Change in the number of workshop customers in June 2023 compared to May 2023	% of workshops
increase over 5%	20.6
increased 0 to 5%	18.6
no change	38.2
decreased 0 to 5%	21.6
decrease over 5%	1.0

Source: MotoFocus.pl

Just like in previous years, we asked workshops about the change in the number of customers and the year-on-year change in revenue. More than half of the respondents reported increases in both cases and around a quarter reported decreases. When comparing the two statements, a high correlation is apparent. However, it is difficult to conclude to what extent higher revenues are due to an increase in the number of clients and to what extent to an increase in the prices of services.

Change in the number of workshop customers in Q2 2023 compared to Q2 2022	% of workshops
increase over 10%	35.3
increase 5–10%	17.6
increase 0–5%	23.5
no change	13.7
decrease 0–10%	9.9

Source: MotoFocus.pl





Komentarz MotoFocus.pl Commentary by MotoFocus.pl

Ostatnie miesiące przyniosły wzrost liczby klientów w warsztatach, co pozytywnie wpłynęło na przychody. Niestety wysoka inflacja, niosąca ze sobą wzrost kosztów, nadal nie daje spać spokojnie właścicielom warsztatów. Po raz kolejny warsztaty stoją przed decyzją o rekalkulacji i podniesieniu cen swoich usług. Jest to konieczne z uwagi na potrzebę utrzymania rentowności oraz podejmowania aktywności ukierunkowanych na rozwój firm konieczny z uwagi na coraz większe zaawansowanie techniczne pojazdów, ale też coraz bardziej wymagających klientów.

Jak wiadomo przemyślane i systematyczne ulepszanie działalności rodzi szanse na wzrost liczby klientów, a przez to finalnie zysków. Dlatego też niezwykle cieszy fakt, że niezależne warsztaty nie zamierzają rezygnować z kolejnych inwestycji. Dzięki nim jakość obsługi i zadowolenia klienta wzrosła. Właśnie takie działania pomogą pozytywnie przejść przez trudne czasy.

Już od dłuższego czasu warsztaty odczuwają niedobory wykwalifikowanych kadr. Brak rąk do pracy odczuwalny zresztą w całej motoryzacji pogłębiany jest przez stereotypowe podejście do zawodu mechanika samochodowego. W związku z tym coraz bardziej palącą potrzebą jest zapewnienie atrakcyjnego i funkcjonalnego systemu edukacji, odpowiadającego na potrzeby przedsiębiorców. Praca nad odczarowaniem rynku motoryzacyjnego czeka także same firmy muszące walczyć o pracownika z innymi branżami uznawanymi przez młodych ludzi za bardziej atrakcyjne. W przeświadczeniu wielu osób mechanik kojarzy się z ciężką pracą, jaką ta niewątpliwie jest, niemniej obraz ubrudzonego smarem człowieka pracującego pod samochodem ma coraz mniej wspólnego z rzeczywistością. Obecnie częściej przy naprawie pojazdu potrzeba elektromechanika z komputerem, potrafiącego szybko i prawidłowo zdiagnozować usterkę i dokonać poprawnej naprawy.

Co więcej, zawód mechanika samochodowego jest dobrze płatnym zawodem. Osoba podnosząca swoje kwalifikacje (często korzystając z bezpłatnych szkoleń oferowanych przez producentów i dystrybutorów części), może zarobić pieniądze, jakie są niedostępne dla osób czy to pracujących w urzędach czy też różnego rodzaju korporacjach. Jak mawiał Benjamin Franklin, inwestycja w wiedzę wypłaca najlepsze odsetki. Warto mieć więc dobre zawodowe wykształcenie, a następnie systematycznie podnosić kompetencje.

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus.pl

Recent months have seen an increase in the number of customers in workshops, which has had a positive impact on revenues. Unfortunately, high inflation, bringing with it an increase in costs, is still keeping workshop owners up at night. Once again, workshops are faced with the decision to recalculate and increase the prices of their services. This is necessary because of the need to maintain profitability and to undertake activities aimed at business development, which are necessary due to the increasing technical sophistication of vehicles, but also more and more demanding customers.

Needless to say, well-planned and systematic improvement of the business raises the chances of an increase in the number of customers and thus, ultimately, profits. It is therefore highly encouraging to see that the independent workshops do not intend to give up on further investments. They want to increase the quality of service and customer satisfaction. It is precisely the attitude that will help them get through the difficult times seamlessly.

For a long time now, workshops have been experiencing a shortage of qualified staff. The lack of manpower, which is felt throughout the automotive sector, is exacerbated by the stereotypical approach to the profession of car mechanic. As a result, there is an increasingly pressing need to provide an attractive and functional education system that meets the needs of businesses. The effort to change perception of the automotive market also lies ahead of the businesses from the sector, which have to compete for employees with other industries considered more attractive by young people. In the minds of many people, the work of mechanics is associated with hard work, which it undoubtedly is, but the image of a man soiled with grease working under a car has less and less in common with the everyday reality. Nowadays, more often than not, the key to repairing a vehicle is an expert in electromechanics with a computer, who can quickly and correctly diagnose the fault and make the correct repair.

Moreover, car mechanic is a well-paid job. A person willing to upgrade his or her skills and qualifications (often taking advantage of free training offered by parts manufacturers and distributors) can earn much more money than office workers employed by various kinds of corporations. As Benjamin Franklin used to say, investment in knowledge pays the best interest. It is therefore worth having a good professional education and then upskilling continuously.

Alfred Franke
President of MotoFocus Group

Jak zmieniły się przychody warsztatu w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartalu 2022 r.?	% warsztatów
wzrosty powyżej 5%	35,3
wzrosty od 0 do 5%	16,2
utrzymały się bez zmian	20,6
spadły od 0 do 5%	13,2
spadły o więcej niż 5%	14,7

Źródło: MotoFocus.pl

Oprócz odnotowanego wzrostu przychodów i liczby klientów rosną także koszty, które skutecznie pomniejszają osiągnięte zyski. Zdecydowana większość warsztatów planuje więc w najbliższym czasie podnieść ceny usług, a ponad 70% zamierza je podnieść o ponad 5%.

Czy w świetle rosnących kosztów działalności Państwa warsztat w najbliższym czasie planuje zmienić ceny usług?	% warsztatów
tak, wzrost powyżej 10%	29,4
tak, wzrost od 6–10%	41,1
tak, wzrost 0–5%	9,9
nie planujemy zmiany	19,6
planujemy obniżyć ceny	0

Źródło: MotoFocus.pl

O planowane inwestycje zapytaliśmy również warsztaty. Prawie trzy czwarte ankietowanych podjęło kroki w tym celu i stawia w tym roku na rozwój. Największa grupa wskazuje na sprzęt, urządzenia i narzędzia jako główny cel inwestycji, a niewiele mniejsza zamierza zmodernizować lub rozbudować obiekt, po części właśnie na potrzeby ulokowania tam nowego sprzętu. Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszą się inne rodzaje inwestycji. 25% warsztatów nie planuje inwestycji w 2023 r. Głównym czynnikiem są tutaj zapewne szybko rosnące koszty i brak środków, jednak może okazać się to błędnym kołem. Brak inwestycji i utrata konkurencyjności wobec warsztatów, które postawiły na rozwój, może prowadzić do spadku liczby klientów i zysków, a przez to dalszego pogorszenia sytuacji finansowej.

Change in the workshop's revenues in Q2 2023 compared to Q2 2022	% of workshops
increase over 10%	35.3
increase 5–10%	16.2
increase 0–5%	20.6
no change	13.2
decrease 0–10%	14.7

Source: MotoFocus.pl

In addition to the recorded increase in revenue and customer numbers, costs are also rising, effectively eroding the profits made. The vast majority of workshops are therefore planning to increase their service prices in the near future, with over 70% intending to raise them by more than 5%.

In light of rising operating costs, is your workshop planning to change its service prices in the near future	% of workshops
yes, an increase over 10%	29.4
yes, an increase of 6–10%	41.1
yes, an increase of 0–5%	9.9
no changes planned	19.6
price reduction plans	0

Source: MotoFocus.pl

We also asked workshops about planned investments. Almost three quarters of those surveyed have taken steps to invest and are betting on expansion this year. The largest group points to equipment, machinery and tools as the main target for investment, while a slightly smaller group intends to modernise or expand their facilities, in part precisely for the purpose of locating new equipment there. There is far less interest in other types of investment. 25% of workshops have no plans to invest in 2023. Rapidly rising costs and a lack of funds are probably the main factors here, but this may prove to be a vicious circle. A lack of investment and a loss of competitiveness against workshops that have set their sights on growth could lead to a decrease in customers and profits and consequently to the further worsening of the financial situation.



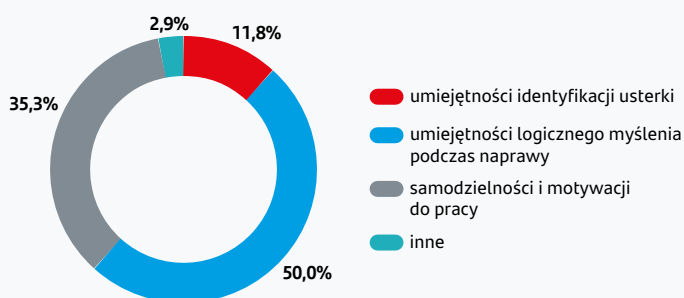
Planowane w 2023 r. inwestycje w Twoim warsztacie to przede wszystkim:	% warsztatów
sprzęt / urządzenia / narzędzia warsztatowe	34,3
szkolenia pracowników	11,8
modernizacja obiektu, w tym rozbudowa	22,5
zakup lub aktualizacja specjalistycznego oprogramowania	5,9
nie planuję inwestycji w 2023 roku	25,5

Źródło: MotoFocus.pl

W celu zapewnienia doływu wykwalifikowanej kadry do serwisowania pojazdów potrzebny jest sprawny system kształcenia w szkołach branżowych i technikach motoryzacyjnych. Zapytaliśmy warsztaty, jakich umiejętności brakuje nowym pracownikom – absolwentom tych szkół. Wyniki potwierdzają ogólne zastrzeżenia do systemu edukacji. Ankietowani wskazali przede wszystkim na problemy w obszarze logicznego myślenia, samodzielności i motywacji do pracy. Praca mechanika wymaga w wielu wypadkach myślenia analitycznego, które jest niezbędne do poprawnej identyfikacji usterki podczas naprawy. Trzeba zdawać sobie sprawę, że niewielki błąd przy naprawie może finalnie doprowadzić do kolejnych usterek, a przez to reklamacji i utraty wizerunku warsztatu.

Jakich umiejętności brakuje nowym pracownikom – absolwentom szkół branżowych i techników motoryzacyjnych?

% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

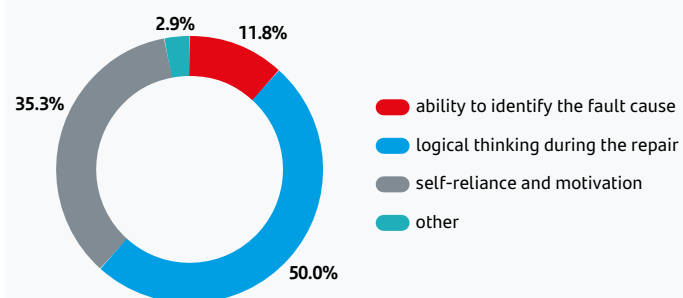
The planned investments in your workshop in 2023 are mainly in:	% of workshops
workshop equipment / machinery / tools	34.3
employee training	11.8
modernisation of the facility, including expansion	22.5
purchase or upgrading of specialist software	5.9
no investments planned in 2023	25.5

Source: MotoFocus.pl

An efficient system of training at vocational schools and automotive technical colleges is needed to ensure a supply of qualified staff to service vehicles. We asked the workshops what skills new employees - graduates of such schools - lack. The results confirm the general complaints about the education system. The respondents mainly pointed to problems in the areas of logical thinking, self-reliance and motivation. The work of a mechanic in many cases requires analytical thinking, which is essential for the correct identification of a fault during repair. It is important to realise that a small error during a repair can ultimately lead to further damage and thus to complaints and a loss of the workshop reputation.

Skills that new employees – graduates of vocational schools and technicians lack

% of workshops



Source: MotoFocus.pl



Podsumowanie

Mimo stojących przed branżą wyzwań w postaci transformacji w kierunku nisko- i zeroemisyjnej mobilności oraz skutków pandemii Covid-19 i wojny w Ukrainie, drugi kwartał 2023 r. był kolejnym, w którym przedstawiciele sektora pokazali wzrost sprzedaży i z optymizmem patrzyli na najbliższą przyszłość. Niemniej jednak problemem wciąż są wysokie koszty, słabe wyniki finansowe oraz niepewny popyt.

Stojące przed branżą wyzwania powodują, że potrzeba inwestycji w badania i rozwój jest jeszcze bardziej paląca, co w krótkim okresie może obniżać wyniki finansowe. W dłuższej perspektywie inwestycje te jednak mogą okazać się kluczowe dla dalszego funkcjonowania firm. W motoryzacji coraz więcej mówi się o potrzebie holistycznego wsparcia przedsiębiorstw z Europy w obliczu coraz większej konkurencji ze strony hojnie dotowanych firm z USA czy Chin. Coraz wyraźniej wskazuje się na tracenie pozycji przez europejską motoryzację i ustępowanie pola firmom z Azji, dla których elektromobilność to nowe otwarcie, zapewniające im silną pozycję konkurencyjną.

Summary

Despite the challenges facing the industry, including the transition to low- and zero-carbon mobility, the impact of the Covid-19 pandemic and the war in Ukraine, the second quarter of 2023 was another one in which the sector showed an increase in sales and was optimistic about the short-term future. Nevertheless, high costs, poor financial performance and demand uncertainty remain an issue.

The industry challenges make the need for investments in research and development even more acute, which in the short term may negatively affect financial performance. In the long term, however, these investments can prove crucial to the continued viability of businesses. There is a growing debate in the automotive industry about the need to support European companies holistically in the face of increasing competition from generously subsidised companies from the US or China. It is becoming increasingly clear that European automotive sector is losing ground and giving way to companies from Asia, for whom electromobility is a new opening that provides them with a strong competitive position.



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 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

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:

Polska Agencja Inwestycji i Handlu
ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

Więcej informacji:

Grzegorz Gałczyński, manager ds. branż strategicznych
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:

Polish Investment and Trade Agency
ul. Krucza 50, 00-025 Warsaw

For more information please contact:

Grzegorz Gałczyński, Strategic Industry Manager
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.

