



IV KW. / Q4 2023

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po IV kwartale 2023 r.
i prognozy

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after Q4 2023 and
forecasts

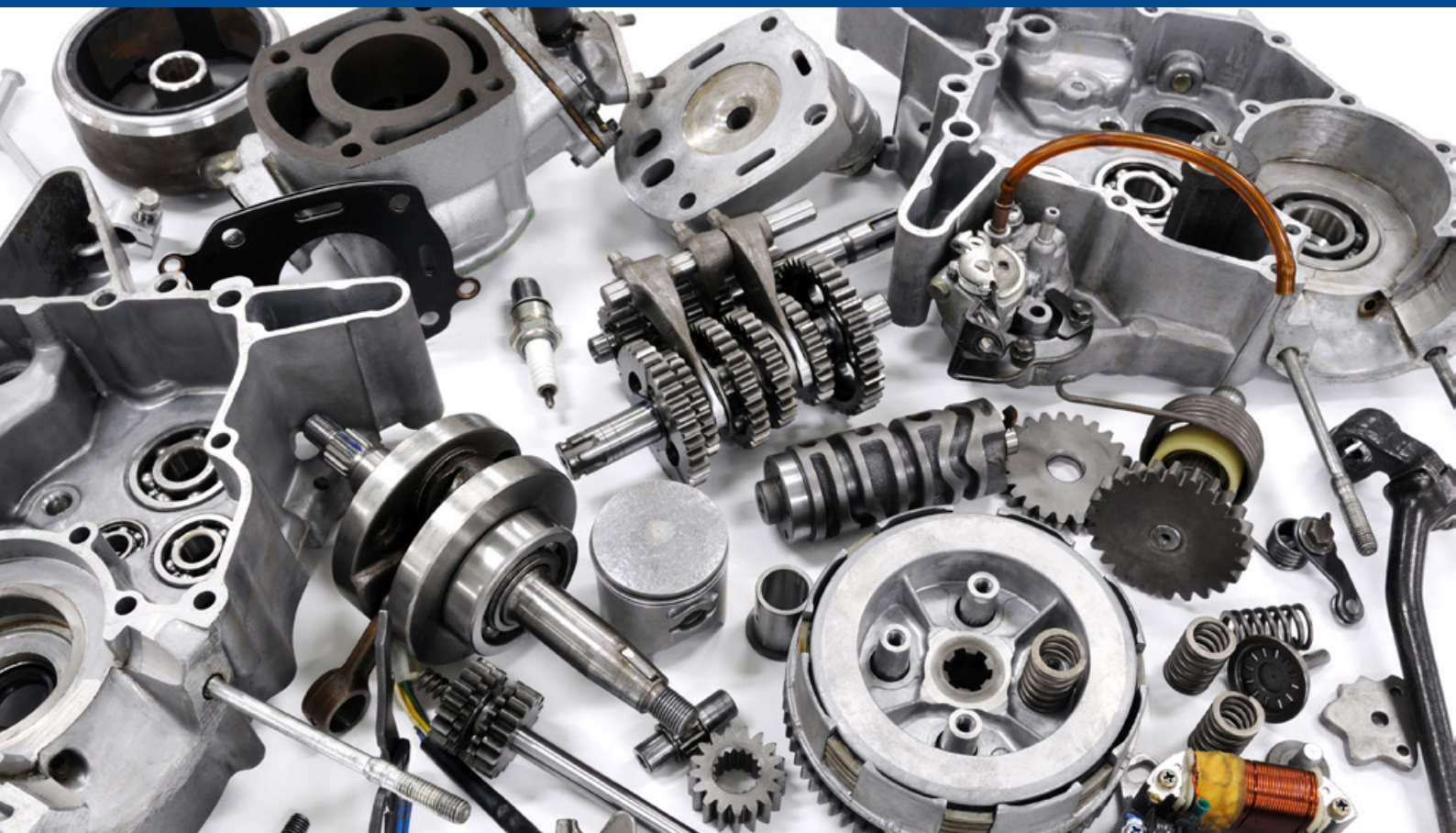


Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci części	6
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	15
Warsztaty motoryzacyjne	20
Podsumowanie	25
Autorzy barometru	26

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive industry – parts manufacturers	6
Automotive parts distributors	15
Workshops	20
Summary	25
Study authors	26



Metodologia i cel badania



Ponad 300 respondentów.



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



Pytania zamknięte jednokrotnego wyboru.



Badanie internetowe przeprowadzone w styczniu 2024 r. przez MotoFocus.pl we współpracy ze Stowarzyszeniem Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych, Santander Bank Polska i Polską Agencją Inwestycji i Handlu.



CEL: ocena sytuacji branży po czwartym kwartale 2023 r.

Study methodology and objective



Over 300 respondents.



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



Single-choice closed questions.



Online survey conducted in January 2024 by MotoFocus.pl in cooperation with Association of Automotive Parts Distributors and Producers, Santander Bank Polska and Polish Investment and Trade Agency.



OBJECTIVE: to assess the industry situation after Q4 2023.



Wprowadzenie

Kolejne podsumowanie za nami. Po raz kolejny przedsiębiorcy działający w Polsce kończą rok dość pozytywnie, sygnalizując stabilizację lub wzrosty. Wydaje się, że zdążyli już wypracować modele funkcjonowania w często nie dających się przewidzieć warunkach i w miarę płynnie dostosowują swoją działalność do zachodzących zmian. Wiele problemów, z którymi branża zmagata się od początku 2020 r. nie występuje już w tej skali co uprzednio, co oczywiście pomaga w prowadzeniu działalności.

Jeśli chodzi o przewidywania dla motoryzacji w Polsce i Europie, dużo będzie zależeć od kondycji światowej gospodarki, polityki legislatorów z Brukseli, np. względem Chin oraz rosnącej ekspansji producentów z Chin w Europie, jak też kondycji przemysłu na rynku niemieckim będącym największym odbiorcą producentów działających w Polsce. Branża nadal będzie dostosowywać się do założeń Zielonego Ładu, próbując adaptować modele biznesowe do postanowień w zakresie redukcji emisji CO₂ czy normy Euro 7. Z niecierpliwością patrzymy w kierunku procedowanej już tyle czasu propozycji rozporządzenia sektorowego w zakresie dostępu do danych w motoryzacji, której publikację już kolejny raz zatrzymano w kluczowym dla branży momencie. Komisja Europejska już pod koniec roku planuje przyrzeć się dopiero co przedłużonym przepisom MVBBER. Pracy będzie więc sporo – i dla legislatorów, ale i dla przedsiębiorców będących stroną spoteczną.

Introduction

Yet another summary has been completed. Again, entrepreneurs operating in Poland end the year quite optimistic, signalling either stabilisation or growth. It seems that they've already developed models of operation in the conditions difficult to predict and quite fluently adapt their business activity to the ongoing changes. Many problems faced by the sector as of 2020 has a lesser scale than before, which is of course helpful in running a business.

When it comes to the automotive forecasts in Poland and Europe, a lot will depend on the condition of the world economy, Brussels-based legislation, e.g. concerning China and the growing importance of the Chinese manufacturers in Europe, as well as the German industry being the largest receiver of Polish parts suppliers. The automotive will keep on adapting to the Green Deal priorities, adjusting business models in terms of CO₂ emission reduction or Euro 7 standards. We are keen to see the reveal of the long-awaited proposal for sector-specific legislation on access to data, the publication of which has again been halted at a key point. At the end of this year the European Commission plans to start the revision of the recently extended MVBBER provisions. Both the legislators and the entrepreneurs being the stakeholders, will have their hands full.





Komentarz SDCM Commentary by SDCM

Rok 2023 był rokiem pełnym wyzwań, zresztą jak wszystkie poprzedzające go lata, począwszy od wybuchu pandemii Covid-19. Ciągłe zawirowania polityczno-gospodarcze w mniejszym lub większym stopniu odciskały i odciskają piętno na działalności przedsiębiorców z branży motoryzacyjnej, która, jak doskonale wiemy, jest porównywana do systemu naczyń połączonych. Tak więc, gdy jedna gałąź kolokwialnie mówiąc „obrywa”, w ślad za nią reperkusje odczuwają również pozostali uczestnicy łańcucha wartości. Rozmawiając jednak z przedstawicielami branży nie można nie odnieść wrażenia, że skala problemów i wyzwań była mniejsza niż w ciągu poprzednich lat, a ogólne nastroje są dość pozytywne, co odzwierciedlają wyniki barometru. Oczywiście branża motoryzacyjna poddawana jest ciągłym zmianom. Jesteśmy w trakcie bliźniaczej transformacji – cyfrowej i ekologicznej, co wymusza jeszcze większą aktywność firm, jeszcze większe skupienie na innowacyjności, dywersyfikacji portfolio produktów czy asortymentu, wchodzeniu na nowe rynki i jeszcze lepsze reagowanie na potrzeby klientów i rynku. Sytuacji nie poprawia ciągła niepewność prawna związana z niektórymi aktami prawnymi będącymi od jakiegoś czasu „w zawieszeniu”. Mam tu na myśli takie przepisy jak sektorowe rozporządzenie w zakresie dostępu do danych pokładowych w motoryzacji, nad którym prace trwają od niemal 8 lat. W sytuacji, gdy na dostępie do danych oparta jest coraz większa liczba produktów i usług oraz konkurencyjność w branży motoryzacyjnej, dalsze opóźnienia powodować będą coraz więcej problemów.

O ile na pewne zewnętrzne czynniki przedsiębiorcy nie mają wpływu i ich głównym działaniem wobec napotykanym przeciwności jest dostosowywanie obecnego modelu działania do minimalizacji strat oraz optymalizacji funkcjonowania przedsiębiorstw, o tyle działania na poziomie legislacyjnym lub ich brak są trudniejsze do zaadaptowania.

Rok 2024 będzie obfitował w nowe propozycje legislacyjne, ale też będzie rokiem wyborczym w UE.

Również na rodzimym podwórku zmiany związane z jesiennymi wyborami parlamentarnymi powodują, że pierwsze miesiące 2024 r. będą okresem wzmożonej pracy i działań w obszarze legislacji krajowej. Wiele kontrowersji i niepokojów wzbudza np. KSeF, który od niedawna jest przedmiotem konsultacji społecznych w Ministerstwie Finansów. To i wiele innych wyzwań czeka branżę motoryzacyjną w najbliższym czasie – czas pokaże jak te zmiany wpłyną na ich kondycję i wyniki.

Tomasz Bęben
Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

2023 has been a year full of challenges, as well as the preceding years, starting with Covid-19 pandemic. Permanent political and economic turbulences more or less affected and still affect the operation of entrepreneurs in the automotive sector, which is, as we know, compared to the system of communicating vessels. Therefore, if one element of the value chain suffers, the rest of the value chain actors will also suffer. While interviewing the automotive representatives, however, one can't help the feel that the scale of problems and challenges was less than in previous years, and that the overall mood is quite positive, as reflected in the barometer results. Definitely, the automotive sector is undergoing constant changes. We are in the middle of the twin transformation – digital and environmental, which forces the companies to be more active in the field of innovativeness, portfolio diversification, access to new markets and better reaction to the needs of the customers and the market.

The situation is not improved by the continued legal uncertainty related to particular legal acts being “suspended” for some time already. I mean such regulations as sector specific legislation on access to data that has been worked on for nearly 8 years. In situation when the growing number of products and services, as well as competitiveness is based on access to data, further delay will generate more problems.

As long as entrepreneurs can't impact particular external factors and their main activity against the challenges they face is adapting the current business model in order to minimise the losses and optimise the entrepreneurship functioning, as much as the activities on the legislative level or their lack are more difficult to adapt to.

2024 will be full with new legislative proposals. It will also be the elections year in the EU.

Also on the domestic market the changes related to the last year's Autumn parliamentary elections make the first months of 2024 very busy in the area of national legislation. National system for e-invoicing (KSeF) which has recently become subject to public consultation in the Ministry of Finance, gives rise to controversy and causes anxiety.

This and many other challenges await the sector in the near future – time will tell how these changes will affect its condition and results.

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

Przemysł motoryzacyjny – producenci części

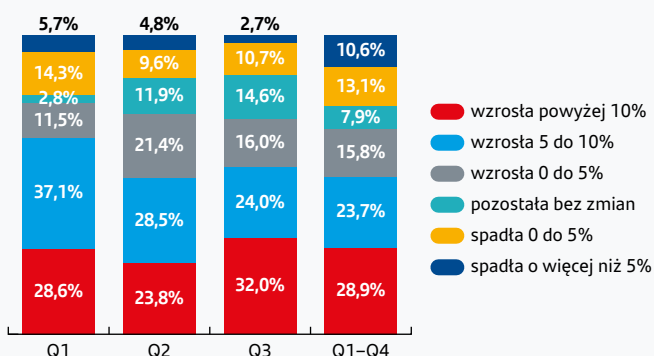
Patrząc na wyniki barometru przeprowadzonego wśród producentów, zarówno tych oferujących produkty na pierwszy montaż, jak i dostawców na rynek wtórny, możemy stwierdzić, że dla 68,5% ankietyowanych miniony rok był pod względem oceny wielkości produkcji lepszy niż 2022 r. Jedynie 7,9% uczestników badania odnotowało produkcję na tym samym poziomie, podczas gdy niespełna 1/4 zanotowała spadki w tym zakresie.

Jak zmieniła się wielkość produkcji w 2023 r. w porównaniu do 2022 r.?	% producentów
wzrosła powyżej 10%	28,9
wzrosła 5 do 10%	23,7
wzrosła 0 do 5%	15,8
pozostała bez zmian	7,9
spadła 0 do 5%	13,1
spadła o więcej niż 5%	10,6

Źródło: MotoFocus.pl

Na wielkość produkcji składa się wiele czynników – są nimi zapotrzebowanie na dany asortyment ze strony odbiorców, ale też dostępność surowców i komponentów oraz zmienność ich cen.

Jak zmieniła się wielkość produkcji w poszczególnych okresach roku 2023 w porównaniu do odpowiednich okresów roku 2022:



Źródło: MotoFocus.pl

Zwróćmy jeszcze uwagę na to jak kształtowała się wielkość produkcji na przestrzeni całego 2023 roku. Jak widać, wzrost produkcji w kwartale w odniesieniu do odpowiedniego kwartału 2022 r. notowało średnio ponad 2/3 dostawców.

Automotive industry – parts manufacturers

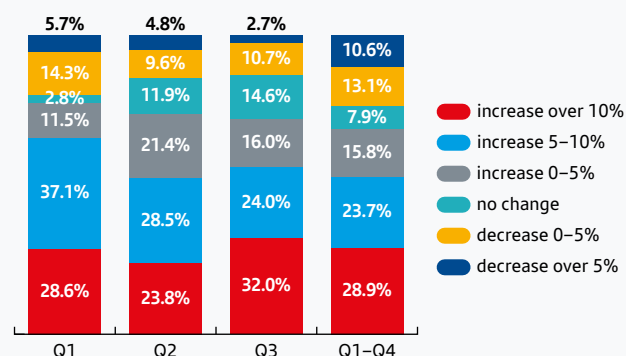
When analysing the results of the poll conducted among parts manufacturers – both those offering first assembly line parts as well as aftermarket products, we may see that for 68.5 % of the respondents year 2023 was better in terms of production volume than 2022. Only 7.9% of the poll participants reported no change in production volume, whereas nearly one fourth reported a decline in this respect.

Changes in production volume in 2023 compared to 2022:	% of manufacturers
increase over 10%	28.9
increase 5–10%	23.7
increase 0–5%	15.8
no change	7.9
decrease 0–5%	13.1
decrease over 5%	10.6

Source: MotoFocus.pl

The volume of production consists of many factors – these include customer demand for a given assortment, but also the availability of raw materials and components and the volatility of their prices.

Changes in production volume in particular periods of 2023 in comparison to corresponding periods in 2022:



Source: MotoFocus.pl

Let's have a look at the changes in volume production throughout 2023. Increase in volume production in a given quarter in 2023 compared to a corresponding quarter in 2022 was noted on average by two thirds of the respondents.

Brak zmian w tym zakresie oscylował w granicach od 3 do blisko 15%. Natomiast najliczniejsi w grupie notujących spadki byli producenci deklarujący takie zmiany w 4 kwartale 2023 r. w odniesieniu do całego roku 2022, co mogło mieć związek z dostosowywaniem produkcji samochodów do bieżącego popytu po okresie nadrobienia zaległości produkcyjnych.

Jeśli chodzi o przewidywania dostawców części na pierwsze miesiące 2024 r. to bardzo pozytywną informacją jest to, że ponad połowa z nich spodziewa się wzrostów, w tym 2/3 prognozuje zwiększenie produkcji o więcej niż 5%, a spadki są zakładane zaledwie przez 1/5 respondentów.

Jaka jest prognozowana zmiana produkcji w 1 kw. 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:	% producentów
wzrost powyżej 10%	18,5
wzrost 5 do 10%	23,7
wzrost 0 do 5%	15,8
bez zmian	21,0
spadek 0 do 5%	7,9
spadek o więcej niż 5%	13,1

Źródło: MotoFocus.pl

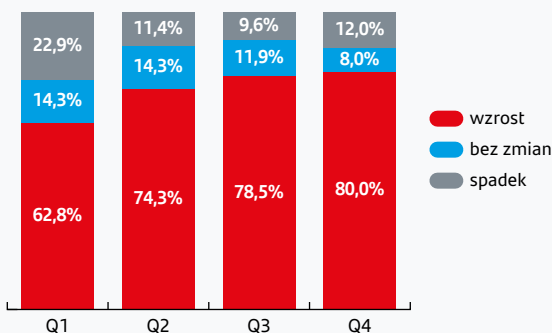
No changes in this respect were reported by 3–15% of manufacturers. In contrast, the most numerous in the group recording declines were manufacturers declaring such changes in Q4 2023 in relation to 2022 in total, which could be related to adjusting car production to current demand after a period of catching up on production.

When we look at the forecasts of parts suppliers for the first months of 2024, it is very positive that over half of them expects increases, of which two thirds forecast an increase in volume production by more than 5%. Decreases are expected by one fifth of the respondents.

Forecasted change in production volume in Q1 2024 compared to Q1 2023:	% of manufacturers
increase over 10%	18.5
increase 5–10%	23.7
increase 0–5%	15.8
no change	21.0
decrease 0–5%	7.9
decrease over 5%	13.1

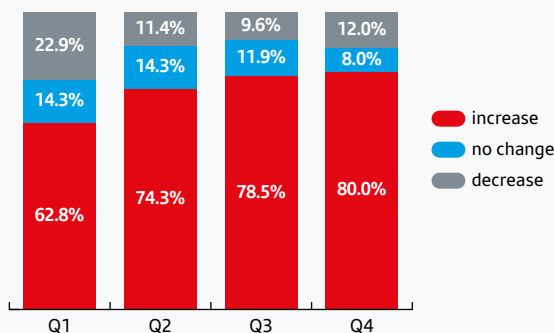
Source: MotoFocus.pl

Jakie były prognozy zmian produkcji w poszczególnych kwartałach roku 2023 w porównaniu do odpowiednich kwartałów roku 2022:



Źródło: MotoFocus.pl

Forecasted changes in particular quarters of 2023 compared to corresponding quarters in 2022:



Source: MotoFocus.pl



Porównując prognozy zakładane przez producentów na przestrzeni całego 2023 r. z faktycznymi wynikami w poszczególnych kwartałach, nie sposób nie pokusić się o stwierdzenie, że ich przewidywania dotyczące wzrostów i spadków produkcji były bardzo trafne.

Przy stabilnym otoczeniu biznesowym wzrost produkcji powinien iść w parze ze wzrostem poziomu rentowności. Jednak porównując procent firm, które prognozują wzrost produkcji (58%), z tymi które spodziewają się wzrostu rentowności (39,5%) w 2024 roku, okazuje się, że według wielu z nich koszty będą rosły szybciej niż przychody z rosnącej produkcji. 29% firm zakłada spadek rentowności swojej działalności.

Przewidywana zmiana poziomu rentowności w 2024 roku vs 2023 rok:	% producentów
znaczny wzrost	10,6
nieznaczny wzrost	28,9
bez zmian	31,5
nieznaczny spadek	23,7
znaczny spadek	5,3

Źródło: MotoFocus.pl

Comparing forecasts of manufacturers throughout 2023 with the actual results in particular quarters, we may conclude that the manufacturers' predictions of increases and decreases in production were very accurate.

With a stable business environment, production growth should go hand in hand with an increase in profitability levels. However, when comparing the percentage of companies that forecast an increase in production (58%) with those that expect an increase in profitability (39.5%) in 2024, it turns out that according to many of them, costs will grow faster than revenues from increasing production. 29% of companies assume a decline in the profitability of their operations.

Forecasted change in profitability in 2024 compared to 2023:	% of manufacturers
significant increase	10.6
slight increase	28.9
no change	31.5
slight decrease	23.7
significant decrease	5.3

Source: MotoFocus.pl





Komentarz PAIH Commentary by PAIH

Zarówno turbulencje spowodowane pandemią jak i trwający konflikt na Ukrainie mają widoczny wpływ na polskich eksporterów sektora automotive. Dla wielu przedsiębiorców utrata wschodnich rynków eksportowych oznaczało konieczność szukania nowych kierunków zbytu. Przykładem jest wzrastające znaczenie Turcji, której znaczenie jako ośrodka eksportowego motoryzacji na wschód wzrasta równoległe z marginalizacją w tej roli dotychczasowego kluczowego gracza, czyli Moskwy. Zgodnie z doniesieniami Stowarzyszenia Eksporterów Przemysłu Motoryzacyjnego Uludağ (OIB) Turecki przemysł motoryzacyjny rozpoczął nowy rok od najwyższego styczniowego eksportu o wartości prawie 2,78 mld USD, co stanowi wzrost o 2,5% w porównaniu z tym samym miesiącem ubiegłego roku. W samym zakresie łańcuchów dostaw ukierunkowanych poza granice kraju sprzedaż wyniosła 1,17 mld USD wyznaczając w ten sposób 3% wzrost w stosunku do tego samego miesiąca 2023 r. Widoczne jest również wzmożone zainteresowanie przedsiębiorców udziałem w branżowych targach na terenie Turcji. Coraz większą atrakcyjnością eksportową cieszy się również Afryka. Interesującymi punktami wejścia na ten kontynent są szczególnie trzy kraje mające ambicje motoryzacyjne, mianowicie Egipt, Maroko oraz RPA. Wszystkie te rynki mają zarysowane plany ekspansji i aktywnie budują swoją pozycję jako huby eksportowe dla branży motoryzacyjnej. Interesującymi rynkami afrykańskimi są również Nigeria oraz Kenia. Pierwszy rynek ze względu na swoją wielkość, drugi, ze względu na względnie dobre pokrycie swoim oddziaływaniem rynków Afryki Wschodniej. Zupełnie nieintuicyjnym punktem wejścia na rynki afrykańskie są również Zjednoczone Emiraty Arabskie. Kraj ten od lat buduje relacje handlowe z tym kontynentem, a Emiradzycy zaangażowani są w silne sieci dystrybucji na terenie całej Afryki. Wspomniane w komentarzu rynki warto wziąć pod uwagę planując działalność eksportową w tym roku.

Grzegorz Gątczyński
Kluczowy Ekspert, Polska Agencja Inwestycji i Handlu

Both the turbulences caused by the pandemic, as well as the ongoing conflict in Ukraine have a visible impact on Polish automotive exporters. For many entrepreneurs the loss of Eastern export markets meant the need to search for other outlets. As an example we may point to the growing importance of Turkey, the significance of which as an automotive export centre to the East is growing along with the marginalisation in this role of the previous player, i.e. Moscow. According to the Automotive Industry Exporters' Association Uludağ (OIB) the Turkish automotive industry commenced the new year with the highest noted in January export amounting to USD 2.78 Bn, which is a 2.5% growth in comparison to the corresponding month of the preceding year. In the area of supply chains directed abroad sale amounted to USD 1.17 Bn thus marking a 3% increase over the corresponding month in 2023. There is also a visible interest of entrepreneurs with participation in automotive fairs in Turkey. Also Africa is gaining popularity among exporters. Three countries with Automotive ambitions, namely Egypt, Morocco and RSA are interesting points of entry to the continent. All these markets have outlined plans of expansion and actively build their position as export hubs for the automotive sector. Also Nigeria and Kenya are interesting African markets. The former due to its size, the latter due to its quite good coverage with its impact on the East Africa markets. A totally unintuitive point of entry to African markets are the United Arab Emirates. This country has been building trade relations with this continent for years and the Emirati are involved in strong distribution networks on the whole territory of Africa. The markets mentioned in this comment are worth taking into consideration while planning export this year.

Grzegorz Gątczyński
Key Expert, Polish Investment and Trade Agency

Polska jest 7. eksporterem części motoryzacyjnych na świecie. Wg WTEEx w 2022 r. wartość wyeksportowanych części wyniosła 15,1 mld USD, co stanowiło 3,6% wartości światowego eksportu części.

Wśród respondentów tej edycji barometru jedynie niewielki ułamek z nich nie eksportował swoich produktów lub ich eksport stanowił nie więcej niż 5%. Pozostali uczestnicy badania z powodzeniem sprzedawali swoje wyroby poza granicami kraju – blisko 2/3 podmiotów wyeksportowało ponad połowę swojej produkcji.

Jaki procent Państwa produkcji jest eksportowany?	% producentów
nie eksportuje	5,3
poniżej 5%	2,6
5 do 25%	7,9
25 do 50%	18,5
50 do 75%	44,7
75 do 100%	21,0

Źródło: MotoFocus.pl

Zarządzanie zapasami to nieodłączny element działalności każdego przedsiębiorstwa, odgrywający kluczową rolę w zapewnieniu płynności działania firmy. W dobie cyfrowej transformacji, gdzie dane i technologie informacyjne często zastępują tradycyjne metody biznesowe, efektywne zarządzanie zapasami oferuje nowe możliwości optymalizacji.

Próbując ocenić zmianę poziomu zapasów surowców i komponentów w ostatnim kwartale 2024 r. nie możemy jednoznacznie określić tendencji, gdyż głosy ankietowanych rozłożyły się mniej więcej po równo. Jak możemy zauważyć, 1/3 respondentów wskazała wzrosty, kolejna podobnie liczebna grupa zadeklarowała utrzymanie się wartości na tym samym poziomie, podczas gdy pozostali zanotowali spadki w tym zakresie.

Patrząc na powyższe wyniki można jednak pokusić się o stwierdzenie, że wiele firm redukuje zapasy surowców i komponentów. Przyczynkiem tej tendencji jest wzrost ich dostępności. Na skutek przewagi podaży ceny w ostatnim czasie spadały. Trend wzrostowy w tym zakresie dobiegł końca i obserwujemy stopniowy spadek notowań surowców energetycznych i metali. W zasadzie notowania wszystkich surowców, począwszy od energetycznych, a skończywszy na metalurgicznych, osiągnęły swoje historyczne maksimum w 2022 roku. Był to efekt nałożenia się negatywnych reperkusji agresji rosyjskiej na Ukrainę na jeszcze nieodbudowane łańcuchy dostaw po kryzysie pandemicznym. Podaż surowców

Poland is the 7th exporter of automotive parts in the world. According to WTEEx, in 2022 the value of exported parts amounted to \$15.1 billion, accounting for 3.6% of the value of global parts exports.

Only a small fraction the respondents did not export their products or their exports accounted for no more than 5%. The rest of the survey participants successfully sold their products abroad – nearly two-thirds of the entities exported more than half of their production.

What % of your production is exported?	% of manufacturers
I don't export my products	5.3
below 5%	2.6
5–25%	7.9
25–50%	18.5
50–75%	44.7
75–100%	21.0

Source: MotoFocus.pl

Inventory management is an integral part of any company's operations, playing a key role in ensuring smooth business operations. In the era of digital transformation, where data and information technology often replace traditional business methods, effective inventory management offers new opportunities for optimization.

Trying to assess the change in inventory levels of raw materials and components in the last quarter of 2024, we can't clearly identify trends, as the respondents' votes were spread more or less equally. As we can see, one third of the poll participants indicated increases, another similarly sized group declared the value to remain at the same level, while the rest recorded decreases in this regard.

Looking at the above results, we may conclude that many companies are reducing their inventories of raw materials and components. The reason for this trend is the increase in their availability. As a result of the preponderance of supply, prices have been falling recently. The upward trend in this regard has come to an end and we are seeing a gradual decline in the quotations of energy raw materials and metals. In fact, the quotations of all raw materials, from energy to metals, reached their historical maximums in 2022. This was the result of the superimposition of the negative repercussions of the Russian aggression of Ukraine on the still unreconstructed supply chains after the pandemic crisis. The supply of raw materials did not keep up with demand from the real sphere of the

nie nadążała za popytem ze sfery realnej gospodarki, co doprowadziło do wysokich cen m.in. ropy, gazu, miedzi, stali, aluminium, niklu czy palladu. Teraz obserwujemy tendencję spadkową, na co reakcją może być również redukcja zapasów przez firmy z branży.

Jak zmieniły się zapasy surowców i komponentów w 4 kw. 2023 r. w porównaniu do 3 kw. 2023 r.	% producentów
znacznie wzrosły	7,9
nieznacznie wzrosły	26,3
utrzymały się na tym samym poziomie	34,2
nieznacznie spadły	21,0
znacznie spadły	10,6

Źródło: MotoFocus.pl

Rosnąca produkcja zmusza i mobilizuje producentów do ciągłego inwestowania – z jednej strony w rozbudowę linii produkcyjnej wynikającą z rosnącego popytu, ale też i potrzeby poszerzenia asortymentu, modernizacji istniejącego zakładu, a nawet budowy zupełnie nowego obiektu. Podsumowując rok nie sposób nie spytać o najistotniejsze plany na nadchodzący. Jak się okazuje, aż 1/5 ankietowanych za najważniejszą inwestycję uznała rozbudowę linii produkcyjnej, a kolejne 15% wskazało rozbudowę istniejącego zakładu lub budowę nowego obiektu. Również dla 1/5 badanych priorytetem jest automatyzacja linii produkcyjnych. Niewiele, bo ponad 5% zamierza skupić się na wykorzystaniu w swoich zakładach rozwiązań opartych na systemach wspieranych sztuczną inteligencją. W ślad za tymi inwestycjami idą plany rozszerzenia asortymentu produkowanych części – 1/4 zapytanych producentów zamierza postawić przede wszystkim na poszerzenie oferty o nowe produkty.

economy, which led to high prices for oil, gas, copper, steel, aluminium, nickel or palladium, among others. Now we are seeing a downward trend, to which companies in the industry may also be responding by reducing inventories.

Changes in inventories of raw materials and components in Q4 2023 in comparison to Q3 2023:	% of manufacturers
significant increase	7.9
slight increase	26.3
no change	34.2
slight decrease	21.0
significant decrease	10.6

Source: MotoFocus.pl

Growing production forces and mobilizes manufacturers to continuously invest – on the one hand in the expansion of the production line resulting from growing demand, but also in the need to expand the assortment, modernise the existing plant and even build a completely new facility. Summing up the year, one can't help but ask about the most significant plans for the coming one. As it turns out, as many as one fifth of the respondents considered the expansion of the production line as the most important investment, and another 15% indicated the expansion of the existing plant or the construction of a new facility. Also for one fifth of those surveyed, automation of production lines is a priority. Fewer than 5% intend to focus on using solutions based on artificial intelligence-supported systems in their plants. These investments are followed by plans to expand the range of parts produced – one fourth of the manufacturers surveyed intend to bet primarily on expanding their offerings with new products.



Niestety nie mamy dobrych wieści dla potencjalnych pracowników w sektorze produkcji części motoryzacyjnych – jedynie 2,6% ankietowanych uznaje za kluczowe zatrudnienie nowych pracowników. Jak wiemy koszty pracownicze są dość wysoką pozycją często wskazywaną przez przedsiębiorców jako znaczący element budżetu firmy. Biorąc pod uwagę wskazane powyżej plany związane m.in. z automatyzacją procesów produkcji, w tym z zastosowaniem elementów AI, możemy zaobserwować delikatny zwrot w kierunku implementacji nowych technologii wraz z doszkalaniami obecnych pracowników w celu optymalizacji procesu produkcji bez konieczności zatrudniania nowych osób, na które również należy ponieść pewne nakłady finansowe w postaci szkoleń i przygotowania do pracy na określonych stanowiskach.

Która z inwestycji odgrywać będzie najważniejszą rolę dla Państwa firmy w 2024 r.?	% producentów
rozbudowa linii produkcyjnej	21,0
budowa nowego/rozbudowa istniejącego zakładu	15,8
zwiększenie zatrudnienia	2,6
uzupełnienie produkowanego asortymentu	26,3
automatyzacja produkcji	18,5
implementacja rozwiązań opartych na systemach wspomaganych sztuczną inteligencją	5,3
inne	2,6
nie planujemy inwestycji w 2024 r.	7,9

Źródło: MotoFocus.pl

Na wysokie koszty produkcji, jako jedno z największych zagrożeń dla producentów prowadzących działalność w Polsce, wskazała ponad połowa ankietowanych. To pozycja, która wielokrotnie pojawia się w różnego rodzaju badaniach. Ich przyczyną jest nie tylko inflacja wpływająca na koszty energii, surowców, pracy czy logistyki. Pamiętajmy również o problemach związanych z globalnymi łańcuchami dostaw, takich jak blokady transportów przez Morze Czerwone. To wszystko nie odbywa się bez wpływu na działalność przedsiębiorców.

Jako kolejne wyzwanie wskazano niski popyt na nowe samochody w Europie. Siła nabywcza Europejczyków również podlega wpływom inflacji, wzrostów cen energii czy kosztów życia. Jak wiemy, koszt utrzymania pojazdu to druga największa pozycja w budżecie domowym. Dodajmy do tego również zmianę nawyków w zakresie mobilności, szczególnie wśród młodszych obywateli. Car sharing oraz rosnąca popularność środków

Unfortunately, we don't have good news for potential employees in the automotive parts manufacturing sector - only 2.6% of respondents consider it crucial to hire new employees. As we know, employee costs are rated high and often indicated by entrepreneurs as a significant component of the company's budget. Given the plans indicated above related to, among other things, the automation of production processes, including the use of AI elements, we can see a subtle shift towards the implementation of new technologies along with the retraining of current employees to optimize the production process without the need to hire new people, for whom some financial outlay must also be made in the form of training and preparation for specific positions.

Which investment will play a crucial role in your company in 2024?	% of manufacturers
extension of production line	21.0
new facility / extension of an existing facility	15.8
increase in employment	2.6
extension of assortment	26.3
production automation	18.5
implementation of solutions based on artificial intelligence-supported systems	5.3
other	2.6
we don't plan investments in 2024	7.9

Source: MotoFocus.pl

High production costs were cited by more than half of those surveyed as one of the biggest threats to manufacturers doing business in Poland. This is an item that repeatedly appears in various surveys. Their cause is not only inflation affecting the cost of energy, raw materials, labour or logistics. Let's also remember the problems associated with global supply chains, such as the blockades of shipments across the Red Sea. All this is not happening without an impact on the business of entrepreneurs.

Low demand for new cars in Europe was cited as another challenge. The purchasing power of Europeans is also affected by inflation, energy price increases or the cost of living. As we know, the cost of maintaining a vehicle is the second largest item in the household budget. Add to this the change in mobility habits, especially among younger citizens. Car sharing and the growing popularity of public transportation,

komunikacji publicznej, a także trendy pro-ekologiczne nie pozostają tu bez znaczenia. Zamówienia i produkcja samochodów w Europie nadal nie wróciły do poziomów sprzed wybuchu pandemii Covid-19, a prognozy wskazują na nieznaczny wzrost.

Producenci w swoich odpowiedziach zaznaczają również szybką utratę konkurencyjności producentów z Europy. To prawda, pomimo podjęcia przez UE różnych działań mających na celu utrzymanie konkurencyjności przemysłu motoryzacyjnego względem USA i Chin, obserwujemy spadek konkurencyjności Europy względem tych rynków. Nie bez znaczenia wydają się być również decyzje legislacyjne, takie jak te podjęte ws. normy Euro 7 – dostawcy części jasno wskazują, że obecne założenia normy nie pozostaną bez wpływu na konkurencyjność i zdolność do innowacji w sektorze.

W końcu mówi się też o rosnącej konkurencji na europejskim rynku ze strony chińskich producentów samochodów. Producenci pojazdów z Chin, szczególnie pojazdów o napędzie elektrycznym, sukcesywnie torują sobie drogę do stania się liderem na europejskim rynku. Chiński rząd przyznał dotacje dla lokalnych marek pojazdów elektrycznych, aby przyspieszyć transformację, umożliwiając tym markom wejście na rynek europejski z cenami, z którymi europejscy producenci OEM nie mogą konkurować. Porównywalne pojazdy BEV z Chin mają zazwyczaj przewagę kosztową wynoszącą około 20%, co szkodzi europejskim producentom OEM, zwłaszcza w niskim i średnim zakresie. Aby przeciwdziałać temu zjawisku, UE prowadzi obecnie rozmowy na temat wprowadzenia ceł importowych na samochody z Chin, w ślad za USA.

Najniżej ocenianym pod względem „szkodliwości” okazuje się być niska dostępność surowców i komponentów, co potwierdza poprawę sytuacji w tym obszarze. Nikogo z ankietowanych natomiast nie martwi potencjalny odptyw inwestycji z Europy do innych regionów, jak również niska dostępność i wysokie ceny surowców do produkcji baterii.

Co jest największym zagrożeniem dla producentów zlokalizowanych w Polsce w perspektywie roku 2024?	% producentów
niski popyt na nowe samochody w Europie	15,8
wysokie koszty produkcji	55,2
niska dostępność surowców i komponentów	5,3
szybka utrata konkurencyjności producentów z Europy	13,1
rosnąca konkurencja na europejskim rynku ze strony chińskich producentów samochodów	10,6

Źródło: MotoFocus.pl

as well as pro-environmental trends, are not insignificant here. Car orders and production in Europe still have not returned to pre-pandemic Covid-19 levels, and forecasts point to a slight increase.

Manufacturers in their responses also indicate a rapid loss of competitiveness for European manufacturers. That's true – despite various measures taken by the EU to keep the automotive industry competitive against the US and China, we are seeing a decline in Europe's competitiveness against these markets. Legislative decisions, such as those taken on the Euro 7 standard, also seem to be not insignificant - parts suppliers are making it clear that the current provisions of the standard will not leave the sector's competitiveness and ability to innovate unaffected.

Finally, we also speak of increasing competition in the European market from Chinese automakers. Vehicle manufacturers from China, especially electric-powered vehicles, are gradually paving the way to become a leader in the European market. The Chinese government has given subsidies to local electric vehicle brands to accelerate the transition, allowing these brands to enter the European market with prices that European OEMs cannot compete with. Comparable BEVs from China typically have a cost advantage of around 20%, which affects European OEMs, especially in the low and mid-range. To counter this phenomenon, the EU is currently discussing the introduction of import duties on cars from China, following in the footsteps of the US.

The low availability of raw materials and components seems to be the lowest rated in terms of „harmfulness”, confirming the improvement in this area. None of those surveyed, on the other hand, are concerned about the potential outflow of investment from Europe to other regions, as well as the low availability and high prices of raw materials for batteries.

What is the biggest threat to manufacturers located in Poland in the 2024 outlook?	% of manufacturers
low demand on new vehicles in Europe	15.8
high production costs	55.2
low availability of raw materials and components	5.3
growing loss of competitiveness of European manufacturers	13.1
growing competition on the European market from Chinese vehicle manufacturers	10.6

Source: MotoFocus.pl



Komentarz Santander Bank Polska Commentary by Santander Bank Polska

Europejski rynek motoryzacyjny powinien się w tym roku ustabilizować. Duże wzrosty produkcji i rejestracji pojazdów z 2023 roku raczej nie mają szansy się powtórzyć. W pierwszej połowie minionego roku sektor korzystał na wysokim poziomie skumulowanych zamówień i nadrobił zaległości produkcyjne. Ale ta sytuacja się skończyła. Rynek zbliżył się do poziomu równowagi, zatem dynamika będzie zależna od bieżącego popytu.

Trendy i prognozy wskazują na stopniową poprawę sytuacji makroekonomicznej, jednak raportowane przez producentów zamówienia na nowe samochody są nadal wyraźnie poniżej poziomów sprzed pandemii Covid-19. Wzrostowi zainteresowania kupnem pojazdów na pewno nie sprzyjają wysokie ceny. Gwałtowny spadek rejestracji elektrycznych aut osobowych w grudniu w Niemczech po zakończeniu programu dotowania kupna elektryków potwierdził, jak bardzo popyt na nie jest uzależniony od dotacji.

Kończące się programy wsparcia zakupu samochodów elektrycznych mogą z kolei sprzyjać markom z Chin, które oferują je w znacznie niższych cenach. Jeśli ekspansja i dynamika wzrostu sprzedaży pojazdów z Chin na rynku europejskim utrzyma się na wysokim poziomie, to mogą one uzyskać udział rynkowy, który może być już mocno odczuwalny przez europejskich producentów samochodów oraz części motoryzacyjnych. Z drugiej strony w dłuższej perspektywie to może być szansą dla niektórych dostawców, zależnie od przyjętego przez chińskie koncerny modelu działania. Jeden z wiodących na świecie producentów aut elektrycznych ogłosił, że zamierza zbudować fabrykę samochodów na Węgrzech, dla której przynajmniej część dostaw części i komponentów będzie pochodziła od producentów z Europy.

Wolumeny i koszty to nie jedyny problem producentów części i komponentów. Producenci aut z Europy, chcąc spełniać normy regulacyjne i zachować konkurencyjność choćby względem koncernów chińskich, będą zmuszeni jednocześnie inwestować w nowe technologie i obniżyć koszty produkcji. Może to oznaczać, że będą wywierać większą presję na obniżanie cen u dostawców, powodując spadek ich rentowności.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

The European automotive market should stabilise this year. The large increases in vehicle production and registrations of 2023 are unlikely to be repeated. In the first half of last year, the sector benefited from high levels of accumulated orders and catching up on production. But that situation has come to an end. The market has approached an equilibrium level, so dynamics will depend on current demand.

Trends and forecasts point to a gradual improvement in the macroeconomic situation, but manufacturers' reported orders for new cars are still clearly below pre-pandemic Covid-19 levels. The increased interest in buying vehicles is certainly not helped by high prices. A sharp drop in electric passenger car registrations in December in Germany after the end of a subsidised program to buy electrics confirmed how demand is dependent on subsidies.

Ending support programs for the purchase of electric cars may in turn favour brands from China, which offer them at much lower prices. If the expansion and growth rate of Chinese vehicle sales in the European market is maintained at a high level, they may gain market share, which may already be strongly felt by European automakers and auto parts manufacturers. On the other hand, in the long run, this could be an opportunity for some suppliers, depending on the business model adopted by Chinese corporations. One of the world's leading electric car manufacturers has announced that it intends to build a car factory in Hungary, for which at least part of the supply of parts and components will come from European manufacturers.

Volumes and costs are not the only problem for manufacturers of parts and components. Vehicle manufacturers from Europe, wishing to meet regulatory standards and remain competitive with Chinese companies, for example, will be forced to simultaneously invest in new technologies and reduce production costs. This may mean that they will exert more downward pressure on prices from suppliers, causing their profitability to decline.

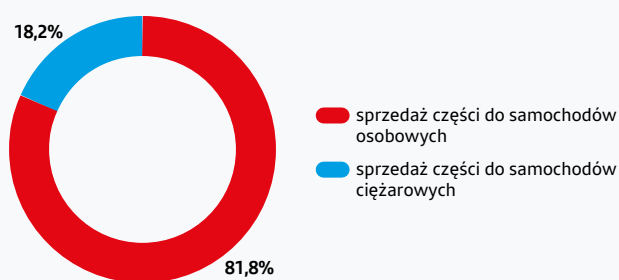
Radostaw Pelc
automotive sector analyst, Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Wzorem lat poprzednich pierwsze pytanie barometru służyło charakteryzacji grupy respondentów. Anketowani wskazali segment, w którym lokuje się główna działalność ich firmy – osobowy czy ciężarowy. Wyniki odzwierciedlają proporcje parku samochodowego w obu segmentach.

Który z segmentów stanowi główną działalność firmy?

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

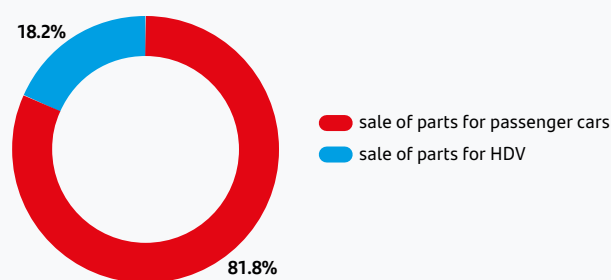
Trzeci kwartał 2023 roku cechował się lekką zadyszka dystrybutorów i wyhamowaniem gwałtownych wzrostów przychodów. Obecne wyniki potwierdzają jednak zaobserwowany wcześniej wyraźny trend wzrostowy. Jedynie co dziesiąta firma odnotowała spadek przychodów w całym 2023 roku, a co dwudziesta brak zmian w tym zakresie. Prawie jedna trzecia zanotowała wzrost powyżej 15%. Podsumowując, polscy dystrybutorzy przyzwyczaili już nas do dynamicznego wzrostu przychodów, którego końca na ten moment z pewnością nie widać.

Automotive parts distributors

Traditionally, the first question of the barometer served to characterise the group of respondents. Distributors indicated the segment in which their company's main business is located – passenger or heavy duty vehicles. The results reflect the proportion of the vehicle fleet in both segments.

Which segment is the company's core business?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

The third quarter of 2023 was characterized by a slight staggering of distributors and a deceleration of rapid revenue growth. The current results, however, confirm the clear upward trend observed earlier. Only one in ten companies reported a decline in revenue in 2023, and one in twenty reported no change in revenue. Nearly a third recorded growth of more than 15%. In conclusion, Polish distributors have already accustomed us to dynamic revenue growth, the end of which is certainly not in sight at this point.



Jak zmieniły się przychody firmy w 2023 r. w porównaniu do 2022 r.:	% dystrybutorów
wzrosły powyżej 15%	31,8
wzrosły od 10 do 15%	22,8
wzrosły od 5 do 10%	18,2
wzrosły od 0 do 5%	13,6
utrzymały się bez zmian	4,5
spadły	9,1

Źródło: MotoFocus.pl

Polscy dystrybutorzy są silnie zakorzenieni w rynku krajowym, ale dalszy rozwój na nim oznacza angażowanie się w wojny cenowe, dlatego większość z nich aktywnie działa także poza granicami. Choć dla ponad jednej trzeciej ankietowanych eksport nie jest kluczową działalnością i odpowiada za mniej niż 10% przychodów. Znaczny udział (powyżej 30%) sprzedaży zagranicznej odnotowała podobna liczba respondentów. Odpowiedzi na pytanie o zmianę udziału eksportu w przychodach firmy pokazują, że ekspansja zagraniczna jest jednym z ważnych sposobów zwiększania sprzedaży. Zwiększenie udziału sprzedaży zagranicznej w przychodach odnotowało aż 60% firm, a jedynie co dwudziesta zanotowała spadek. Ostra konkurencja na rynku krajowym zmusza firmy do szukania nowych rynków w celu zwiększania zysków. Co więcej, polscy dystrybutorzy, wyspecjalizowani w oferowaniu szerokiej gamy produktów i marek, mogą łatwo dostosowywać się do specyfiki rynków zagranicznych.

Jaki był udział eksportu/sprzedaży zagranicznej w przychodach firmy w 2023 roku?	% dystrybutorów
do 10%	36,3
10 do 20%	18,2
20 do 30%	13,6
30 do 50%	22,8
więcej niż 50%	9,1

Źródło: MotoFocus.pl

Change in revenue in 2023 in comparison to 2022:	% of distributors
increase over 15%	31.8
increase 10-15%	22.8
increase 5-10%	18.2
increase 0-5%	13.6
no change	4.5
decrease	9.1

Source: MotoFocus.pl

Polish distributors are firmly entrenched in the domestic market, but further growth in the domestic market means engaging in price wars, which is why most of them are also active abroad. Although for more than a third of those surveyed, exports are not a key activity and account for less than 10% of revenues. A significant share (above 30%) of foreign sales was reported by a similar number of respondents. Responses to the question about the change in the share of exports in the company's revenue show that foreign expansion is one important way to increase sales. An increase in the share of foreign sales in revenue was recorded by as many as 60% of companies, while only one in twenty recorded a decrease. Fierce competition in the domestic market is forcing companies to look for new markets to increase profits. Moreover, Polish distributors, specialized in offering a wide range of products and brands, can easily adapt to the specifics of foreign markets.

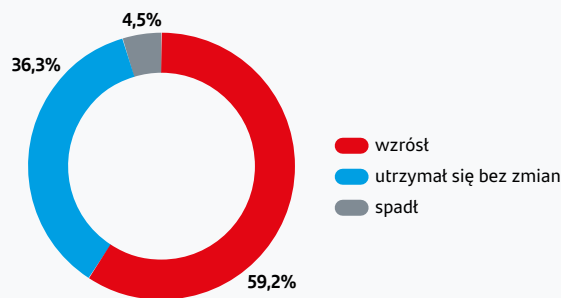
What was the share of exports/foreign sales in the company's revenue in 2023?	% of distributors
up to 10%	36.3
10-20%	18.2
20-30%	13.6
30-50%	22.8
over 50%	9.1

Source: MotoFocus.pl



Jak zmienił się udział eksportu w sprzedaży firmy:

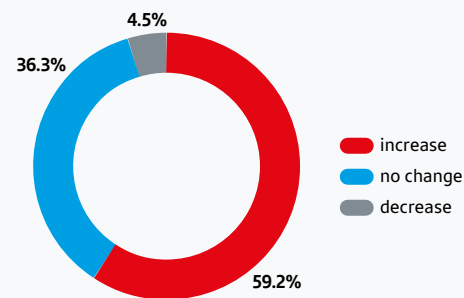
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Change of share of exports in company sales:

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Prognozy dystrybutorów dotyczące przychodów w kolejnym kwartale są po raz kolejny optymistyczne, choć poziom optymizmu wyraża mniejsza ilość firm niż tych co zanotowały wzrost przychodów w 2023 r. (72,7% vs 86,4%). W szczególności widać to w deklaracjach firm, które zanotowały wzrost przychodów powyżej 15% (18,2% vs 31,8%). Około trzy czwarte firm prognozuje wzrost, a jedynie co dwudziesta spadek. W porównaniu do poprzednich prognoz zwiększył się udział firm nie przewidujących żadnych zmian. Tak zaraportowała co piąta ankietowana firma.

Distributors' forecasts for revenue in the next quarter are once again optimistic, although the level of optimism is expressed by a smaller number of companies than those that recorded revenue growth in 2023 (72.7% vs. 86.4%). This is particularly evident in the declarations of companies that have recorded revenue growth of more than 15% (18.2% vs. 31.8%). About three fourths of companies forecast an increase, while only one in 20 forecast a decrease. Compared to previous forecasts, the share of companies predicting no change has increased. This was reported by one in five surveyed companies.

Jaka jest prognozowana zmiana przychodów firmy w 1 kw. 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:	% dystrybutorów
wzrost powyżej 15%	18,2
wzrost od 10 do 15%	31,8
wzrost od 5 do 10%	13,6
wzrost od 0 do 5%	9,1
bez zmian	22,8
spadek od 0 do 5%	0,0
spadek o więcej niż 5%	4,5

Źródło: MotoFocus.pl

Forecasted change in company's revenue in Q1 2024 in comparison to Q1 2023:	% of distributors
increase over 15%	18.2
increase 10–15%	31.8
increase 5–10%	13.6
increase 0–5%	9.1
no change	22.8
decrease 0–5%	0.0
decrease over 5%	4.5

Source: MotoFocus.pl

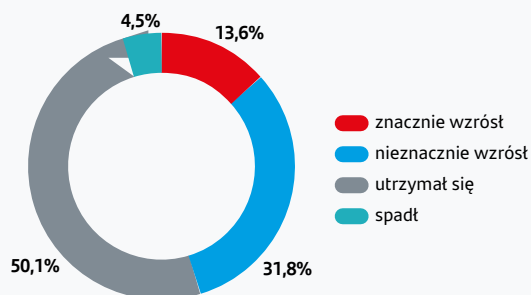


Jeżeli chodzi o dostępność części w magazynach dystrybutorów, widzimy mocną poprawę – wzrost deklaruje aż 45,4% firm. Z punktu widzenia warsztatu lub konsumenta nie powinny więc zdarzać się problemy z długimi terminami dostaw lub całkowitym brakiem asortymentu.

As for the availability of parts in distributors' warehouses, we see a strong improvement, with as many as 45.4% of companies declaring an increase. So, from the point of view of the workshop or the consumer, there should be no problems with long delivery times or a complete lack of assortment.

Jak zmienił się poziom dostępności części w magazynach w 4 kw. 2023 w porównaniu do 3 kw. 2023?:

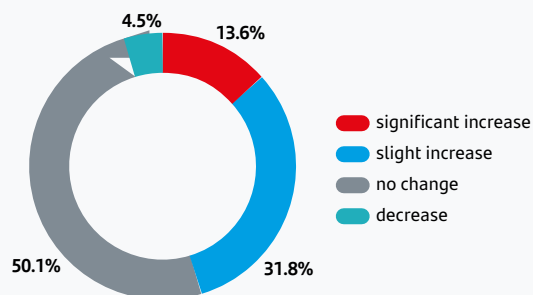
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

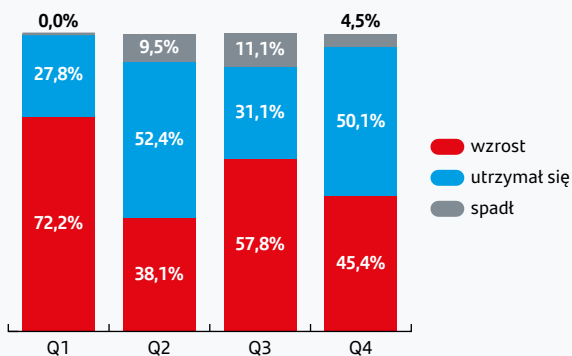
Changes in the level of parts availability in stock in Q4 2023 in comparison to Q3 2023:

% of distributors



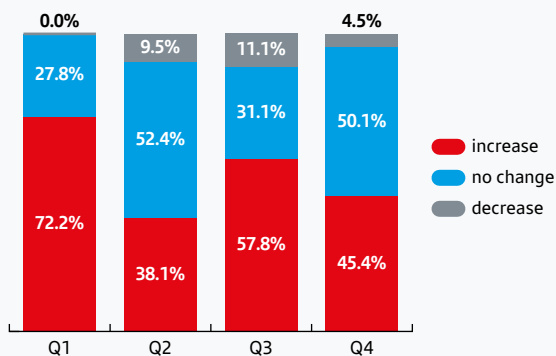
Source: MotoFocus.pl

Jak zmienił się poziom dostępności części w magazynach w obecnym kwartale w porównaniu do kwartału poprzedniego?

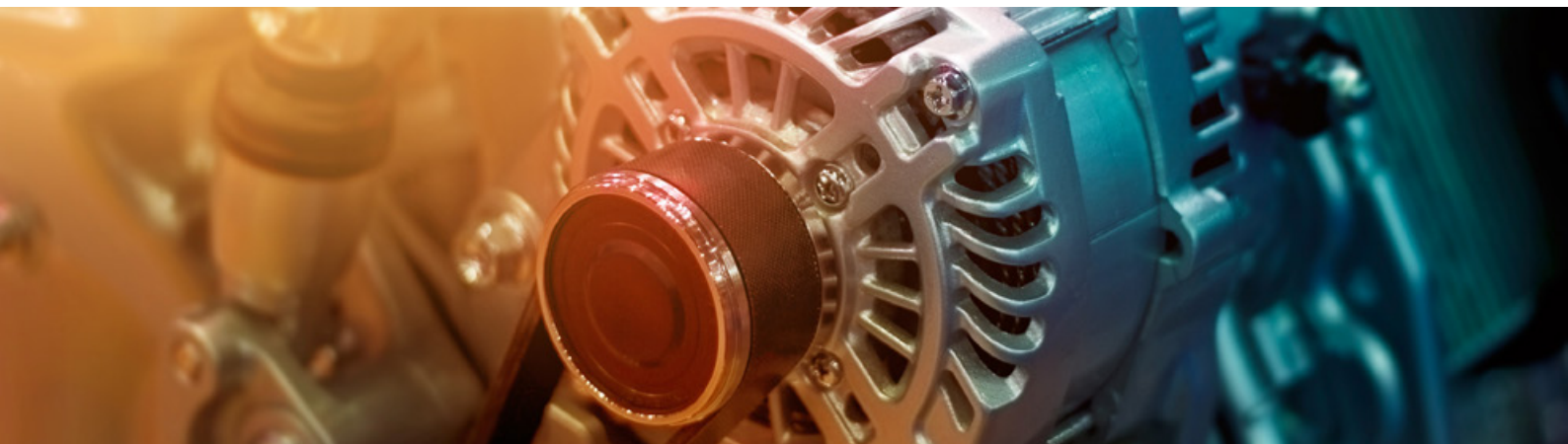


Źródło: MotoFocus.pl

Changes in the level of parts availability in stock in a particular quarter of 2023 in comparison to the preceding quarter of 2023:



Source: MotoFocus.pl



Chcąc ocenić zmiany poziomu dostępności części w magazynach, możemy zaobserwować, że największy wzrost w tym zakresie dystrybutorzy zanotowali na początku roku. Brak zmian deklarowało najwięcej przedsiębiorców w 2 i 4 kwartale, natomiast nieznaczne spadki notowało maksymalnie 11% ankietowanych, przy czym początek i koniec roku były okresami, gdzie spadków nie zanotowano w ogóle lub były nieznaczne.

Początek nowego roku to tradycyjnie czas rozmów na temat planów i zamierzeń. Tak duża dynamika wzrostu sprzedaży dystrybutorów sprawia, iż prawie jedna trzecia ankietowanych firm jako priorytet planuje budowę lub rozbudowę magazynu, a niewiele mniej poszerzenie oferty. Co piąta zamierza skupić się na ekspansji na nowe rynki, a co dziesiąta na zwiększeniu udziału eksportu w całkowitych przychodach. Polscy dystrybutorzy znani są z tego, że oferują szeroką gamę części zamiennych przeznaczonych do wielu marek pojazdów. Odpowiedzi wskazują, że zamierzają oni ciągle wzmacniać tę przewagę konkurencyjną oraz wykorzystywać ją do podbijania kolejnych rynków.

Plany firmy na 2024 r.?	% dystrybutorów
budowa/rozbudowa magazynu	31,8
zwiększenie zatrudnienia	4,5
zwiększenie udziału eksportu w przychodach firmy	13,6
ekspansja na nowe rynki	22,8
poszerzenie oferty	27,3

Źródło: MotoFocus.pl

Wanting to assess changes in the level of availability of parts in warehouses, we can observe that the largest increase in this regard was recorded by distributors at the beginning of the year. No change was declared by the largest number of entrepreneurs in Q2 and Q4, while slight decreases were recorded by a maximum of 11% of respondents, with the beginning and end of the year being periods where decreases were not recorded at all or were insignificant.

The beginning of a new year is traditionally a time to talk about plans and intentions. With such a high rate of growth in distributors' sales, almost a third of the companies surveyed plan to build or expand a warehouse as a priority, and a slightly smaller number to expand their offerings. One in five intends to focus on expansion into new markets, and one in ten on increasing the share of exports in total revenues. Polish distributors are known for offering a wide range of spare parts for many vehicle brands. Responses indicate that they intend to continuously strengthen this competitive advantage and use it to enter more markets.

Company's plans for 2024:	% of distributors
new warehouse/warehouse extension	31.8
increase in employment	4.5
increase of exports share in company's revenues	13.6
entering new markets	22.8
offer extension	27.3

Source: MotoFocus.pl



Warsztaty motoryzacyjne

Tradycyjnie pierwsze pytania skierowane do warsztatów dotyczyły zmiany liczby klientów w warsztacie w ostatnim kwartale w porównaniu do kwartału poprzedniego oraz w porównaniu do odpowiadającego okresu w roku poprzedzającym. W pierwszym pytaniu wyniki rozłożyły się w miarę równomiernie z naciskiem na brak zmian. Należy zauważyć, że nieco większy procent warsztatów wskazało na spadek liczby klientów, co mogło być wynikiem mniejszego grudniowego popytu. W drugim pytaniu dotyczącym oceny rok do roku rozkład odpowiedzi jest podobny z lekkim wskazaniem na wzrost. Jak widać, mimo ciągłego wzrostu kosztów życia, Polacy nie rezygnują z napraw samochodów.

Jeśli chodzi o zmiany liczby klientów w ujęciu rok do roku możemy jednak zaobserwować trend malejący, tzn. odsetek warsztatów wskazujących na wzrost w każdym kolejnym kwartale roku 2023 był niższy, przy rosnącym udziale warsztatów deklarujących spadek liczby odwiedzających ich kierowców.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w IV kw. 2023 r. w porównaniu do III kw. 2023 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	13,9
wzrosła od 0 do 5%	13,2
utrzymała się bez zmian	39,6
spadła od 0 do 5%	17,3
spadła o więcej niż 5%	16,0

Źródło: MotoFocus.pl

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w IV kw. 2023 r. w porównaniu do IV kw. 2022 r.?	% warsztatów
wzrosła powyżej 5%	22,9
wzrosła od 0 do 5%	15,3
utrzymała się bez zmian	27,1
spadła od 0 do 5%	19,4
spadła o więcej niż 5%	15,3

Źródło: MotoFocus.pl

Workshops

Traditionally, the first questions addressed to workshops concerned the change in the number of customers at the workshop in the last quarter compared to the previous quarter and compared to the corresponding period in the previous year. In the first question, the results were fairly evenly distributed with an emphasis on no change. It should be noted that a slightly higher percentage of workshops indicated a decrease in the number of customers, which may have been the result of lower December demand in their services. In the second question on year-on-year evaluation, the distribution of responses is similar with a slight indication of an increase. As can be seen, despite the continuing rise in the cost of living, Poles are not giving up on car repairs.

In terms of year-on-year changes in the number of customers, however, we can observe a decreasing trend, i.e. the percentage of workshops indicating an increase in each successive quarter of 2023 was lower, with an increasing share of workshops declaring a decrease in the number of drivers visiting them.

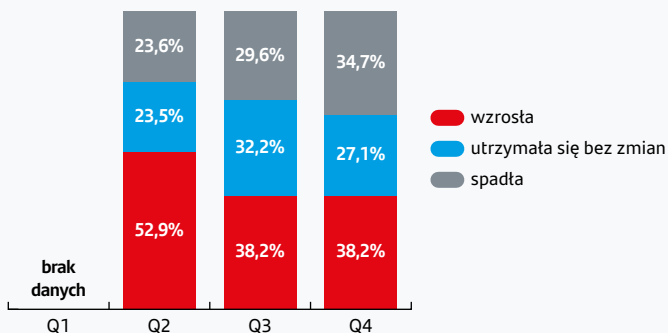
Change in the number of workshop customers in Q4 2023 in comparison to Q3 2023:	% of workshops
increase over 5%	13.9
increase 0–5%	13.2
no change	39.6
decrease 0–5%	17.3
decrease over 5%	16.0

Source: MotoFocus.pl

Change in the number of workshop customers in Q4 2023 in comparison to Q4 2022:	% of workshops
increase over 5%	22.9
increase 0–5%	15.3
no change	27.1
decrease 0–5%	19.4
decrease over 5%	15.3

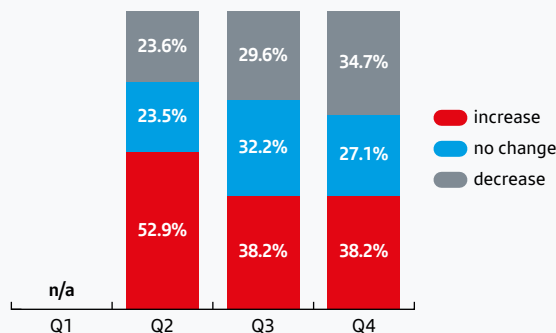
Source: MotoFocus.pl

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w obecnym kwartale w porównaniu do odpowiedniego kwartału roku 2022?



Źródło: MotoFocus.pl

Change in the number of workshop customers in a particular quarter of 2023 in comparison to a corresponding quarter in 2022:



Source: MotoFocus.pl

Delikatny wzrost liczby klientów w warsztatach przekłada się również na wzrost przychodów. Warto podkreślić, że większa liczba warsztatów zanotowała wzrosty przychodów niż tych, które zauważyły wzrost liczby klientów. Oznacza to, że klienci średnio zastawiali większe kwoty za naprawy niż w roku poprzednim. Nie musi to oznaczać wzrostu rentowności działalności warsztatów, a raczej potwierdza, że warsztaty podążają za inflacją. Prawie połowa ankietowanych firm odnotowała wzrost przychodów, jedna trzecia spadek, a co piąta nie stwierdziła zmian. Warto zwrócić uwagę, że prawie 30% warsztatów zaraportowało wzrost powyżej 5%. Jak już wspomnieliśmy, wzrost przychodów można tłumaczyć wzrostem liczby klientów, jednakże wydaje się, że warsztaty musiały również podnieść ceny swoich usług, aby móc odnotować wzrosty. Prognoza dotycząca zmiany przychodów w obecnym kwartale jest bardzo podobna do opisanych wcześniej wyników za poprzedni kwartał. Odpowiednio prawie połowa warsztatów spodziewa się wzrostów, jedna trzecia spadków, a co piąta nie prognozuje zmian.

The gentle increase in the number of customers at the workshops also translates into revenue growth. It is noteworthy that a greater number of workshops recorded revenue increases than those that saw an increase in the number of customers. This means that customers on average pledged more money for repairs than in the previous year. This does not necessarily imply an increase in the profitability of workshops' operations, but rather confirms that workshops are keeping up with inflation. Almost half of the companies surveyed reported an increase in revenue, a third reported a decrease, and one in five found no change. It is noteworthy that almost 30% of garages reported an increase of more than 5%. As we have already mentioned, the increase in revenue can be explained by an increase in the number of customers, however, it seems that the garages also had to raise the prices of their services in order to report increases. The forecast for revenue change in the current quarter is very similar to the previous quarter's results described earlier. Accordingly, almost half of the garages expect increases, a third expect decreases, and one in five forecast no change.

Jak zmieniły się przychody warsztatu w IV kw. 2023 r. w porównaniu do IV kwartału 2022 r.?	% warsztatów
wzrosły powyżej 5%	27,8
wzrosły od 0 do 5%	18,8
utrzymały się bez zmian	20,1
spadły od 0 do 5%	12,5
spadły o więcej niż 5%	20,8

Źródło: MotoFocus.pl

Workshop's revenues in Q4 2023 in comparison to Q4 2022:	% of workshops
increase over 5%	27.8
increase 0–5%	18.8
no change	20.1
decrease 0–5%	12.5
decrease over 5%	20.8

Source: MotoFocus.pl

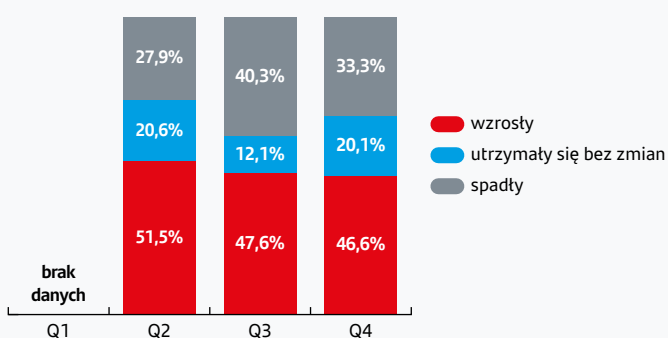
Jakiej spodziewasz się zmiany wielkości przychodów warsztatu w I kw. 2024 r. w porównaniu do IV kwartału 2023 r.?	% warsztatów
wzrosną powyżej 10%	10,4
wzrosną od 6 do 10%	16,0
wzrosną od 0 do 5%	19,4
utrzymają się bez zmian	22,9
spadną od 0 do 5%	13,2
spadną o więcej niż 5%	18,1

Źródło: MotoFocus.pl

Expected change in workshop's revenues in Q1 2024 in comparison to Q4 2023:	% of workshops
increase over 10%	10.4
increase 6–10%	16.0
increase 0–5%	19.4
no change	22.9
decrease 0–5%	13.2
decrease over 5%	18.1

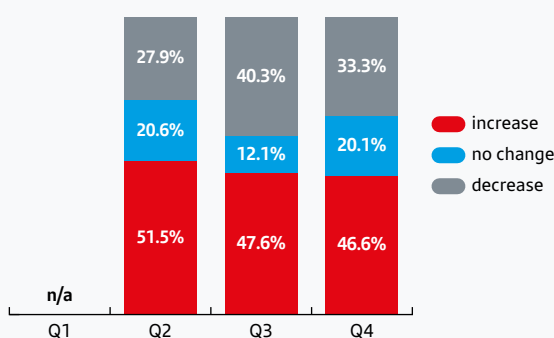
Source: MotoFocus.pl

Jak zmieniały się przychody warsztatu w poszczególnych kwartałach roku 2023 w porównaniu do odpowiednich kwartałów roku 2022?



Źródło: MotoFocus.pl

Changes in workshop's revenues in particular quarters of 2023 in comparison to corresponding quarters in 2022:



Source: MotoFocus.pl

W ujęciu rocznym około połowa ankietowanych zbadanych w kwartałach 2, 3 i 4 2023 r. deklarowała wzrosty przychodów. Największy procent warsztatów deklarował spadki w trzecim kwartale.

Od wielu lat dużo mówi się o potrzebie kształtowania pozytywnego wizerunku branży, aby przyciągać młodych ludzi do pracy w warsztatach. Długo funkcjonował wizerunek mechanika jako osoby gorzej wykształconej i pracującej w złych warunkach. Pozytywną zmianę w postrzeganiu branży widać jednak w ilości uczniów podejmujących naukę w szkołach branżowych i technikach na kierunkach związanych z naprawą pojazdów. Od kilku lat liczba adeptów mechaniki pojazdowej zwiększa się. Drugim z problemów dotyczących nowych kadr do pracy w warsztatach jest poziom wiedzy i umiejętności absolwentów szkół zawodowych i techników. Właściciele warsztatów zwracają uwagę na problemy w obszarze kompetencji miękkich, samodzielności i umiejętności praktycznych. Jednym ze sposobów zaradzenia tym problemom mogą być praktyki zawodowe w warsztatach. Zapytaliśmy więc warsztaty o chęć przyjęcia uczniów na takie

On an annual basis, about half of the respondents surveyed in quarters 2, 3 and 4 of 2023 declared revenue increases. The largest percentage of workshops declared declines in Q3.

Since long, there has been much talk about the need to shape a positive image of the industry to attract young people to work in workshops. For a long time the image of mechanics as less educated and working in poor conditions was prevailing. However, a positive change in the perception of the industry can be seen in the number of students entering trade schools and technical schools to study vehicle repair. The number of adepts in vehicle mechanics has been increasing for several years. The second problem concerning new workshop manpower is the level of knowledge and skills of vocational and technical school graduates. Workshop owners point to problems in the areas of soft skills, self-reliance and practical skills. One way to remedy these problems could be apprenticeships in workshops. So we asked workshops about their willingness to accept students for such apprenticeships and about the legitimacy of the presence of vocational training teachers during such apprenticeships.

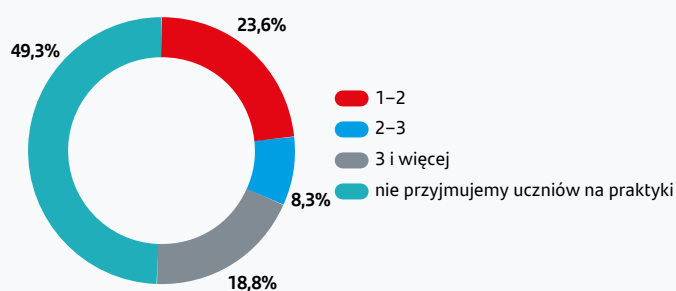
praktyki oraz o zasadność obecności nauczycieli kształcenia zawodowego podczas takich praktyk.

Prawie połowa warsztatów zadeklarowała, że nie przyjmuje uczniów na praktyki zawodowe. Takie podejście niestety nie pomoże w kształceniu przyszłych profesjonalnych mechaników. Być może konieczne jest w tym względzie wprowadzenie odpowiednich zachęt, które ułatwiłyby przyjmowanie uczniów na praktyki. Mowa tu między innymi o finansowym wsparciu państwa, tworzeniu klas patronackich czy proponowaniu ulg podatkowych. Pozytywnym jawi się jednak fakt, że co piąty ankietowany warsztat deklaruje możliwość szkolenia jednocześnie trzech lub więcej uczniów. Co do obecności nauczyciela kształcenia zawodowego w trakcie praktyk zdania są podzielone. Podobna liczba (około 30%) zgadza się z takim pomysłem lub nie ma zdania. Przeciwnicy takiego rozwiązania stanowią prawie 40% ankietowanych firm.

Almost half of the workshops declared that they do not accept students for apprenticeships. This attitude, unfortunately, will not help train future professional mechanics. Perhaps what is needed in this regard is the introduction of appropriate incentives that would make it easier to accept students for apprenticeships. We are talking about, among other things, state financial support, the creation of patronage classes or offering tax reliefs. It appears positive, however, that one in five surveyed workshops declares the possibility of training three or more students at the same time. As for the presence of a vocational training teacher during apprenticeships, opinions are divided. A similar number (about 30%) agree with such an idea or have no opinion. Opponents of such a solution account for almost 40% of the surveyed companies.

Ilu uczniów są Państwo gotowi przyjąć na praktyki lub już Państwo mają u siebie na praktykach?

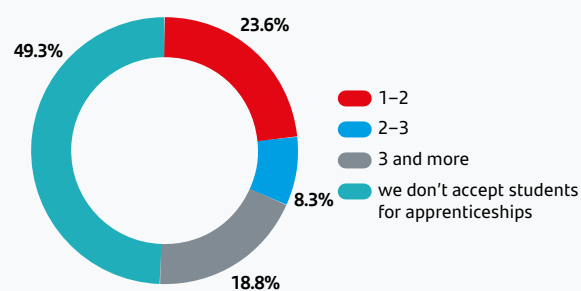
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

How many students are you willing to accept for apprenticeship or you have already accepted?

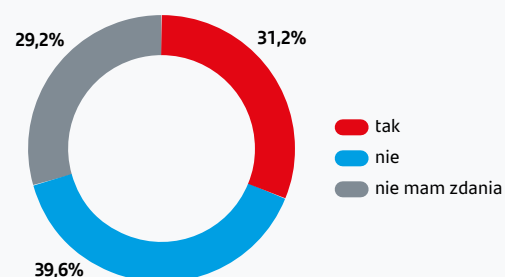
% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Czy w Państwa opinii nauczyciel kształcenia zawodowego powinien być obecny w warsztacie podczas praktyk, które odbywa jego uczeń?

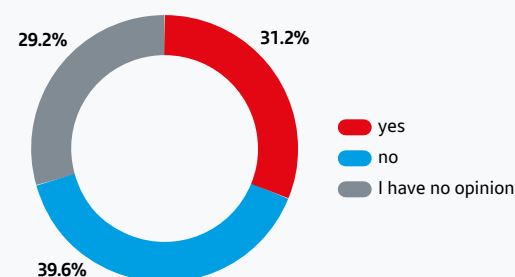
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

In your opinion, should the vocational training teacher be present in the workshop during the apprenticeship of his/her student?

% of workshops



Source: MotoFocus.pl



Komentarz MotoFocus.pl Commentary by MotoFocus.pl

Ostatnie miesiące przyniosły pewną stabilizację na rynku usług warsztatowych. Powoli rosnące przychody warsztatów są wynikiem tego, że naprawy, pomimo inflacji i rosnących kosztów życia, nie można odsuwać w nieskończoność. Jednak warsztaty nadal mają swoje problemy.

Nawet najlepszy warsztat nie utrzyma się na rynku bez możliwości zatrudniania wysoko wykwalifikowanych pracowników. Z tego powodu niezwykle istotne jest zadbanie nie tylko o pozytywny wizerunek branży, ale również o jak najlepsze środowisko nauki dla młodych adeptów mechaniki pojazdowej. Wiele mówi się o potrzebie kształcenia dualnego – w szkole i miejscu pracy. Obecnie pracodawcy nie zawsze mogą sobie pozwolić na możliwość prowadzenia praktyk zawodowych. Głównym czynnikiem jest czas, jaki należy poświęcić na przekazanie wiedzy. W sytuacji, gdy tak wyraźnie odczuwalny jest brak rąk do pracy, a jej zakres rośnie, właściciel warsztatu staje przed trudnym dylematem czy może sobie pozwolić na kształcenie ucznia kosztem czasu naprawy. Pomóc tu może lepsze zorganizowanie systemowe, zarówno ze strony państwa, szkół, jak i przedsiębiorców. Należy zwrócić uwagę na konieczność uproszczenia procedur związanych z partycypacją państwa w kosztach kształcenia czy promocję klas patronackich. Dobrym pomysłem mogłyby być również zachęty podatkowe dla przedsiębiorców kształcących uczniów.

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus

Recent months have brought some stability to the workshop services market. The slowly increasing revenues of workshops are a result of the fact that repairs, despite inflation and the rising cost of living, cannot be postponed indefinitely. However, workshops still have their problems.

Even the best workshop won't make it on the market without the ability to hire highly qualified employees. For this reason, it is extremely important to ensure not only a positive image of the industry, but also the best possible learning environment for future vehicle mechanics. There are a lot of discussions about the need for dual training - at school and at work. Currently, employers cannot always afford to provide apprenticeships. The main factor is the time required to teach. In a situation where there is such a clear shortage of manpower and the scope of work is increasing, the workshop owner faces a difficult dilemma as to whether he can afford to educate a student at the expense of time needed for repairs. Better systemic organisation, both from the state, schools and entrepreneurs, can help here. Attention should be paid to simplifying the procedures related to the state's participation in the cost of education or the promotion of patronage classes. Tax incentives for entrepreneurs who educate students could also be a good idea.

Alfred Franke
President of MotoFocus Group

Podsumowanie

Polscy przedsiębiorcy z sektora motoryzacyjnego dość pozytywnie podsumowują końcówkę ubiegłego roku. Nie widać drastycznych spadków i przewidywań znacznego pogorszenia się kondycji sektora, ale też patrząc na wskaźniki gospodarcze nie ma podstawy, aby zakładać istotną poprawę, szczególnie w obszarze produkcji przemysłowej. Podsumowania roczne najczęściej skłaniają do refleksji oraz budowania pewnych założeń na nadchodzące miesiące. O ile przedsiębiorcy mają sprecyzowane plany biznesowo-rozwojowe na kolejne miesiące, o tyle w naszym badaniu pytaliśmy ich jedynie o odczucia względem największych (ich zdaniem) wyzwań czekających motoryzację w 2024 r. oraz ogólne plany na przyszłość. Jak się okazuje, nie są to wizje rewolucyjnych zmian, niemniej można zauważyć, że branża jest zgodna co do pewnych stałych już trendów regulujących działalność polskiego sektora motoryzacyjnego. Cieszy natomiast fakt, że wielu przedsiębiorców planuje się rozwijać i inwestować na różnych płaszczyznach w poprawę funkcjonowania swoich przedsiębiorstw i optymalizację procesów w firmach. Może martwić natomiast podejście warsztatów do kwestii praktyk uczniowskich – jak wiemy podstawa programowa kształcenia zawodowego jest w trakcie modyfikacji, lecz na zmiany w tym zakresie będzie trzeba jeszcze poczekać. Jak widać, konieczna jest praca nad praktycznym wdrożeniem jej założeń oraz szukanie sposobów wsparcia szkół i warsztatów, by przyszli mechanicy mieli możliwość odpowiedniej praktyki zawodu, a kierowcy w przyszłości mogli korzystać z usług profesjonalistów zlecając im naprawy i przeglądy swoich pojazdów.

Summary

Polish automotive entrepreneurs quite positively summarise the end of last year. No drastic decreases nor forecasts of significant deterioration of the sector's condition are seen, but also looking on the economic indicators there's no basis for assuming a significant improvement, especially in the area of industrial production. Annual summaries usually prompt reflection and the building of some assumptions for the coming months. While the entrepreneurs have clarified business and development plans for the next few months, in our survey we only asked them about their feelings toward the biggest (in their opinion) challenges facing the automotive industry in 2024 and their overall plans for the future.

As it turns out, these are not visions of revolutionary changes, nevertheless it can be observed that the entrepreneurs agree on certain already stable trends governing the Polish automotive sector. On the other hand, we're happy to see that many entrepreneurs are planning to develop and invest at various levels in improving the functioning of their businesses and optimising company processes. What may worry, however, is the approach of workshops to the issue of student apprenticeships - as we know, the core curriculum for vocational education is being modified, but changes in this area will have to wait. As we can see, it is necessary to work on the practical implementation of its assumptions and to look for ways of supporting schools and workshops, so that future mechanics have the opportunity for proper apprenticeship, and drivers in the future can benefit from the services of professionals by having their vehicles repaired and serviced.



Autorzy barometru:

Grupa MotoFocus

Więcej informacji:

Alfred Franke, prezes Grupy MotoFocus.pl

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

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

Study authors:

MotoFocus Group

For more information please contact:

Alfred Franke, President of MotoFocus Group

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

phone: 607 670 977

The MotoFocus Group is a specialist information website addressed to automotive professionals from the automobile and truck sector. For 18 years, it has been providing unique insight into the industry through professional, reliable and fast communication. With great proficiency, it reaches over 350,000 recipients on 11 markets of Central Europe.

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warszawa

Więcej informacji:

Radosław Pelc, analityk sektora motoryzacyjnego

e-mail: radoslaw.pelc@santander.pl

tel.: +48 887 845 708

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

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 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:

Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warszawa

Więcej informacji:

Tomasz Bęben, Prezes SDCM

e-mail: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych to polski głos branży motoryzacyjnej. To 250 marek z przemysłu i rynku części motoryzacyjnych, Członków SDCM, reprezentujących interesy przemysłu, handlu i usług o wartości blisko 140 mld złotych rocznie, tworzących ponad 330 000 miejsc pracy. SDCM należy do największych organizacji europejskich takich jak: CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych) i FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych). Stowarzyszenie zrzesza i reprezentuje międzynarodowe przedsiębiorstwa działające w przemyśle motoryzacyjnym, inwestujące w Polsce setki milionów złotych, takie jak Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, ale również wielu krajowych producentów jak np.: Wuzetem, Asmet czy Tomex. Członkowie SDCM to także najwięksi dystrybutorzy części zamiennych: Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska i wiele innych, jak również sieci warsztatowe zrzeszające łącznie ponad 5000 warsztatów.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu

ul. Krucza 50, 00-025 Warszawa

Więcej informacji:

Grzegorz Gałczyński, Kluczowy Ekspert

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

tel.: +48 887 863 915

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

Study authors:

SDCM (Association of Automotive Parts Distributors and Producers)

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warsaw

For more information please contact:

Tomasz Bęben, President of SDCM

email: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – the Association of Automotive Distributors and Producers – is the Polish voice of the automotive industry. It associates 250 brands of the auto parts industry and market, SDCM Members, representing the interests of the industry, market and services with a value of nearly PLN 140 billion annually, creating over 330,000 jobs. SDCM belongs to the largest European organisations such as CLEPA (European Automotive Suppliers Association) and FIGIEFA (International Federation of Independent Automotive Distributors). The association brings together and represents international companies operating in the automotive industry, investing in Poland hundreds of millions of zlotys, such as Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, but also many domestic manufacturers such as Wuzetem, Asmet or Tomex. SDCM members are also the biggest spare parts distributors, such as Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska, and many others, as well as workshop networks associating over 5,000 auto repair shops in total.

Polish Investment and Trade Agency

ul. Krucza 50, 00-025 Warsaw

For more information please contact:

Grzegorz Gałczyński, Key Expert

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

phone: +48 887 863 915

The Polish Investment and Trade Agency (PAIH) is an advisory institution belonging to the Polish Development Fund (PFR) Group. This is the first point of contact for exporters and investors. It operates both in Poland and through its network of offices around the world. It strengthens the recognition of Polish brands on international markets, promotes domestic products and services as well as technological solutions made in Poland. The agency helps entrepreneurs to choose their optimal path of expansion abroad. It also supports the inflow of foreign direct investments to Polish 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.