



I poł. / H1 2024

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po I półroczu 2024 r.
i prognozy

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after H1 2024 and
forecasts



Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci części	6
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	15
Warsztaty motoryzacyjne	20
Podsumowanie	27
Autorzy barometru	28

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive industry – parts manufacturers	6
Automotive parts distributors	15
Workshops	20
Summary	27
Study authors	28



Metodologia i cel badania



Ponad 250 respondentów.



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



Pytania zamknięte jednokrotnego wyboru i pytania otwarte.



Badanie internetowe przeprowadzone w lipcu 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 pierwszym półroczu 2024 r.

Study methodology and objective



Over 250 respondents.



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



Single-choice closed questions and open-ended questions.



Online survey conducted in July 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 1H 2024.



Wprowadzenie

Ostatnie lata w branży motoryzacyjnej sprawiają wrażenie, że zmiany w tej gałęzi gospodarki przyspieszają w nienotowanym wcześniej tempie, a przewidywanie przyszłości w perspektywie kilku lat wydaje się coraz trudniejsze lub wręcz niemożliwe. Widzimy, że na każdym etapie produkcji, dystrybucji i serwisowania oraz napraw w motoryzacji planowanie jest coraz większym wyzwaniem. Obecnie oczy europejskiej motoryzacji bardzo poważnie patrzą na Daleki Wschód i rozpoczynającą się ekspansję chińskich producentów pojazdów, zwłaszcza elektrycznych, na Stary Kontynent. Konkurencyjność i koszty ponoszone przez przemysł zdominowały dyskusje ekonomistów, polityków i biznesmenów. W jaki sposób Europa ma rywalizować z innymi regionami świata, przede wszystkim Chinami, ale też USA? Dyskusje trwają, a konkurencja bezlitośnie przebiega do przodu.

Unia Europejska po ostatnich wyborach stoi przed ogromnymi wyzwaniami. Nadal nie jest znany ostateczny kształt unijnych organów, na czele z Komisją Europejską. Wiadomo już teraz, że nie będzie to jednak żaden gwałtowny zwrot dotychczasowej polityki, w tym tej klimatycznej. Branża liczy jednak na korektę i bardziej pragmatyczne podejście do transformacji jaką przechodzi i przechodzić będzie motoryzacja. Z powodu cyklu wyborczego wstrzymane zostały także prace nad ważnymi regulacjami, które wskażą drogę europejskiej motoryzacji. Niezależny rynek z niecierpliwością czeka na propozycję sektorowych przepisów, które określą ramy dostępu do danych pokładowych pojazdów oraz wesprą wolną konkurencję w tym obszarze. W zbliżającej się kadencji Parlamentu i Komisji ważnymi tematami będą również rewizja MVBBER, przepisów od lat wzmacniających konkurencję na europejskim rynku, cyberbezpieczeństwo czy kwestia regeneracji części motoryzacyjnych. Przed europejskimi legislatorami nie lada wyzwanie.

Introduction

Recent years give the impression that changes in the automotive industry are accelerating at an unprecedented pace, and predicting the future a few years ahead seems increasingly difficult or even impossible. We see that at every stage of production, distribution and service and repair in the automotive industry, planning is increasingly challenging. Currently, the eyes of the European automotive industry are looking very seriously at the Far East and the beginning expansion of Chinese vehicle manufacturers, especially EVs, to Europe. Competitiveness and costs for the industry dominate discussions among economists, politicians and businessmen. How should Europe compete with other regions, primarily China, but also the US? Discussions are ongoing, and competition is relentlessly pushing forward.

The European Union faces enormous challenges after the recent elections. The final shape of EU bodies, led by the European Commission, is still unknown. We should not, however, expect any revolutionary changes in the existing policies, including the EU climate policy. However, the industry is hoping for a correction and a more pragmatic approach towards the transformation that the automotive industry is undergoing and will continue to undergo. Due to the election cycle, work on important regulations that will show the way forward for European automotive sector has also been put on hold. The independent market is eagerly awaiting the proposal of sector-specific legislation that will define the framework for access to on-board vehicle data and support free competition in this area. The revision of MVBBER, the legislation that has been strengthening competition on the European market for years, cybersecurity or the issue of remanufacturing of automotive parts will also be important topics in the upcoming term of the Parliament and the Commission. European legislators face quite a challenge.





Komentarz SDCM Commentary by SDCM

W 2023 r. europejski przemysł produkcji części obronił swoją pozycję światowego lidera w eksporcie konwencjonalnych części zamiennych, eksportując części o wartości 56 mld euro i tym samym notując nadwyżkę handlową w wysokości 26,7 mld euro. Obserwujemy jednak przesuwanie się europejskich innowacyjnych technologii motoryzacyjnych poza Europę, pomimo znaczących inwestycji w obszarze B+R. Inwestycje w produkcję są coraz częściej przenoszone za granicę, a Stany Zjednoczone przewyższają UE pod względem inwestycji w zakłady produkujące baterie i półprzewodniki. Jeśli obecne trendy się utrzymają, UE może w tym roku stać się importerem netto części samochodowych.

Europejscy producenci części motoryzacyjnych nadal jednak masowo inwestują za granicę, demonstrując odporność sektora w obliczu globalnej konkurencji. W 2023 r. zainwestowali oni 19,8 mld euro w innych regionach, co czyni dostawców z UE największymi inwestorami sektorowymi za granicę. W 2023 r. 29,3% całkowitych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w części samochodowe, w tym akumulatory i półprzewodniki, pochodziło od firm europejskich. Ameryka Północna pozostaje preferowanym regionem dla europejskich inwestycji, a trzy największe inwestycje w baterie mają miejsce w Kanadzie. Jeśli chodzi o komponenty motoryzacyjne, 8 z 10 największych inwestycji ma miejsce w Meksyku lub Stanach Zjednoczonych.

To wszystko pokazuje, że Europa powinna zacząć myśleć o zwiększaniu swojej atrakcyjności dla inwestycji w regionie, jak również zapewnieniu odporności łańcucha dostaw w branży motoryzacyjnej. Powyższe, w połączeniu ze zmianą władz w UE, jak również planowanymi pracami legislacyjnymi, stawia przed nowymi legislatorami w Unii niezwykle wymagające zadanie, od którego może w znacznej mierze zależeć przyszłość europejskiej motoryzacji.

Tomasz Bęben
Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

In 2023, the EU automotive supply industry successfully defended its status as the world leader in the export of conventional automotive components, exporting roughly €56 billion and recording a €26.7 billion trade surplus. Despite significant investments in research and development, the EU's manufacturing of innovative automotive technologies is increasingly moving abroad and the US outpaces the EU in terms of investments in battery and semiconductors production facilities. If the current trends are maintained, EU may become net importer of spare parts this year.

EU companies continue investing abroad, demonstrating sectors resilience in the face of global competition. In 2023, they invested €19.8 billion in other regions, making EU suppliers the largest sectoral investors overseas. In 2023, 29.3 percent of total FDI in automotive components, including batteries and semiconductors, originated from European companies. North America remains the preferred region for European investment, with the three largest battery investments taking place in Canada. Regarding automotive components, eight of the 10 largest investments are made either in Mexico or the US.

This significant outward investment underscores the global competitiveness of EU suppliers. All this highlights the need for the EU to attract more of this investment in the region and ensure the resilience of its automotive supply chain.

The above in connection with the political shift in the EU and legislative plans puts the new European decision-makers against a very demanding task which will have effect on the future of the European automotive sector.

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

Przemysł motoryzacyjny – producenci części

Tradycyjnie ankietę barometru rozpoczęło pytanie dotyczące zmiany wielkości produkcji. Mimo, że nadal prawie 60 procent firm zwiększa produkcję, z badania na badanie rośnie liczba odpowiedzi dotyczących spadków. W porównaniu do poprzedniego barometru liczba firm, które zmniejszyły wielkość produkcji, wzrosła o prawie pięć punktów procentowych. Prawie dwukrotnie wzrosła zaś liczba firm nieodnotowujących zmian w tym zakresie. Mimo ciągłego wzrostu branży produkcji części motoryzacyjnych w Polsce, widzimy już pierwsze oznaki spowolnienia tego procesu.

Jak zmieniła się wielkość produkcji w I półroczu 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:	% producentów
wzrosła powyżej 10%	31,0
wzrosła od 0 do 10%	26,2
pozostała bez zmian	14,3
spadła od 0 do 10%	23,7
spadła o więcej niż 10%	4,8

Źródło: MotoFocus.pl

Wspomniane spowolnienie jest jeszcze bardziej widoczne w prognozach producentów na kolejne półrocze. Już tylko połowa z ankietowanych firm nadal spodziewa się wzrostu. Jedna trzecia nie przewiduje zmian, a prawie jedna piąta spodziewa się spadku. Wyniki te dość dobrze korespondują z odczuciami całego europejskiego rynku. Cykliczne badanie CLEPA Pulse Check również od roku pokazuje coraz mniejszy optymizm co do przyszłości wśród producentów części motoryzacyjnych.

Jaka jest prognozowana zmiana produkcji w II półroczu 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:	% producentów
wzrost powyżej 10%	24,2
wzrost od 0 do 10%	27,3
bez zmian	30,3
spadek od 0 do 10%	12,1
spadek o więcej niż 10%	6,1

Źródło: MotoFocus.pl

Automotive industry – parts manufacturers

Traditionally, a question on changes in production volume opened the survey. Although still nearly 60 percent of companies are increasing production, the number of responses regarding decreases is growing from survey to survey. Compared to the previous barometer, the number of companies that reduced production volume increased by almost five percentage points. In contrast, the number of companies reporting no change nearly doubled. Despite the continued growth of the automotive parts manufacturing industry in Poland, we are already seeing the first signs of a slowdown in this process.

Change in production volume in 1H 2024 compared to 1H 2023:	% of manufacturers
increased over 10%	31.0
increased 0–10%	26.2
remained unchanged	14.3
decreased 0–10%	23.7
decreased over 10%	4.8

Source: MotoFocus.pl

The aforementioned slowdown is even more evident in manufacturers' forecasts for the next six months. Already only half of the companies surveyed still apprehend growth. One-third await no change, and almost one-fifth expect a decline. These results correspond quite well with the sentiments of the European market as a whole. The cyclical CLEPA Pulse Check survey has also been showing decreasing optimism about the future among automotive parts manufacturers for a year.

Forecasted change in production volume in 2H 2024 compared to 2H 2023:	% of manufacturers
increase over 10%	24.2
increase 0–10%	27.3
no change	30.3
decrease 0–10%	12.1
decrease over 10%	6.1

Source: MotoFocus.pl

Od kilku lat jedną z głównych bolączek producentów części motoryzacyjnych jest stale utrzymująca się niska rentowność. Ostatni rok przyniósł co prawda pewną poprawę w tym zakresie, ale ciągle rosnące koszty nie pozwalają firmom na ustabilizowanie sytuacji. Bardzo dobrze fakt ten oddają odpowiedzi ankietowanych firm. Używając terminologii sportowej można powiedzieć, że tabela pokazuje remis ze wskazaniem na wzrosty. Tylko nieznacznie więcej firm podniosło swoją rentowność w porównaniu do tych, które odnotowały spadek. Ponad jedna czwarta nie zaraportowała zmian w tym zakresie.

Przewidywana zmiana poziomu rentowności w 2024 roku vs 2023 rok:	% producentów
znacznym wzrost	3,0
nieznaczny wzrost	36,4
bez zmian	27,3
nieznaczny spadek	24,2
znacznym spadek	9,1

Źródło: MotoFocus.pl

Monitorowanie stanu zapasów, surowców i komponentów jest jednym z ważniejszych elementów działalności przedsiębiorstw. Wszelkie odchylenia od normy mogą wskazywać na przykład na problemy dotyczące zaopatrzenia, popytu czy też wpływać na prognozy firm co do cen i dostępności surowców w czasie. Po raz kolejny głosy ankietowanych firm rozłożyły się równomiernie pomiędzy wzrost, spadek i utrzymanie poziomu zapasów. Obecnie rynek nie sygnalizuje znacznych problemów w dostępie do surowców czy komponentów. Z tego powodu najprawdopodobniej zmiany wynikają głównie z polityki prowadzonej przez poszczególne firmy lub wahań związanych z konkretnymi przypadkami i grupami surowców.

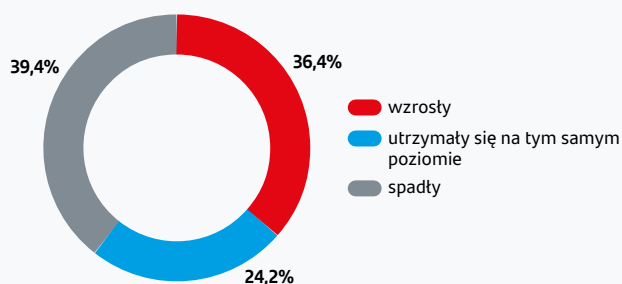
For the past few years, one of the main concerns of automotive parts manufacturers has been persistently low profitability. While the last year has brought some improvement in this regard, the ever-increasing costs do not allow companies to stabilize the situation. This fact is very well reflected in the answers of the surveyed companies. In sports terminology, we can say that the table displays a tie with an indication to increases. Only slightly more companies raised their profitability compared to those that reported a decline. More than a quarter reported no change in this regard.

Forecasted change in profitability in 2024 compared to 2023:	% of manufacturers
significant increase	3.0
slight increase	36.4
no change	27.3
slight decrease	24.2
significant decrease	9.1

Source: MotoFocus.pl

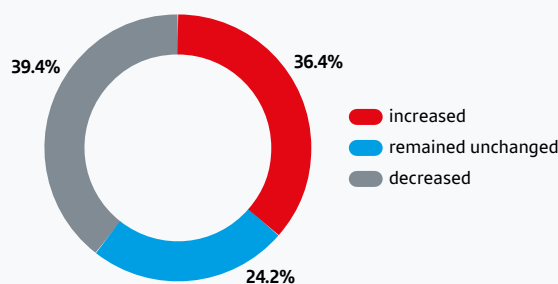
Monitoring inventory, raw materials and components is one of the most important elements of companies' operations. Any deviation from the norm, for example, can indicate problems with sourcing, demand or affect companies' forecasts of prices and availability of raw materials over time. Once again, the votes of surveyed companies were evenly split between increasing, decreasing and maintaining inventory levels. Currently, the market is not signalling significant problems in access to raw materials or components. For this reason, it is most likely that changes are mainly due to policies pursued by individual companies or fluctuations related to specific cases and groups of raw materials.

Jak zmieniły się zapasy surowców i komponentów w I półroczu 2024 r. w porównaniu do I półroczu 2023 r. % producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Changes in inventories of raw materials and components in 1H 2024 compared to 1H 2023: % of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Niezwykle istotnym elementem wpływającym na działalność firm jest otoczenie regulacyjne. Szacuje się, że prawie 80 procent prawa dotyczącego branży motoryzacyjnej uchwalanego jest na poziomie Unii Europejskiej. W ostatnich latach przepisy skupiają się niezwykle mocno na wprowadzaniu zasad gospodarki o obiegu zamkniętym. Jednym z jej elementów są strategie mające na celu ograniczenie negatywnego wpływu opakowań na środowisko. Nowe rozporządzenie PPWR zastąpi dotychczasową Dyrektywę 94/62/WE, stając się aktem prawnym bezpośrednio wiążącym wszystkie państwa członkowskie UE. Przepisy kładą nacisk nie tylko na promocję recyklingu, ale dążą do stworzenia solidnego łańcucha wartości opakowań o obiegu zamkniętym. Łańcuch ten obejmuje wszystkie etapy, od projektowania opakowania, przez jego produkcję i użytkowanie, aż do ponownego wykorzystania lub recyklingu. Zgodnie z rozporządzeniem, wszystkie opakowania od 2030 r. będą musiały nadawać się do recyklingu w co najmniej 70 procentach. Dodatkowo przepisy zobowiązują producentów do minimalizacji opakowań oraz ujednolicenia oznaczeń i etykiet.

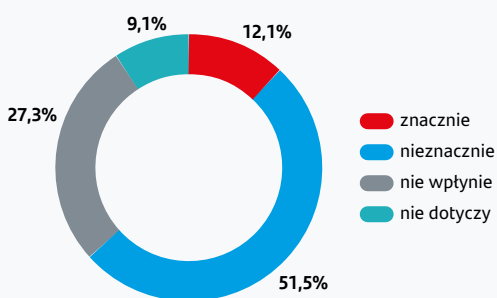
Rozporządzenie PPWR nie ominie także branży motoryzacyjnej. W kolejnym pytaniu barometru ankietowani określili poziom przygotowania firmy do nowych przepisów. Prawie dwie trzecie firm zauważa wpływ wspomnianej legislacji na ich działalność, chociaż zdecydowana większość z nich (prawie połowa wszystkich) określa go jako nieznaczny. Ponad jedna czwarta przedsiębiorstw nie zauważa wpływu, a niemal co dziesiąta uważa, że nie będzie podlegać jego wymogom. Jak już zostało wspomniane, rozporządzenie PPWR dotyczyć będzie wszelkich opakowań stosowanych na rynku, a więc trudno wyobrazić sobie dziedziny przemysłu, których ono nie dotknie. Wpływ na branżę motoryzacyjną nie będzie jednak kluczowy, gdyż opakowania to jedynie dodatek do działalności firm. Niemniej jednak, będzie to kolejny dodatkowy obowiązek.

Regulatory environment is an extremely important element affecting companies' operations. It is estimated that almost 80 percent of the provisions affecting the automotive industry are adopted at the European Union level. In recent years, there has been an unusually strong focus on introducing the principles of circular economy. One of its elements are strategies to reduce the negative impact of packaging on the environment. The new PPWR will replace the existing Directive 94/62/EC, becoming a legal act directly binding on all EU member states. The regulations emphasize not only the promotion of recycling, but seek to create a robust circular packaging value chain. This chain encompasses all stages, from packaging design, production and use, to reuse or recycling. According to the regulation, all packaging from 2030 will have to be at least 70 percent recyclable. In addition, the regulations require manufacturers to minimize packaging and standardise markings and labels.

The PPWR regulation will not bypass the automotive industry either. The respondents were asked to determine their company's level of preparedness for the new legislation. Nearly two-thirds of companies notice the impact of the said legislation on their business, although the vast majority of them (almost half of all) describe it as insignificant. More than a quarter of companies do not notice the impact, and almost one in ten believe they will not be subject to its requirements. As already mentioned, the PPWR regulation will encompass all packaging used in the market, so it is hard to imagine industries that will not be affected by it. The impact on the automotive industry, however, will not be crucial, as packaging is merely an additional aspect of companies' operations. Nevertheless, it will be another additional obligation.

W jakim stopniu NOWE rozporządzenie opakowaniowe PPWR (które zacznie obowiązywać pod koniec 2025 r.) wpłynie na działalność Państwa firmy?

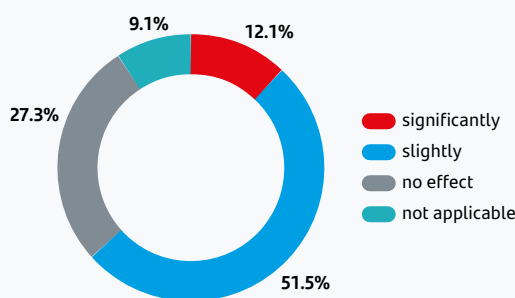
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

To what extent the NEW PPWR regulation (which will take effect by the end of 2025) will affect your company's operation?

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Jak wynika z odpowiedzi na kolejne pytanie, gotowość firm na nowe rozporządzenie dotyczące opakowań jest niewielka. Mniej niż jedna czwarta z nich jest już gotowa do ich spełnienia, a co piąta nie rozpoczęła żadnych przygotowań. Ponad połowa firm planuje jednak działania w tym kierunku.

Czy firma poczyniła już przygotowania w kierunku spełnienia wymogów jakie narzuca NOWE rozporządzenie PPWR?	% producentów
tak	23,1
nie	19,2
mamy w planach na najbliższą przyszłość	53,8
jeszcze nie planujemy zmian	3,8

Rozkład odnosi się wyłącznie do firm, których dotyczy rozporządzenie.

Źródło: MotoFocus.pl

Od czasu rozpoczęcia pełnoskalowej inwazji Rosji na Ukrainę 24 lutego 2022 r. UE nałożyła na Rosję szeroko zakrojone sankcje. Od grudnia 2023 r. obowiązuje nowa klauzula dotycząca unijnych eksporterów. Gdy sprzedają, dostarczają, przekazują lub eksportują do państw trzecich (z wyjątkiem krajów partnerskich) określone towary, które mogą zostać zastosowane w technologiach wojskowych, muszą zakazać w umowach ich ponownego eksportu do Rosji i ponownego eksportu w celu wykorzystania w Rosji. Części motoryzacyjne w zdecydowanej większości wpisują się w kategorie objęte zakazem reeksportu, a w związku z tym ich producenci napotykają na zdecydowanie większe problemy przy eksporcie swoich wyrobów. Takie problemy wskazało czterdzieści procent ankietowanych. Wśród kierunków z największymi utrudnieniami są Wielka Brytania, Turcja i Kazachstan.

As the answers to the next question show, companies' readiness for the new packaging regulation is low. Less than a quarter of them are already ready to comply, and one in five have not started any preparations. More than half of the companies, however, are planning to undertake steps in this direction.

Has your company started preparing for meeting the requirements of the NEW PPWR regulation?	% of manufacturers
yes	23.1
no	19.2
we plan to in the near future	53.8
We haven't planned any changes yet	3.8

The answers refer only to companies affected by the regulation.

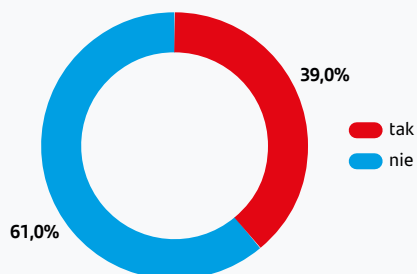
Source: MotoFocus.pl

Since Russia's full-scale invasion of Ukraine began on 24th February 2022, the EU has imposed extensive sanctions on Russia. As of December 2023, a new clause applies to EU exporters. When they sell, supply, transfer or export to third countries (except partner countries) certain goods that can be used in military technology, they must prohibit in their contracts their re-export to Russia and re-export for use in Russia. Automotive parts overwhelmingly fall into the categories covered by the re-export ban, and as a result, their manufacturers face far greater problems when exporting their products. Forty percent of respondents indicated such problems. The United Kingdom, Turkey and Kazakhstan are the most problematic destinations in this respect.



Czy sankcje wymierzone w Rosję, związane z reeksporcem, stanowią dla Państwa firmy konsekwencje/utrudnienia?

% producentów

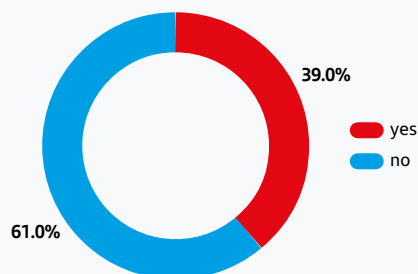


Źródło: MotoFocus.pl

Firmy doświadczające problemów w związku z sankcjami na Rosję wskazują przede wszystkim na utratę klientów, którzy wolą zmienić dostawcę niż zwiększyć swoje obciążenia formalne. Ankietowani znacznie rzadziej jako główną konsekwencję sankcji wskazywali wzrost formalności, kosztów czy problemów w transporcie. Sankcje związane z potencjalnym reeksporcem towarów do Rosji odbijają się również finansowo na kondycji niektórych przedsiębiorstw. Spośród 40 procent firm raportujących problemy w tym obszarze, cofnięte transporty stanowiły znikomy udział poniżej 5 procent dla połowy z nich. Jednakże dla co czwartej ilość cofniętych transportów przekraczała 10 procent, co stanowi bardzo duże zachwianie płynności działalności.

Do the sanctions targeting Russia related to re-exports represent consequences/impacts for your company?

% of manufacturers

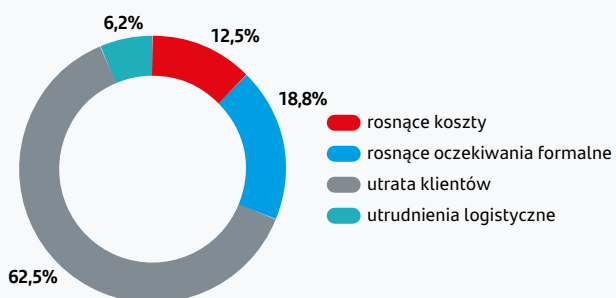


Source: MotoFocus.pl

Companies experiencing problems due to sanctions on Russia point primarily to the loss of customers, who prefer to switch suppliers rather than increase their paperwork burden. Survey respondents were much less likely to indicate increased paperwork, costs or transportation problems as the main consequence of sanctions. Sanctions related to the potential re-export of goods to Russia are financially affecting some companies. Of the 40 percent of companies reporting problems in this area, revoked shipments accounted for a negligible share of less than 5 percent for half of them. However, for one in four, the number of retracted shipments exceeded 10 percent, which represents a very large shake-up in business liquidity.

Jakie konsekwencje/utrudnienia dla firmy stanowią sankcje wymierzone w Rosję związane z reeksporcem?

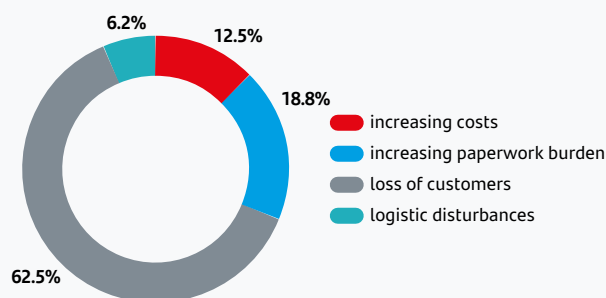
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

What are the consequences/impacts of re-export sanctions on Russia for your company?

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl



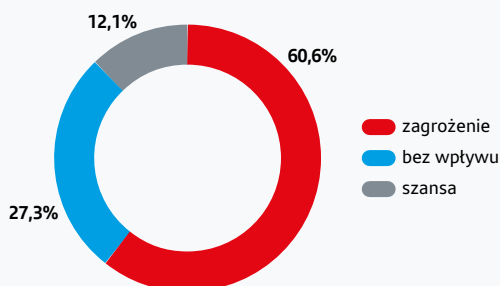
Ile procent eksportu do krajów, wcześniej wskazanych jako problematyczne, stanowią cofnięte transporty, a budzące wątpliwości urzędów (w związku z potencjalnym reeksportem towarów do Rosji)?	% producentów
do 5%	21,2
6–10%	6,1
powyżej 10%	12,1
eksportujemy towary i nie mieliśmy żadnych cofniętych transportów	51,5
nie eksportujemy towarów	9,1

Źródło: MotoFocus.pl

Jednym z najpoważniej dyskutowanych tematów w ostatnim czasie w motoryzacji jest konkurencja pomiędzy firmami europejskimi i chińskimi. Stanowi ona ogromne zagrożenie dla producentów pojazdów ze Starego Kontynentu. A jak na to patrzą producenci części? Zdecydowana większość z nich uważa ekspansję chińskich koncernów za zagrożenie, a jedynie co dziesiąta postrzega jako szansę. Zagrożenie upatrywane jest głównie w spadku zamówień na części czy to z powodu zmniejszającej się produkcji pojazdów przez koncerny europejskie, czy przez rywalizację z producentami komponentów z Państwa Środka. Obydwie powyższe odpowiedzi łącznie wskazała ponad połowa respondentów. Co piąta firma wskazała również na presję cenową i konieczność obniżania kosztów, aby sprostać konkurencji znacznie tańszych produktów z Dalekiego Wschodu.

Jaki jest przewidywany wpływ ekspansji chińskich koncernów produkujących samochody w Europie na działalność firm produkujących części motoryzacyjne?

% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

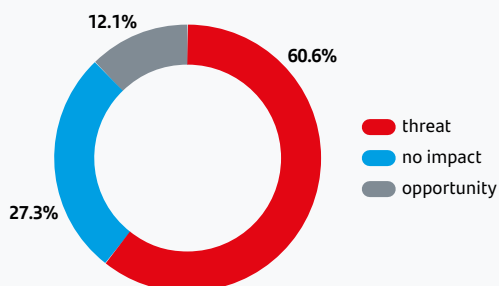
How many percent of exports to countries previously identified as problematic are shipments that have been revoked and are of concern to officials (in connection with potential re-export of goods to Russia)?	% of manufacturers
up to 5%	21.2
6–10%	6.1
over 10%	12.1
we export goods and haven't experienced any revoked transports	51.5
we don't export goods	9.1

Source: MotoFocus.pl

The competition between European and Chinese companies is one of the most fiercely discussed topics in the automotive industry recently. It poses a huge threat to vehicle manufacturers from Europe. And how do parts manufacturers perceive it? The vast majority of them see the expansion of Chinese manufacturers as a threat, while only one in ten sees it as an opportunity. The threat is mainly seen as a decline in orders for parts, whether due to declining vehicle production by European vehicle manufacturers or competition with component manufacturers from China. Both of the above responses combined were indicated by more than half of the respondents. One in five companies also pointed to price pressure and the need to cut costs to compete with much cheaper products from the Far East.

What is the expected impact of the development of Chinese vehicle manufacturers operating in Europe on spare parts manufacturers?

% of manufacturers



Source: MotoFocus.pl

Jakie są przewidywane główne zagrożenia dla Państwa działalności związane z ekspansją chińskich koncernów motoryzacyjnych w Europie?	% producentów
Produkcja chińskich pojazdów w Europie oparta na częściach i komponentach sprowadzanych z Chin	26,1
Przenoszenie przez koncerny europejskie produkcji do tańszych lokalizacji, np. do Rumunii, Turcji lub krajów północnej Afryki	13,0
Skupienie strategii koncernów europejskich na modelach wyższej klasy i markach premium, co oznacza wyraźny spadek wielkości produkcji	8,7
Spadek zamówień na części na skutek spadku udziału w rynku koncernów europejskich	28,3
Większa presja cenowa koncernów europejskich w wyniku konieczności obniżania kosztów i zachowania konkurencyjności cenowej względem chińskich pojazdów	21,7
inne	2,2

*Dotyczy ankietowanych, którzy wskazali na zagrożenia w poprzednim pytaniu.

**Ankietowani mieli możliwość wyboru dwóch odpowiedzi.

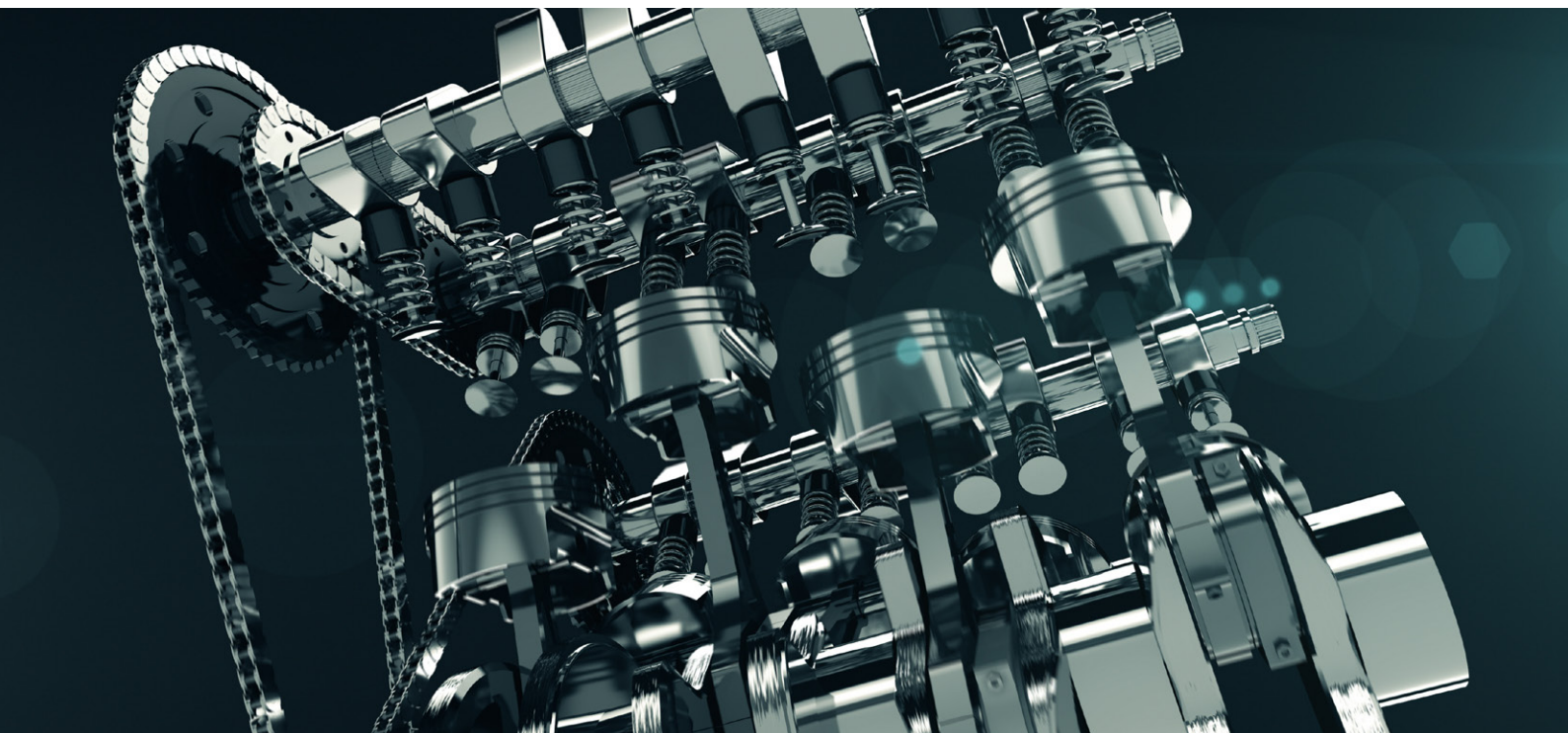
What are the main expected threats for your businesses related to the development of Chinese vehicle manufacturers in Europe?	% of manufacturers
Manufacturing of Chinese vehicles in Europe based on parts and components imported from China	26.1
Moving production by European manufacturers to cheaper destinations, e.g. Romania, Turkey or north African countries	13.0
European manufacturers strategies concentrating on premium car makes, which equals to a significant decrease in production volume	8.7
Decrease in parts orders due to the decrease in the market share by European manufacturers	28.3
Higher price pressure on European manufacturers due to the necessity of lowering costs and maintaining pricing competitiveness vs Chinese cars	21.7
Other	2.2

*Applies to respondents who indicated threats in the previous question.

**Respondents were given the opportunity to choose two answers.

Źródło: MotoFocus.pl

Source: MotoFocus.pl





Komentarz Santander Bank Polska Commentary by Santander Bank Polska

Jednym z największych obecnych zagrożeń dla europejskiego przemysłu motoryzacyjnego jest ekspansja koncernów z Chin w Europie. Ekspansja, która zaczęła się w ubiegłym roku, w bieżącym przyspieszyła. Chińscy producenci już od dawna działają na Starym Kontynencie na wielu frontach – eksportują części, inwestują w produkcję części i komponentów, w tym baterii, ale również w produkcję pojazdów, czy przejmują europejskie marki. Wydaje się, że do niedawna działania te nie wzbudzały aż tak dużych obaw. Jednak od ubiegłego roku ich strategia uległa modyfikacji. Na skutek słabości rynku wewnętrznego i restrykcji ze strony Stanów Zjednoczonych, to rynek europejski stał się ich głównym celem. W minionym roku wyraźnie zwiększyli intensywność wprowadzania swoich marek na poszczególne rynki Europy. Szybko dostosowują się do zmieniających się warunków. Nie zatrzymały ich unijne sankcje w postaci podwyższonych ceł na importowane z Chin samochody elektryczne. Na przykład światowy lider produkcji aut elektrycznych BYD zapowiedział budowę montowni samochodów na Węgrzech i w Turcji. Poza tym na rynkach Europy oferują szeroką gamę aut z napędami spalinowymi. Warto również podkreślić, że dobrze wykorzystują szanse rynkowe, wchodząc w segment bardzo małych samochodów, który został odpuszczony przez koncerny z Europy z powodu niskiej rentowności produkcji. Wg nieoficjalnych informacji nawet w Tychach ma być montowany mały model Leapmotor w ramach współpracy tego koncernu ze Stellantisem.

Czy europejski przemysł powinien się obawiać? W moim odczuciu zdecydowanie tak. W historii motoryzacji mieliśmy już dwie spektakularne i zakończone sukcesem ekspansje producentów azjatyckich – japońskich na rynek amerykański czy koreańskich na europejski. Trudno zakładać, aby tym razem Europa utrzymała status quo. Koncerny z Chin mają wiele mocnych stron w postaci kapitału, technologii, coraz lepszej jakościowo oferty, ale przede wszystkim niskich kosztów przekładających się na konkurencyjne ceny. Na pewno pomocne są również pochodzące z Europy marki, jak choćby MG. A to całkiem sporo, aby przekonać przynajmniej część konsumentów, co pokazują wysokie dynamiki sprzedaży uzyskiwane przez chińskie marki na europejskich rynkach od ubiegłego roku.

One of the biggest current threats to the European automotive industry is the expansion of Chinese companies in Europe. The expansion, which began last year, has accelerated this year. Chinese manufacturers have long been active in Europe on many fronts - exporting parts, investing in the production of parts and components, including batteries, but also in vehicle production, or acquiring European brands. It seems that until recently, these activities did not cause as much concern. Since last year, however, their strategy has modified. As a result of the weakness of the domestic market and restrictions from the United States, it is the European market that has become their main target. In the past year, they have noticeably increased the intensity of their brand launches in the various European markets. They are quickly adapting to changing conditions. They have not been stopped by EU sanctions in the form of increased tariffs on electric cars imported from China. For example, BYD, the world leader in electric car production, has announced the construction of car assembly plants in Hungary and Turkey. Besides, they offer a wide range of internal combustion-powered cars in European markets. It's also worth noting that they are making good use of market opportunities by entering the very small car segment, which has been let go by European corporations due to low production profitability. According to unofficial information, even a small Leapmotor model is to be assembled in Tychy as part of their cooperation with Stellantis.

Should European industry be afraid? In my opinion, definitely yes. In the history of the automotive industry, we have already had two spectacular and successful expansions of Asian manufacturers - Japanese to the US market or Korean to Europe. It is hard to assume that this time Europe will maintain the status quo. Companies from China have many strengths in the form of capital, technology, increasingly better quality offerings, but above all low costs translating into competitive prices. Certainly brands from Europe, such as MG, are also helpful. And that's quite a lot to convince at least some consumers, as shown by the high sales dynamics achieved by Chinese brands in European markets since last year.

Producenci z Europy są mniej konkurencyjni przede wszystkim kosztowo. Ciekawe, w jaki sposób będą starały się zachować, czy w obecnej sytuacji wręcz odbudować swoją konkurencyjność. Najbardziej oczywistym kierunkiem jest poszukiwanie możliwości obniżenia kosztów. Ale to nie jedyna możliwa strategia. Na pewno nie można wykluczyć wspólnych przedsięwzięć i aliansów producentów samochodowych z chińskimi koncernami. Możliwy jest również scenariusz skupienia się na markach premium lub wyższych modelach, gdzie chińskie auta będą mniej konkurencyjne. Niezależnie od scenariusza, każdy z nich przypuszczalnie będzie oznaczał pogorszenie pozycji rynkowej i wyników. W każdym razie przed nami ciekawy moment rynkowy. Do niedawna mieliśmy przekonanie, że to transformacja technologiczna w kierunku napędów bezemisyjnych jest przełomową zmianą w sektorze motoryzacyjnym. Śmiem twierdzić, że to producenci z Chin mogą dokonać jeszcze większych przetasowań na rynku.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

Manufacturers from Europe are less competitive primarily in terms of cost. It will be interesting to see how they will try to preserve, or even rebuild, their competitiveness in the current situation. The most obvious direction is to look for opportunities to reduce costs. But this is not the only possible strategy. Certainly, joint ventures and alliances between automakers and Chinese corporations cannot be ruled out. Also the scenario of focusing on premium brands or higher models, where Chinese cars will be less competitive is also possible. Regardless of the scenario, any of them will presumably mean a deterioration in market position and performance. In any case, an interesting market moment lies ahead. Until recently, we had the belief that it was the technological transformation to zero-emission drives that was the disruptive change in the automotive sector. I dare say that it is the Chinese manufacturers that can make an even bigger reshuffle in the market.

Radostaw Pelc
automotive sector analyst, Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Pierwsze pytanie barometru tradycyjnie służyło charakteryzacji grupy respondentów spośród firm zajmujących się dystrybucją części. Wyniki niemal odzwierciedlają proporcje parku samochodowego w obu segmentach i liczbę firm skupionych na jednym z nich.

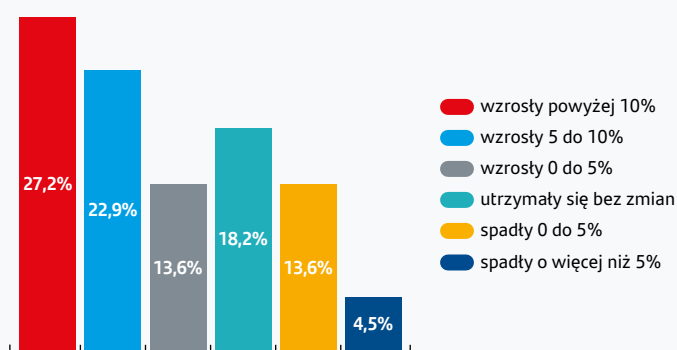
Który z segmentów stanowi główną działalność firmy?	% dystrybutorów
sprzedaż części do samochodów osobowych	77,3
sprzedaż części do pojazdów ciężarowych	22,7

Źródło: MotoFocus.pl

Podobnie jak w przypadku producentów części, dystrybutorzy w przeważającej liczbie notują wzrosty przychodów. Podobnie, nie są one już tak wysokie jak w poprzednich okresach. Sukcesywnie wzrasta liczba firm raportujących brak zmian i spadki. Liczba firm, które nie odnotowały zmiany w przychodach zwiększyła się od ostatniego badania aż o 14 punktów procentowych, spadek przychodów odczuło dwa razy więcej firm.

Jak zmieniły się przychody firmy w I półroczu 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Automotive parts distributors

The first question of the barometer was traditionally characterising the respondents dealing with spare parts distribution. The results nearly reflect the proportions of the car parc in both segments and the number of companies concentrated on each of them.

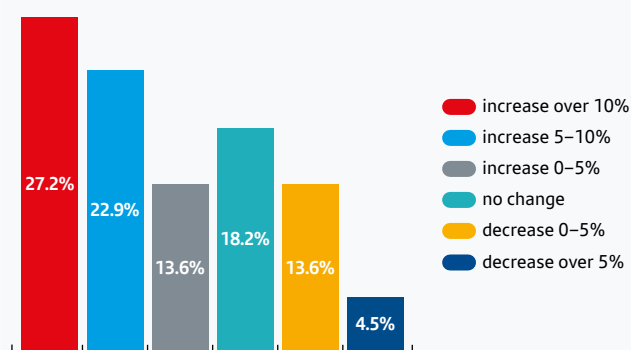
Which segment is the company's core business?	% of distributors
sale of parts for passenger cars	77.3
sale of parts for HDV	22.7

Source: MotoFocus.pl

As with parts manufacturers, distributors for the most part are reporting revenue increases. Similarly, they are no longer as high as in previous periods. There is a successive increase in the number of companies reporting no change and decreases. The number of companies indicating no change in revenue has increased by as much as 14 percentage points since the last survey, with twice as many companies experiencing revenue declines.

Change in revenue in 1H 2024 in comparison to 1H 2023:

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Polscy dystrybutorzy od zawsze świetnie radzili sobie rozwijając działalność na rynkach zagranicznych. Przewagą polskich firm w tym zakresie jest na przykład szeroki asortyment stanów magazynowych, co spowodowane jest strukturą parku samochodowego w Polsce wymuszającą na dystrybutorach tego rodzaju różnorodność. Udział eksportu i sprzedaży zagranicznej w przychodach polskich dystrybutorów nie zmienił się znacząco w porównaniu do ostatniego badania, co wskazuje na stabilizację polskich przedsiębiorców na tym polu. Odnotować można jedynie delikatne przesunięcia pomiędzy zaproponowanymi w odpowiedziach przedziałami. Aż 60 procent firm nie odnotowało zmian w poziomie eksportu. Na uwagę zasługuje fakt, że odsetek firm skupiających swoją działalność niemal jedynie na rynku krajowym jest tylko niewiele większy od tych, które ponad 30 procent przychodów czerpią z rynków zagranicznych.

Jaki był udział eksportu/sprzedaży zagranicznej w przychodach firmy w I półroczu 2024 roku?	% dystrybutorów
do 5%	40,9
5 do 10%	4,5
10 do 20%	4,5
20 do 30%	13,6
więcej niż 30%	36,5

Źródło: MotoFocus.pl

Jak zmienił się udział eksportu w sprzedaży firmy w stosunku do I półroczu 2023 roku?	% dystrybutorów
znacznie wzrósł	9,1
nieznacznie wzrósł	13,6
utrzymał się bez zmian	59,1
nieznacznie spadł	18,3
znacznie spadł	0,0

Źródło: MotoFocus.pl

Polish spare parts distributors have always thrived developing businesses abroad. Broad range of stock, related to the structure of the Polish car parc forcing distributors this kind of diversification, is an asset. Share of exports and foreign sales in Polish spare parts wholesalers' revenues has not changed significantly in comparison to last survey's results, which is an indication of stability for Polish entrepreneurs in this respect. Only subtle shifts between the ranges proposed in the responses are noted. As much as 60 percent of companies have not reported changes in exports levels. It shall be noted that the percentage of companies concentrating its operation on domestic market is only slightly higher than the number of companies which source over 30 percent of their revenue in foreign markets.

Exports/foreign sales share in company's revenue in 1H 2024:	% of distributors
up to 5%	40.9
5–10%	4.5
10–20%	4.5
20–30%	13.6
over 30%	36.5

Source: MotoFocus.pl

Change in exports share in company sales in comparison to 1H 2023:	% of distributors
significant increase	9.1
slight increase	13.6
no change	59.1
slight decrease	18.3
significant decrease	0.0

Source: MotoFocus.pl



Kolejny raz prognozy dystrybutorów dotyczące przychodów w nadchodzącym półroczu są optymistyczne. Mimo mniejszej dynamiki wzrostu, odsetek dystrybutorów planujących wzrost jest niezwykle wysoki. Jedynie co dziesiąta firma nie prognozuje wzrostu przychodów w kolejnym półroczu.

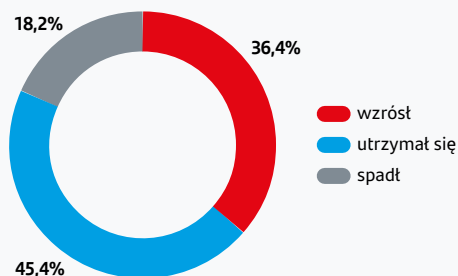
Jaka jest prognozowana zmiana przychodów firmy w II półroczu 2024 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2023 r.:	% dystrybutorów
wzrost powyżej 10%	36,4
wzrost od 5 do 10%	22,7
wzrost od 0 do 5%	18,2
bez zmian	9,1
spadek	13,6

Źródło: MotoFocus.pl

Jeżeli chodzi o dostępność części w magazynach dystrybutorów, to po raz kolejny widzimy mocną stabilizację sytuacji. Blisko połowa ankietowanych firm utrzymuje ten sam poziom, a ponad jedna trzecia zwiększa dostępność. Z punktu widzenia warsztatu lub konsumenta jest to wiadomość pozytywna, gdyż nie powinny zdarzać się problemy z długimi terminami dostaw lub całkowitym brakiem asortymentu. Należy jednak mieć na uwadze, że większa dostępność części wiąże się z wyższymi kosztami poniesionymi przez dystrybutora, który chcąc zapewnić warsztatom jak najlepsze warunki działalności i wybór części musi zainwestować w zwiększenie stanów magazynowych i ich utrzymanie.

Jak zmienił się poziom dostępności części w magazynach w I półroczu 2024 vs II półroczu 2023?

% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Jak zostało wspomniane wcześniej, nowe rozporządzenie PPWR nie ominie także branży motoryzacyjnej, a więc i dystrybutorów. Tym bardziej, że wielu dystrybutorów stale wprowadza do sprzedaży kolejne produkty pod prywatnymi

Again, forecasts for revenues expected by distributors in the second half of the year are optimistic. Despite lower growth dynamics, the number of distributors envisaging growth is increasingly high. Only one in ten company does not foresee increase in revenues in the next six months.

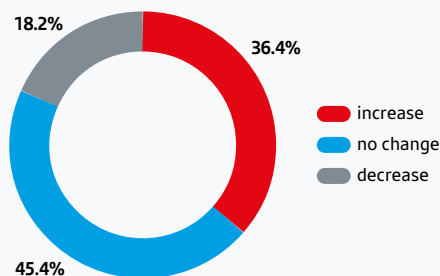
Forecasted change in company's revenue in 2H 2024 in comparison to 2H 2023:	% of distributors
increase over 10%	36.4
increase 5–10%	22.7
increase 0–5%	18.2
no change	9.1
decrease	13.6

Source: MotoFocus.pl

When speaking of availability of parts in wholesalers' warehouses, again we see relative stability. Nearly half of the respondents maintain the same level and one third increases parts availability. It is a positive sign for repairers and consumers, as owing to this long delivery times or lack of assortment shall not occur. However, increased availability of parts entails higher costs incurred by the distributor, who wanting to provide repair garages better operating conditions and wider choice of parts, needs to invest in increasing the number of parts in stock and their maintenance.

Changes in the level of parts in stock in 1H 2024 compared to 2H 2023:

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

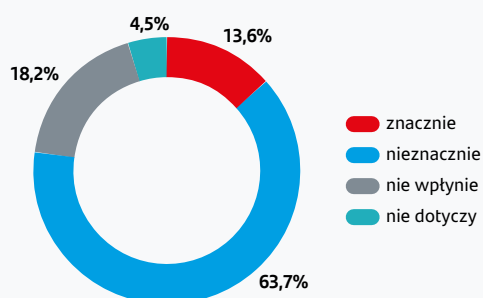
As mentioned hereinabove, new PPWR regulation will also affect the automotive sector, including parts distributors. All the more so as a lot of distributors introduce new products on the market under their private brands. We've been observing

markami. Jest to trend, którego rozwój obserwujemy już od jakiegoś czasu. Jest to temat dla niektórych dyskusyjny – są tacy, którzy twierdzą, iż marże na tych produktach są wyższe. Nie należy jednak zapominać o tym, że koszty dystrybutora w tym wypadku również gwałtownie rosną. Jeśli chodzi o wspomniane rozporządzenie, odpowiedzi tylko nieznacznie różnią się od tych udzielonych przez producentów części. Ponad trzy czwarte ankietowanych firm uważa, że nowe przepisy wpłyną na ich działalność. Wynikać to może z faktu, że firmy te skupione są w większym stopniu na logistyce, gdzie gospodarowanie opakowaniami ma zdecydowanie większe znaczenie. Jednocześnie dystrybutorzy deklarują mniejsze przygotowanie do nowych przepisów niż producenci części. Ponad 70 procent z nich nie rozpoczęło jeszcze przygotowań lub dopiero planuje takie działania w najbliższej przyszłości.

the development of this trend for some time already. It is also a debatable topic for those who state that margins on these products are higher. It shall be remembered, however, that wholesaler's costs in this particular case are also rapidly increasing. With regards to the aforementioned regulation, answers only slightly differ from the opinions of parts manufacturers. Over three fourth of poll participants deem that new provisions will affect their businesses. It may be due to the fact that these companies are more concentrated on logistics, where packaging management is more significant. At the same time distributors declare lower level of preparation towards new legislation than parts manufacturers. Over 70 percent of them has not started preparing or are just planning such activities in the near future.

W jakim stopniu NOWE rozporządzenie opakowaniowe PPWR* (które zacznie obowiązywać pod koniec 2025 r.) wpłynie na działalność Państwa firmy?

% dystrybutorów

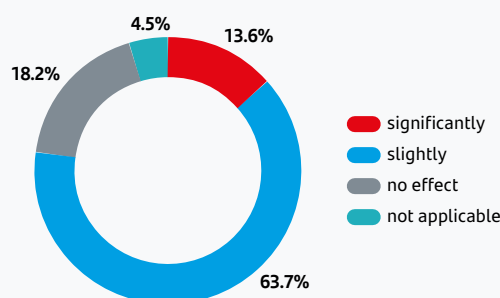


*Rozkład odnosi się wyłącznie do firm, których dotyczy rozporządzenie.

Źródło: MotoFocus.pl

To what extent the NEW PPWR regulation (which will take effect by the end of 2025) will affect your company's operation?

% of distributors

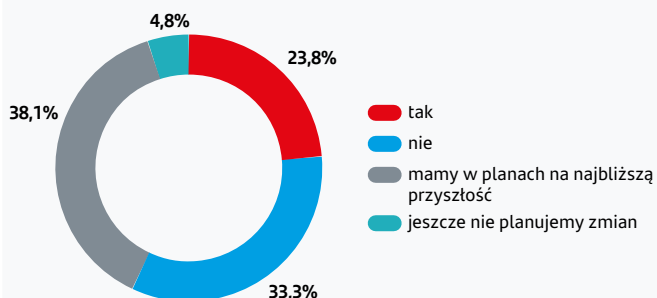


*The answers refer only to companies affected by the regulation.

Source: MotoFocus.pl

Czy poczynili już Państwo przygotowania w kierunku spełnienia wymogów jakie narzuca NOWE rozporządzenie PPWR?

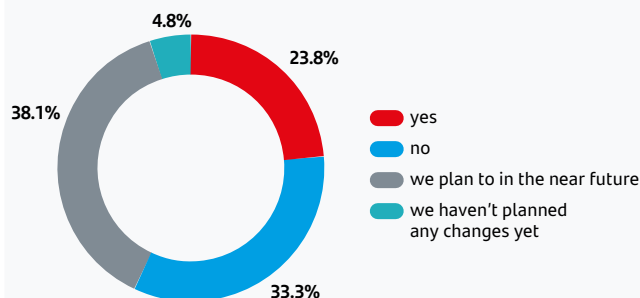
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Has your company started preparing for meeting the requirements of the NEW PPWR regulation?

% of distributors



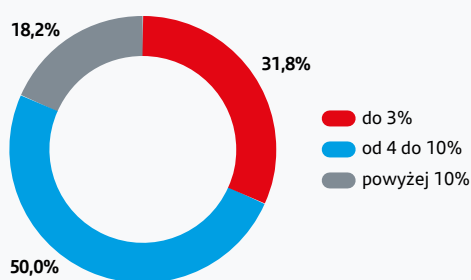
Source: MotoFocus.pl

Jednym z bardziej kosztownych procesów w firmach dystrybucyjnych jest obsługa zwrotów. Połowa respondentów wskazała, że dotyczą one od 4 do 10 procent całej sprzedaży, a co piąta firma odnotowuje powyżej 10 procent zwrotów. Każdy zwrot to dodatkowy koszt – m.in. transportu, obsługi administracyjnej czy ponownego przygotowania produktu do sprzedaży. Połowa z firm szacuje koszt zwrotu pojedynczej części na kilkanaście złotych, a prawie jedna trzecia na ponad 20 zł. Być może jednostkowo te kwoty nie wyglądają na wysokie, ale rozważając je w kontekście całości rynku, stanowią ogromną kwotę. Przyjmując, że obecnie miesięcznie średnio sprzedawanych jest około 18 mln sztuk części, to koszt obsługi zwrotów może być szacowany nawet na kilkanaście milionów złotych miesięcznie dla całej branży.

One of the more costly processes in distribution companies is handling returns. Half of the respondents indicated that they affect between 4 and 10 percent of all sales, and one in five companies records more than 10 percent of returns. Each return represents an additional cost – such as transportation, administrative handling or re-preparing the product for sale. Half of the companies estimate the cost of returning a single part at a dozen zlotys, and almost a third at more than 20 zlotys. Perhaps individually these amounts do not look high, but when considered in the context of the overall market, they represent a huge amount. Assuming that currently an average of about 18 million parts are sold per month, the cost of handling returns can be estimated at up to several million zlotys per month for the entire industry.

Jaki procent części kupowanych przez warsztaty jest zwracanych w wyniku pomyłki, złego doboru, rezygnacji klienta itp.? (nie uwzględniamy w tym pytaniu reklamacji)

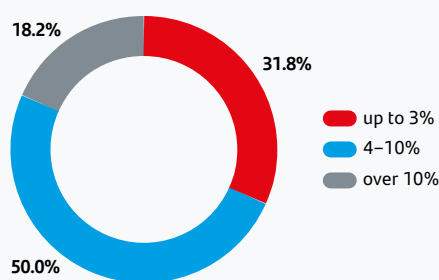
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

What percentage of parts purchased by workshops are returned as a result of mistake, poor selection, customer cancellation, etc.? (complaints not included in this question)

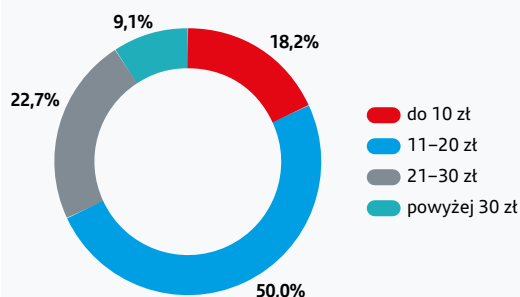
% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Ile wynosi jednostkowo średni koszt zwrotu pojedynczej części?

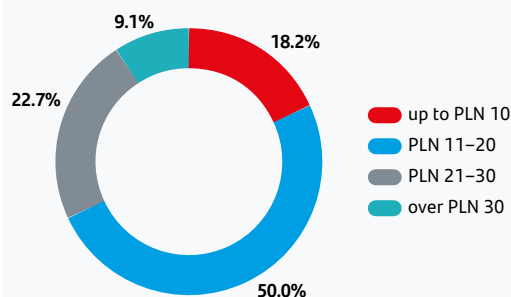
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

What is the average cost of returning a single part?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

W tym zakresie warto podkreślić kwestię dostępu do danych pojazdu czy numerów VIN. Warsztat posiadający odpowiednie dane byłby w wielu przypadkach lepiej w stanie ocenić i dobrać część do danego modelu i wersji pojazdu nie narażając dystrybutorów na koszty, a klientów na dłuższy czas naprawy.

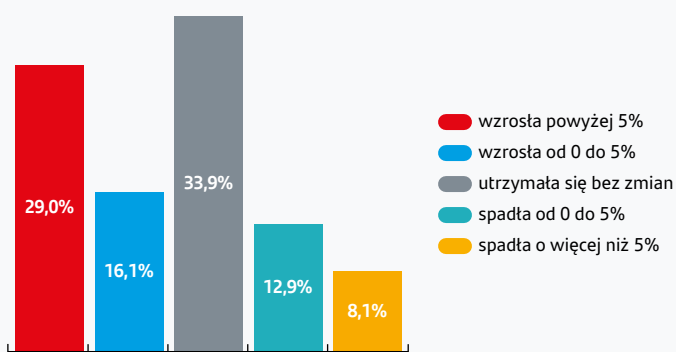
In this regard, it is worth highlighting the issue of access to vehicle data or VIN numbers. A workshop with the appropriate data would, in many cases, be better able to evaluate and select a part for a given model and version of the vehicle without exposing distributors to costs and customers to longer repair times.

Warsztaty motoryzacyjne

Pierwsze pytania skierowane do warsztatów dotyczyły zmiany liczby klientów. Ankietowani wskazywali różnicę w pierwszym półroczu 2024 r. w stosunku do I i II półrocza 2023 r. W obydwu wypadkach można zaobserwować przewagę wskazań na wzrost liczby klientów w warsztatach – stało się tak w przypadku ponad 40 procent respondentów. Brak zmian odnotowała jedna trzecia ankietowanych, a spadek co piąty z nich.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w I półroczu 2024 r. w porównaniu do II półrocza 2023 r.?

% warsztatów



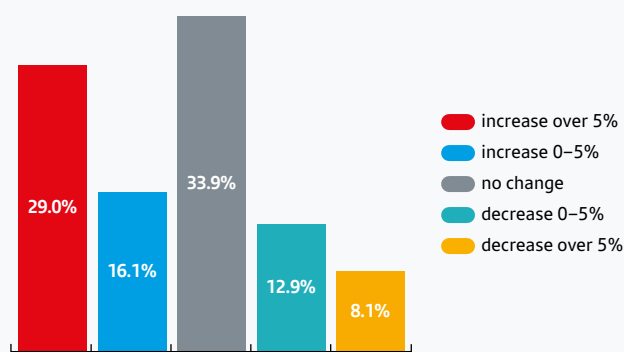
Źródło: MotoFocus.pl

Workshops

The first questions addressed to the workshops concerned the change in the number of customers. Respondents indicated the difference in the first half of 2024 compared to the first and second half of 2023. In both cases, one can observe a preponderance of indications of an increase in the number of customers in workshops - this happened for more than 40 percent of respondents. No change was noted by a third of respondents, and a decrease by one in five.

Change in the number of workshop customers in 1H 2024 compared to 2H 2023:

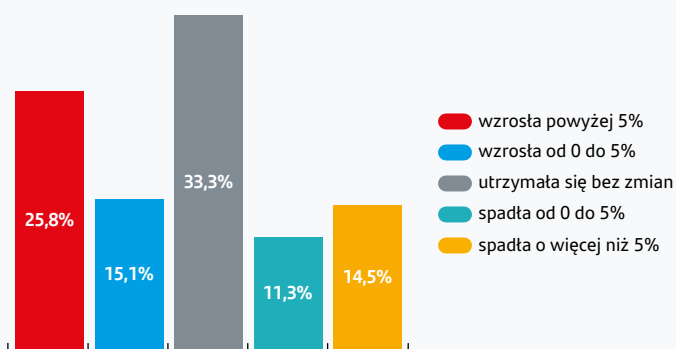
% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w I półroczu 2024 r. w porównaniu do I półrocza 2023 r.?

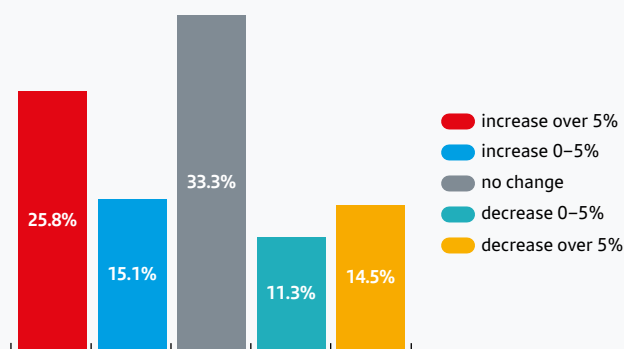
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Change in the number of workshop customers in 1H 2024 compared to 1H 2023:

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Wzrost liczby klientów wprost przełożył się również na wzrost przychodów. Odpowiedzi ankietowanych są niemal tożsame. Prawie połowa warsztatów zwiększyła przychody, przy spadkach dla jednej trzeciej ankietowanych firm. Prognozy co do kolejnych wzrostów przychodów są optymistyczne. Więcej firm spodziewa się wzrostów niż spadków. Planowane wzrosty

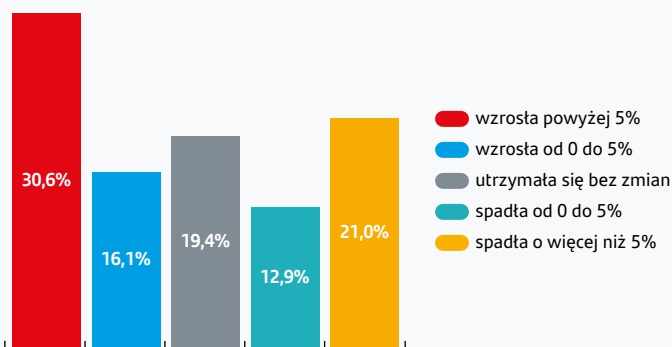
The increase in the number of customers has also directly translated into an increase in revenue. The responses of those surveyed are almost identical. Nearly half of the workshops increased revenues, with decreases for a third of the surveyed companies. Forecasts for further revenue increases are optimistic. More companies expect increases than decreases.

mogą wynikać przede wszystkim z podnoszenia cen usług niż z większego zainteresowania konsumentów naprawami pojazdów, co obecnie wskazują różne badania rynkowe.

Planned increases may be due primarily to rising prices for services rather than greater consumer interest in vehicle repairs, as various market surveys now indicate.

Jak zmieniły się przychody warsztatu w I półroczu 2024 r. w porównaniu do I półroczu 2023 r.?

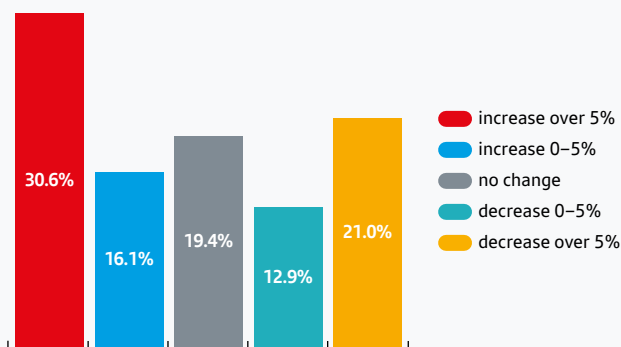
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Workshop's revenues in 1H 2024 compared to 1H 2023:

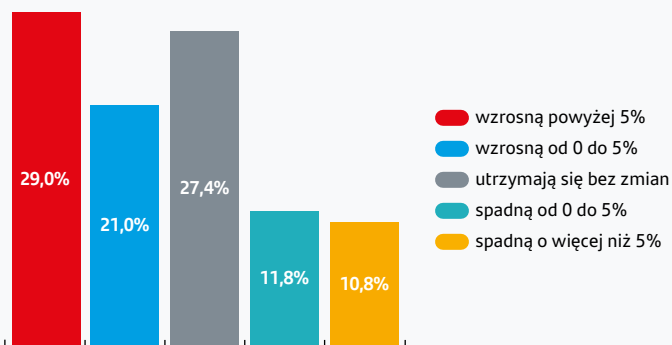
% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Jakiej zmiany wielkości przychodów warsztatu spodziewasz się w II półroczu 2024 r. w porównaniu do II półroczu 2023 r.?

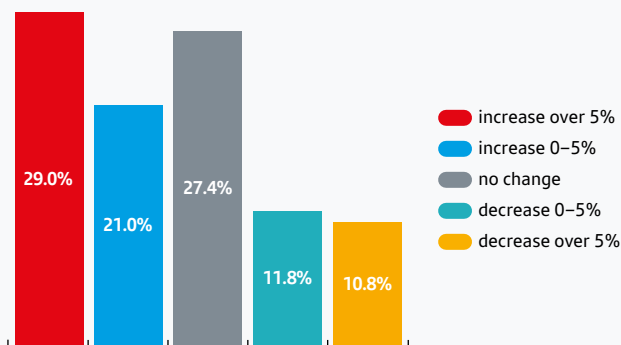
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Expected change in workshop's revenues in 2H 2024 compared to 2H 2023:

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Motoryzacja jest w trakcie dynamicznie postępującej transformacji cyfrowej. Coraz większa liczba części i komponentów wyposażona jest w zaawansowaną elektronikę i czujniki. Zwiększa to poziom skomplikowania pojazdów. W związku z tym naprawy częściej wymagają już nie tylko wiedzy mechanicznej, ale również związanej z programowaniem. To samo tyczy się narzędzi – nowsze pojazdy wymagają stosowania coraz bardziej zaawansowanych części i urządzeń potrzebnych do ich instalacji. Często zdarza się również, że producenci pojazdów zabezpieczają układy pojazdu przed nieautoryzowanym montażem części zamiennych. W takim wypadku warsztat musi posiadać odpowiednie narzędzie diagnostyczne, zwykle dedykowane dla konkretnej

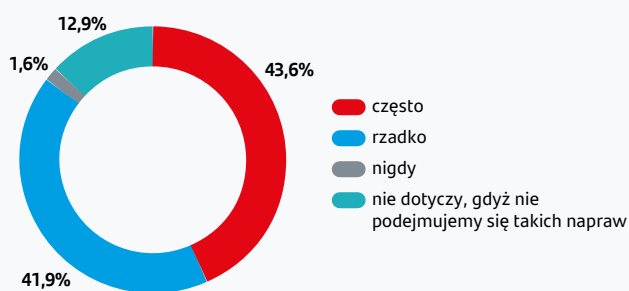
Automotive is in the midst of a rapidly advancing digital transformation. An increasing number of parts and components are equipped with advanced electronics and sensors. This is increasing the level of complexity of vehicles. As a result, repairs more often require not only mechanical knowledge anymore, but also programming-related knowledge. The same goes for tools - newer vehicles require more and more advanced parts and equipment to install them. It is also common for vehicle manufacturers to protect vehicle systems from unauthorized installation of replacement parts. In such a case, the workshop must have the appropriate diagnostic tool, usually dedicated to a specific car brand and often requiring a direct, remote connection to the vehicle manufacturers' servers in order

marki samochodu i nierzadko wymagające bezpośredniego, zdalnego połączenia z serwerami producentów pojazdów, aby móc zamontować część zamienną. Jak widać w odpowiedziach respondentów taki problem napotyka zdecydowana większość warsztatów. Rozwiązania te mają mieć na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa pojazdu, ale bardzo często są powodem wysokiego kosztu jego naprawy właśnie ze względu na poziom skomplikowania i kosztowne procedury.

to install the spare part. As can be seen in the respondents' answers, such a problem is encountered by the vast majority of workshops. These solutions are intended to guarantee the safety of the vehicle, but are very often the reason for the high cost of repairing it precisely because of the level of complexity and costly procedures.

Jak często spotykają się Państwo z problemami w przeprowadzeniu napraw w związku z kodowaniem części?

% warsztatów

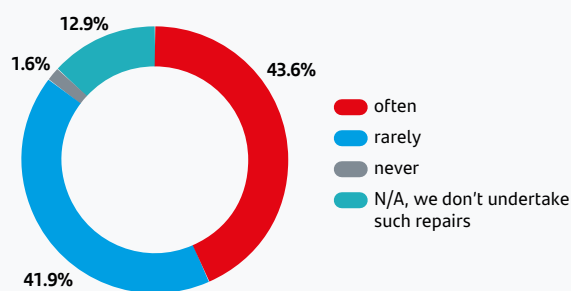


Źródło: MotoFocus.pl

W związku ze wspomnianym wcześniej dynamicznym rozwojem technologii cyfrowych, coraz większe znaczenie przy naprawach pojazdów ma dostęp do danych pokładowych. Od wielu lat w tym celu wykorzystuje się złącze OBD. Wraz z rozwojem cyberbezpieczeństwa pojazdów niezależne warsztaty coraz częściej napotyka bariery w swobodnym dostępie do danych pojazdu przez wspomniane złącze. Jednym z takich utrudnień jest konieczność każdorazowej autoryzacji w systemie producenta pojazdu, co wiąże się z koniecznością opłacania subskrypcji. Jak łatwo się domyśleć warsztaty, które nie skupiają się jedynie na wybranych markach pojazdów, ponoszą znaczne koszty dostępu do danych wymaganych nawet do podstawowych napraw. Tylko jeden na dziesięć warsztatów nie ponosi dodatkowych kosztów związanych z dostępem do złącza OBD. Dla zdecydowanej większości warsztatów koszty te sięgają nawet 1000 zł miesięcznie. A według 30 procent warsztatów ponoszących dodatkowe opłaty są one jeszcze wyższe, w tym przekraczając nawet 2000 zł na miesiąc.

How often do you encounter problems in vehicle repair in relation to parts coding?

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Due to the aforementioned rapid development of digital technologies, access to on-board data is becoming increasingly important in vehicle repairs. For many years, the OBD connector has been used for this purpose. With the development of cybersecurity concept, independent workshops are increasingly facing barriers to free access to vehicle data via the aforementioned connector. One such impediment is the need for authorization in the vehicle manufacturer's system each time, which entails a paid subscription. As one can easily guess, workshops that do not focus only on selected vehicle brands incur significant costs to access the data required for even basic repairs. Only one in ten workshops does not incur additional costs for access to the OBD connector. For the vast majority of workshops, these costs amount to as much as PLN 1,000 per month. And according to 30 percent of workshops incurring additional fees, they are even higher, including exceeding even PLN 2,000 per month.



Jak często w Państwa warsztacie diagnostyka pojazdu z wykorzystaniem złącza OBD wiąże się z koniecznością dodatkowych opłat?	% warsztatów
często	46,8
rzadko	43,5
nigdy	9,7

Źródło: MotoFocus.pl

Jakiego rzędu średnio kwoty miesięcznie wydają Państwo w swoim warsztacie na płatne subskrypcje lub dostęp do baz danych niezbędnych do napraw pojazdów?	% warsztatów
do 500 zł	48,3
500 do 1000 zł	22,6
1000 do 1500 zł	14,5
1500 zł do 2000 zł	6,5
powyżej 2000 zł	8,1

Źródło: MotoFocus.pl

Spytaliśmy również warsztaty o gotowość do działania w ramach SERMI. Przygotowane na poziomie Unii Europejskiej przepisy mają na celu uregulowanie dostępu do informacji związanych z naprawą i konserwacją pojazdów. To właśnie SERMI ma zapewnić niezależnym warształom pełen dostęp do tych samych informacji związanych z serwisem i naprawami pojazdu, które mają serwisy autoryzowane. Warunkiem jest oczywiście spełnienie przez niezależne warsztaty określonych standardów bezpieczeństwa. Pierwotne założenia zakładały, że uwierzytelnienie SERMI będzie obowiązkowe w Polsce już od 1 czerwca 2024 roku. Obecnie SERMI jeszcze nie ma i nie podano dokładnej daty wdrożenia w Polsce. Natomiast jest duże prawdopodobieństwo, że będzie to 4 kwartał 2024 roku. Dla warsztatów taka sytuacja oznacza konieczność wyrobienia certyfikatów przed oficjalnie wyznaczoną datą obowiązywania SERMI.

Niestety okazuje się, że blisko połowa z ankietowanych nie ma wiedzy o samym SERMI oraz o czekającym ich obowiązku. Jeśli chodzi o gotowość do działania w ramach schematu, jedynie co dziesiąty warsztat zaznajomiony z tematem deklaruje gotowość lub podjęcie przygotowań do ubiegania się o rzeczony certyfikat. Nie napawa optymizmem fakt, że 80 procent ankietowanych nie podjęło żadnych działań w tym kierunku, gdyż oznacza to, że w krytycznym momencie nie będą oni zdolni do przeprowadzania napraw wymagających dostępu do danych związanych z bezpieczeństwem pojazdu.

How often vehicle diagnostics with OBD use entails additional fees for your workshop?	% of workshops
often	46.8
rarely	43.5
never	9.7

Source: MotoFocus.pl

How much on average do you spend monthly for paid subscriptions or access to databases necessary for vehicle repairs?	% of workshops
up to PLN 500	48.3
PLN 500–1000	22.6
PLN 1000–1500	14.5
PLN 1500–2000	6.5
over PLN 2000	8.1

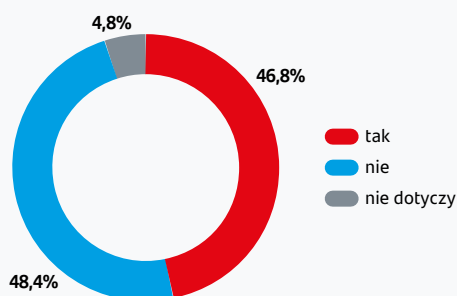
Source: MotoFocus.pl

We also asked workshops about their readiness for SERMI. The legislation, prepared at the European Union level, aims to regulate access to security-related information on vehicle repair and maintenance. It is SERMI that is supposed to provide independent workshops with full access to the same repair and maintenance information that authorized repairers have. The condition, of course, is that independent garages meet certain security standards. The original assumptions were that SERMI authentication would be mandatory in Poland as early as 1st June 2024. Currently, SERMI is not yet in place and no exact date for implementation in Poland has been given. On the other hand, there is a high probability that it will be Q4 2024. For workshops, such a situation means that certificates will have to be made before the officially designated SERMI effective date.

Unfortunately, it turns out that nearly half of those surveyed have no knowledge of SERMI itself and the obligation awaiting them. As for readiness to act within the framework of the scheme, only one in ten workshops familiar with the subject declare readiness or make preparations to apply for the said certificate. The fact that 80% of those surveyed have not taken any steps in this direction is not optimistic, as it means that at a critical moment they will not be able to carry out repairs requiring access to security-related vehicle data.

Czy wiesz co to jest SERMI?

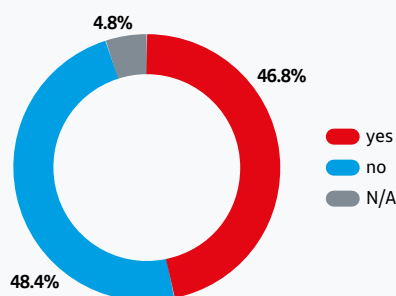
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Do you know what SERMI is?

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Jak oceniasz przygotowanie swojego warsztatu na wprowadzenie systemu SERMI w Polsce?	% warsztatów
jesteśmy gotowi na wprowadzenie systemu	7,1
rozpoczęliśmy przygotowania	3,2
obecnie planujemy przygotowania	9,1
nie podjęliśmy żadnych działań	33,9
nie słyszałem o SERMI	46,8

Źródło: MotoFocus.pl

W ostatnich pytaniach barometru ankietowani określali ceny netto roboczogodziny za poszczególne rodzaje napraw. Bez zaskoczeń okazało się, że najdroższe i najbardziej skomplikowane to te związane z elektryką i elektroniką. Dwie trzecie ankietowanych wskazało, że ich cena mieści się w przedziale 150-250 zł netto. Co dziesiąty warsztat rezygnuje w ogóle z wykonywania takich napraw. Stawki za naprawy mechaniczne i powypadkowe są do siebie mocno zbliżone. Większość z nich mieści się w przedziale poniżej 200 zł netto za godzinę.

Jaka jest cena (netto) roboczogodziny za naprawy MECHANICZNE w Państwa warsztacie?	% warsztatów
poniżej 150 zł	40,2
od 150 zł do 200 zł	38,8
powyżej 200 zł	20,6
nie wykonujemy powyższych napraw	0,4

Źródło: MotoFocus.pl

How do you assess the level of your workshop's preparation to the introduction of SERMI in Poland?	% of workshops
we are ready	7.1
we have started preparing	3.2
we plan preparatory activities	9.1
we haven't undertaken any steps yet	33.9
I haven't heard of SERMI	46.8

Source: MotoFocus.pl

In the last questions of the barometer, respondents determined the net manhour prices for different types of repairs. Unsurprisingly, it turned out that the most expensive and complicated were those related to electrical systems and electronics. Two thirds of the respondents indicated that their price was in the range of PLN 150-250 net. One in ten garages refrains from performing such repairs at all. The rates for mechanical and post-accident repairs are very close to each other. Most are in the range of less than PLN 200 net per hour.

What is the net manhour price for MECHANICAL repairs in your workshop?	% of workshops
below PLN 150	40.2
PLN 150-200	38.8
over PLN 200	20.6
we don't perform such repairs	0.4

Source: MotoFocus.pl

Jaka jest cena (netto) roboczogodziny za naprawy związane z ELEKTRYKĄ/ ELEKTRONIKĄ w Państwa warsztacie?	% warsztatów
poniżej 150 zł	10,7
od 150 zł do 200 zł	37,4
od 201 zł do 250 zł	26,1
powyżej 250 zł	13,1
nie wykonujemy powyższych napraw	12,7

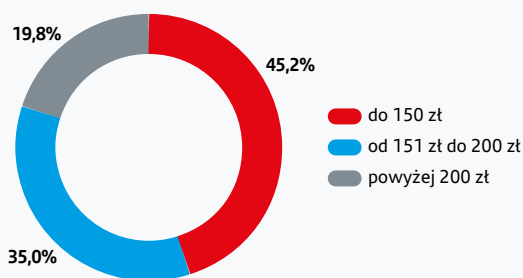
Źródło: MotoFocus.pl

What is the net manhour price for repairs of ELECTRICAL SYSTEMS/ ELECTRONICS in your workshop?	% of workshops
below PLN 150	10.7
PLN 150–200	37.4
PLN 201–250	26.1
over PLN 250	13.1
we don't perform such repairs	12.7

Source: MotoFocus.pl

Jaka jest cena (netto) roboczogodziny za naprawy POWYPADKOWE w Państwa warsztacie?

% warsztatów

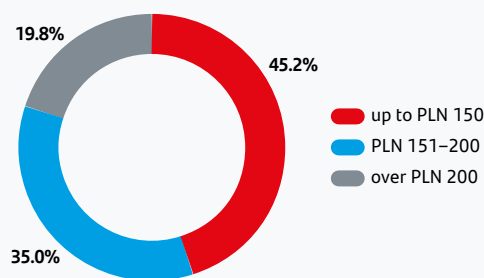


*Dotyczy wyłącznie warsztatów, które oferują wskazaną usługę.

Źródło: MotoFocus.pl

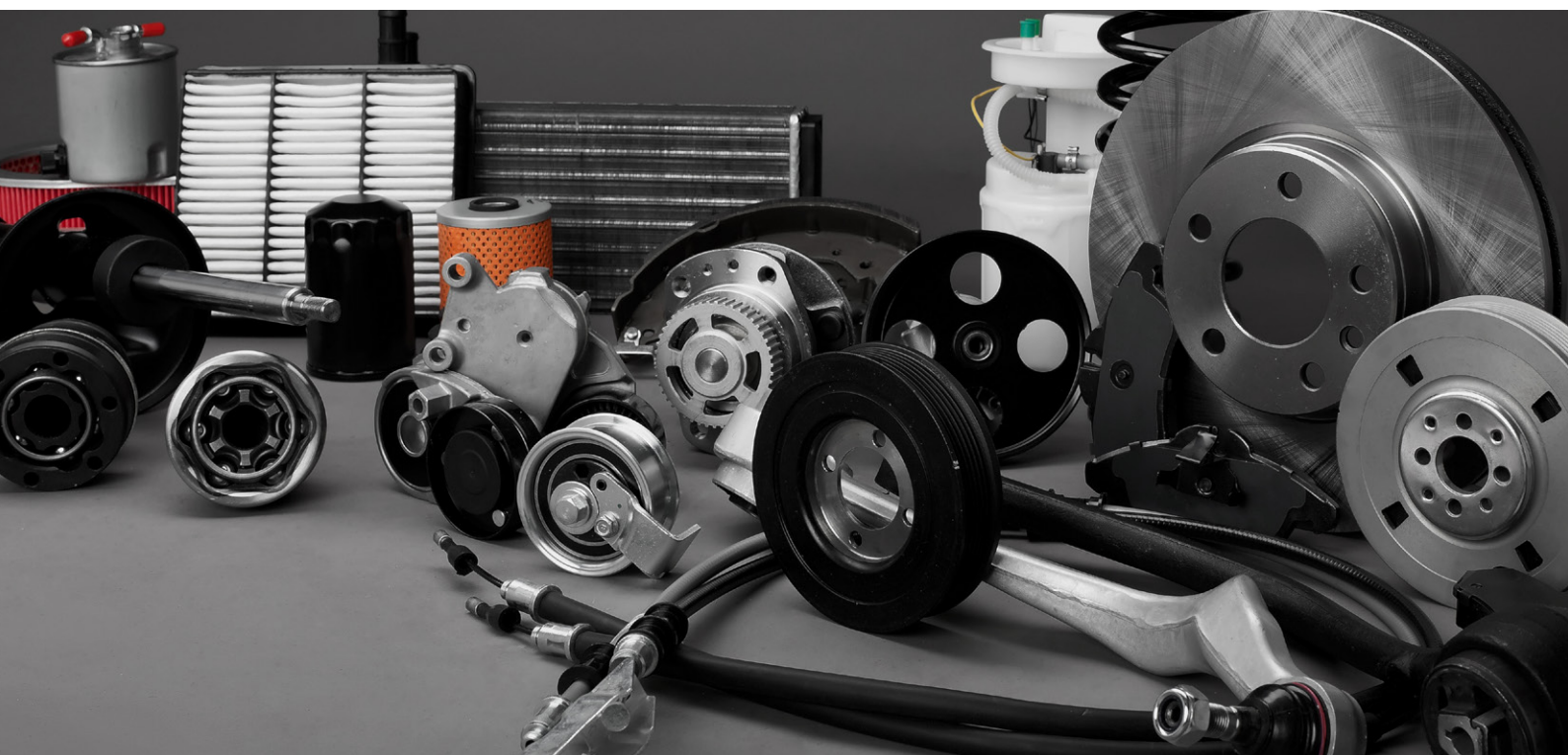
What is the net manhour price for POST-ACCIDENT repairs in your workshop?

% of workshops



*Applies only to workshops performing such repairs.

Source: MotoFocus.pl



Komentarz MotoFocus.pl Commentary by MotoFocus.pl

W ostatnim półroczu widzimy tylko nieco większy ruch w warsztatach. Zwiększa się liczba klientów, a co za tym idzie również przychody warsztatów, choć głównie wynikają one ze wzrostu stawek za roboczogodzinę. Niestety nadal rosną również koszty, które mogą zniwelować przychód wypracowany dzięki wzrostowi liczby klientów. W przyszłości należy się liczyć z tym, że warsztaty mogą podnosić ceny napraw w celu zachowania rentowności.

Wśród rosnących kosztów znajdują się na pewno te związane z diagnostyką i dostępem do danych pojazdów. Obecnie jeździmy nowoczesnymi, mocno skomputeryzowanymi pojazdami, do których naprawy potrzeba specjalistycznej wiedzy i narzędzi, a tym samym wraz ze wzrostem poziomu digitalizacji pojazdów, wzrasta też i koszt ich naprawy. Coraz częściej oprócz kosztu roboczogodziny i części należy również doliczyć koszt diagnostyki i możliwości dostępu do danych pojazdu.

Wysokie koszty pracy powodowane są nie tylko ogólnym wzrostem płac w gospodarce, ale również niedoborem mechaników. W związku z tym konieczna jest silna promocja tego zawodu wśród młodzieży, aby zapewnić stały dopływ kadr do pracy w warsztatach.

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus

In the last six months, we see only slightly more activity in workshops. The number of customers is increasing, and so is the revenue of the workshops, although this is mainly due to an increase in manhour rates. Unfortunately, costs also continue to rise, which can offset the revenue generated by the increase in the number of customers. In the future we shall expect that garages may raise repair prices in order to maintain profitability.

Among the rising costs there are certainly those related to diagnostics and access to vehicle data. We are now driving modern, heavily computerised vehicles that require specialised knowledge and tools to repair, and thus as the level of digitization of vehicles increases, so does the cost of repair. Increasingly, in addition to the cost of manhour and parts, one must also add the cost of diagnostics and the ability to access vehicle data.

High labour costs are caused not only by the general increase in wages in the economy, but also by the shortage of mechanics. Therefore, it is necessary to strongly promote this profession among young people to ensure a steady supply of workshop employees.

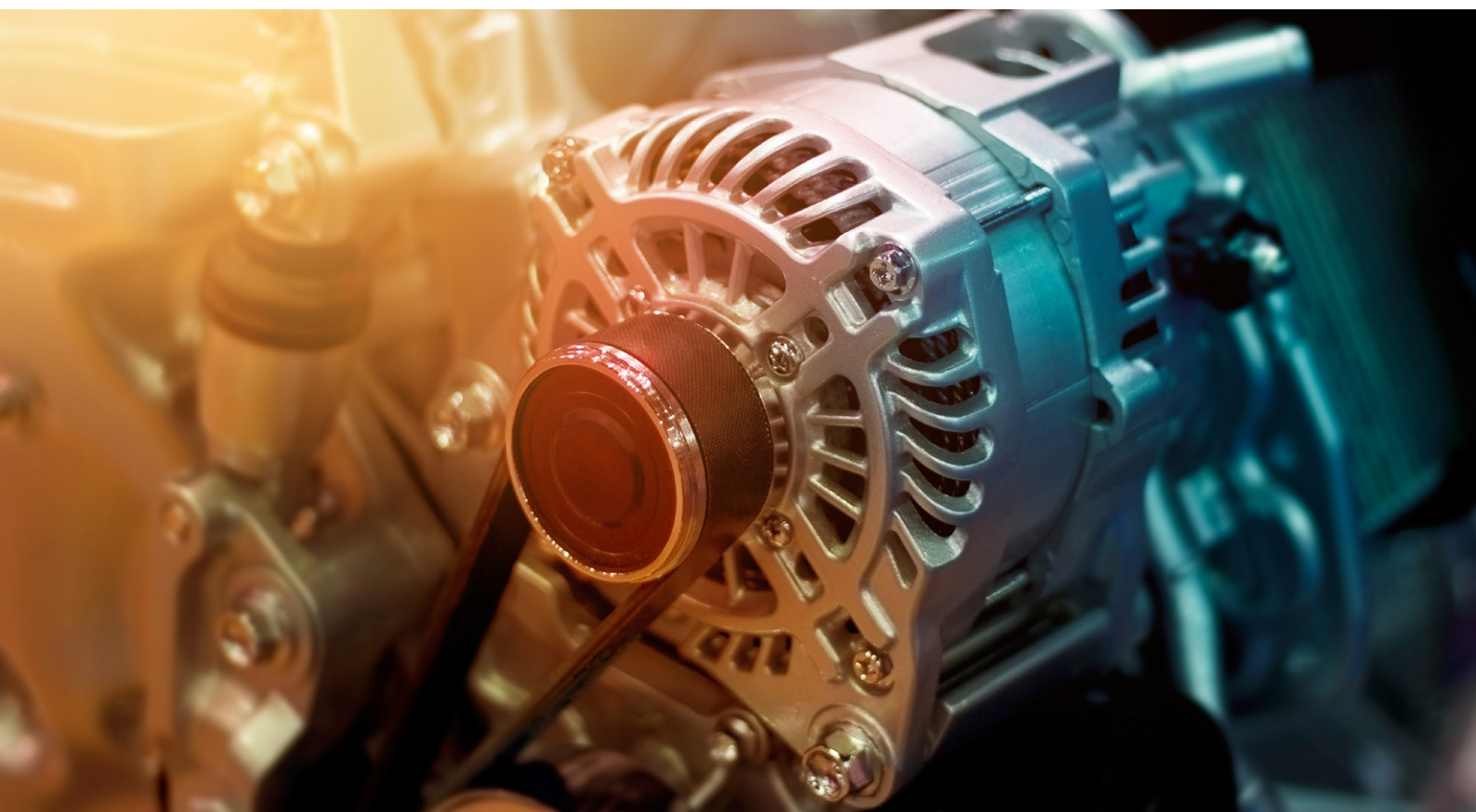
Alfred Franke
President of MotoFocus.pl Group

Podsumowanie

Polscy przedsiębiorcy z branży motoryzacyjnej nadal pozytywnie oceniają kondycję sektora. Wciąż przeważają wzrosty, a także optymistyczne spojrzenia w przyszłość. Jednakże po raz kolejny dynamika wzrostu spada, a udział raportowanych spadków wzrasta. Niestety zadyszka ta przychodzi w kolejnym trudnym dla europejskiej motoryzacji momencie. Ekspansja chińskich producentów na Stary Kontynent staje się coraz bardziej intensywna. Wiele europejskich koncernów podjęło już decyzje o optymalizacji kosztów i przeniesieniu produkcji w rejony, gdzie siła robocza jest po prostu tańsza. Od niedawna zaczęły obowiązywać cła na niektóre chińskie pojazdy elektryczne, w odpowiedzi chińscy producenci aut zapowiadają m.in. budowę montowni w Europie. Europa zastanawia się wciąż nad kształtem swojej polityki industrialnej, aby móc konkurować z Dalekim Wschodem. Wszystkie te działania jak na razie nie wydają się wystarczające, aby sprostać presji cenowej chińskich producentów. Aftermarket na ten moment nie wydaje się odczuwać wspomnianych perturbacji, ale najwięksi gracze już teraz muszą przygotowywać i wprowadzać w życie strategie, pomagające zaadaptować się do nowej sytuacji rynkowej. „Obyś żył w ciekawych czasach” – to chińskie przysłowie-przekleństwo towarzyszy branży motoryzacyjnej już od kilku lat i nic nie wskazuje, żeby straciło na znaczeniu.

Summary

Polish automotive entrepreneurs remain positive about the sector's condition. Increases continue to prevail, as well as optimistic outlooks for the future. However, once again the growth rate is slowing down, and the share of reported declines is increasing. Unfortunately, this comes at another difficult time for European automotive. The expansion of Chinese manufacturers to Europe is becoming more intense. Many European companies have already made decisions to optimise costs and move production to regions where labour is simply cheaper. Tariffs on some Chinese electric vehicles have recently taken effect, and in response, Chinese automakers are announcing, among other things, the construction of assembly plants in Europe. Europe is still rethinking its industrial policy to compete with the Far East. All of these measures so far do not seem sufficient to cope with the price pressure from Chinese manufacturers. The aftermarket does not seem to be affected by the aforementioned perturbations for the moment, but the major players are already having to prepare and implement strategies to help adapt to the new market situation. „May you live in interesting times” – this Chinese proverb-curse has been attributed to the automotive industry for several years now, and there is no indication that it will lose its meaning.



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.

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

Study authors:

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 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 Galczyński, 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 Galczyński, Key Expert

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

phone: +48 887 863 915

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