



II KW. / Q2 2022

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po II kwartale 2022 r. i prognozy
„Motoryzacja w czasach wojny”

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after Q2 2022 and forecasts
„Automotive industry in wartime”



STOWARZYSZENIE
DYSTRYBUTORÓW
I PRODUKTÓW
C Z E S K I
MOTORYZACYJNYCH



Santander

Bankowość Biznesowa i Korporacyjna

Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE	7
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	13
Warsztaty motoryzacyjne	16
Podsumowanie	21
Autorzy barometru	22

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive – IAM and OEM manufacturers	7
Automotive parts distributors	13
Automotive repair workshops	16
Summary	21
Study authors	22

Legenda:

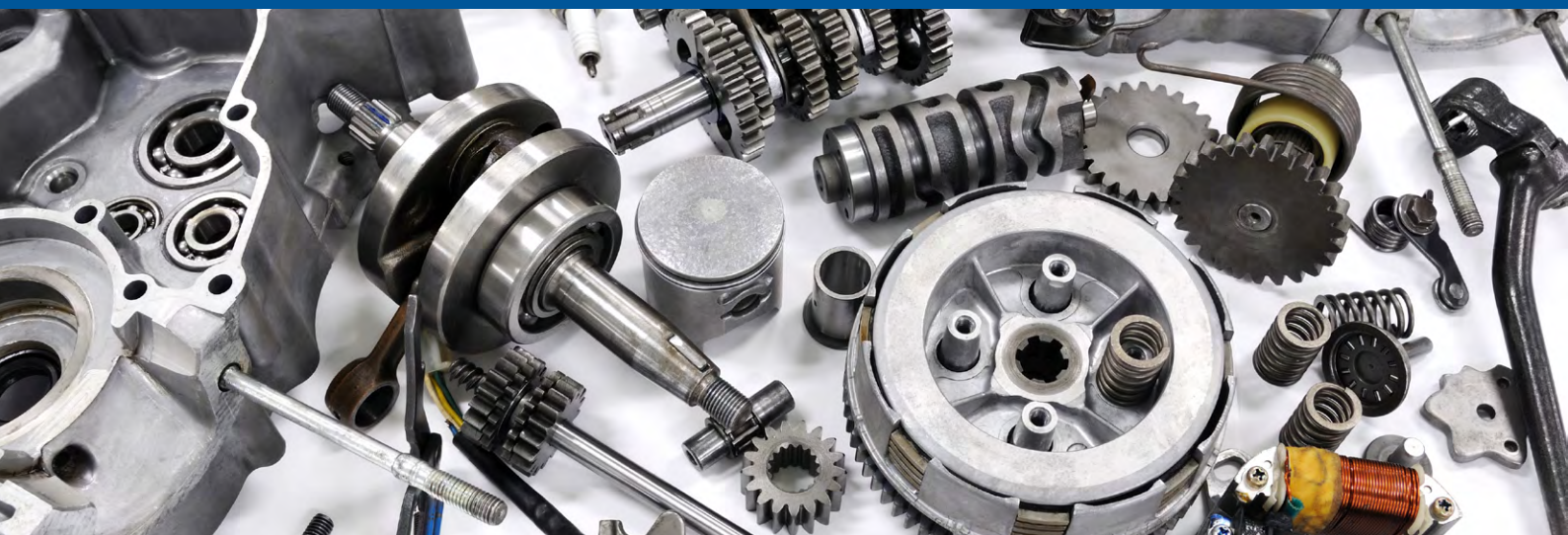
Producenci OE: producenci części motoryzacyjnych, którzy w większym stopniu związani są z dostawami na pierwszy montaż samochodów.

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

Legend:

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

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



Metodologia i cel badania



Blisko 250 respondentów



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



Pytania zamknięte jednokrotnego wyboru



Badanie internetowe przeprowadzone w lipcu 2022 r. przez MotoFocus.pl we współpracy z SDCM i Santander Bank Polska



CEL: ocena sytuacji branży po II kwartale 2022 r.

Study methodology and objective



Nearly 250 respondents



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



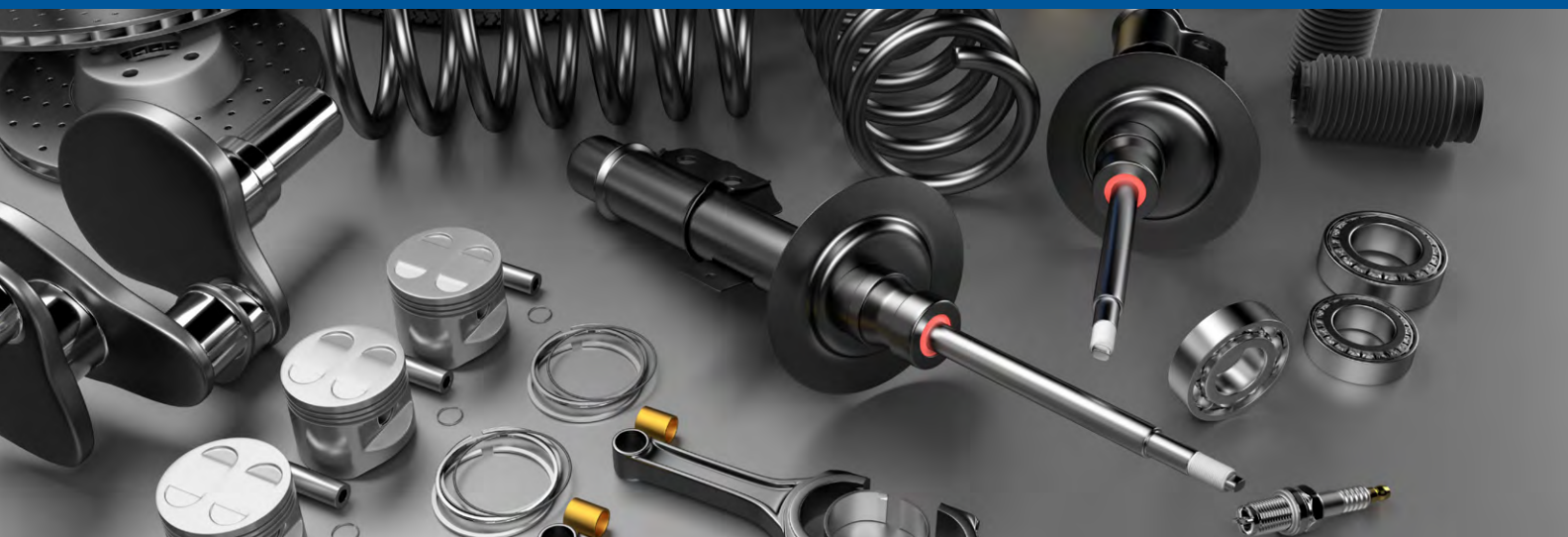
Closed-ended single-choice questions



Online survey conducted in July 2022 by MotoFocus.co.pl in collaboration with SDCM and Santander Bank Polska



OBJECTIVE: to assess the industry situation after Q2 2022



Wprowadzenie

W poprzednim raporcie wskazywaliśmy, że w naszej ocenie rok 2019 był ostatnim rokiem względnego spokoju zarówno w światowej gospodarce, jak i w motoryzacji. Ostatni kwartał potwierdził słuszność tej tezy, choć cezurę, którą zapamiętamy na lata będzie nie koniec 2019 r., a 24 lutego 2022 r.

Powojenny porządek na świecie został zaburzony, a już obecnie przyszłość gospodarcza Europy i świata rysuje się w czarnych kolorach. W Europie czy USA szaleje inflacja. W czerwcu PMI dla polskiego przemysłu osiągnął wartość zaledwie 44,4 pkt, drugi miesiąc z rzędu utrzymując się poniżej poziomu 50 pkt. Odczyt poniżej tej granicy sygnalizuje spadek aktywności ekonomicznej. Poprzednio niższy wynik odnotowano w maju 2020 r. Jak wskazują analitycy S&P Global wysoka inflacja i napięcia geopolityczne doprowadziły do silnego spadku nowych zamówień, i w konsekwencji także produkcji przemysłowej. Zatrudnienie spadło, a optymizm biznesowy zanurkował do najniższego poziomu od wybuchu pandemii koronawirusa.

Pesymizmem napawa także sytuacja za naszą zachodnią granicą, a więc u naszego największego partnera handlowego. Pierwszy od lat ujemny bilans handlowy, wzrost cen prądu o kilkaset procent, obawy przed reglamentacją, a wręcz brakiem gazu, a przy tym rosnąca wartość importu z Rosji. Wniosek jest prosty - gospodarka naszych sąsiadów hamuje, i nie pozostanie to bez wpływu na naszą gospodarkę, w tym zwłaszcza motoryzację.

Wojna w Ukrainie rodzi kolejne po pandemii problemy dla światowej gospodarki i eksperci pewni są jednego: czekają nas ciężkie czasy, a jesień i zimę 2022/2023 zapamiętamy na długo.

Czas zweryfikuje powyższe, jednak na ten moment trudno znaleźć pozytywy na przyszłość, choć trzeba zaznaczyć, że pokazane poniżej wyniki nie uzasadniają tak pesymistycznego myślenia.

Oczywiście branża motoryzacyjna to nie monolit. Poszczególne segmenty sektora motoryzacyjnego notowały w przeciągu dwóch ostatnich lat zróżnicowane wyniki. W trakcie pandemii dobrze radzili sobie dystrybutorzy i producenci części skupieni na dostarczaniu części na aftermarket, notując wzrosty nawet w odniesieniu do czasów „przedpandemicznych”. Rynek ten co prawda uległ zachwianiu w pierwszej połowie 2020 roku, jednak firmy szybko nauczyły się skutecznie funkcjonować w nowych warunkach. Istotny wpływ na wyniki tej gałęzi motoryzacji miała także niższa podaż nowych pojazdów. Serwisowanie i naprawy dotychczas wykorzystywanych

Introduction

In the previous report, we indicated that, in our assessment, 2019 was the last year of relative stability in both the global economy and the automotive industry. The last quarter confirmed the validity of this thesis, although the turning point we will all remember for years to come will not be the end of 2019 but 24 February 2022.

The post-war world order has been disrupted and the economic future of Europe and the world looks grim at the moment. Inflation is raging in Europe and the United States. In June, the PMI for Polish industry was only 44.4 points, staying below the 50-point level for the second month in a row. Any value below this limit signals a decline in economic activity. The previous lower reading was recorded in May 2020. As S&P Global analysts point out, high inflation and geopolitical tensions have led to a sharp decline in new orders and, consequently, industrial production. Employment has fallen and business optimism has dived to its lowest level since the outbreak of the coronavirus pandemic.

Pessimism is also fuelled by the situation across our western border, i.e. in the country of our largest trading partner. The first negative trade balance in years, an increase in electricity prices by several hundred per cent, fears of rationing or even a shortage of gas, and at the same time the growing value of imports from Russia. The conclusion is simple: the economy of our neighbours is decelerating, and this will not be without impact on our economy, especially on the automotive sector.

The war in Ukraine raises more problems for the global economy after the pandemic, and experts are certain of one thing: hard times lie ahead, and the autumn and winter of 2022/2023 will be remembered for a long time.

Time will tell if they were right, but at this point it is difficult to find positives for the future, although it should be noted that the results shown below do not justify such pessimistic thinking.

Of course, the automotive industry is not a monolith. The various segments of the automotive sector have recorded divergent results over the past two years. During the pandemic, distributors and parts producers who focused on supplying parts to the aftermarket did well, recording increases even in relation to pre-pandemic times. Admittedly, this market was shaken up in the first half of 2020, but companies quickly learnt to operate effectively in the new conditions. The lower supply of new vehicles also had a significant impact on the performance of this segment of the automotive sector. The servicing and repairs of existing cars contributed to an increase

samochodów przyczyniły się do zwiększenia obrotów na rynku wtórnym. W dużo gorszej sytuacji znajdowali się producenci części na pierwszy montaż. Tutaj z uwagi na duże uzależnienie od kontrahentów, do których dostarczają swoje produkty, wysoką niepewność co do zamówień i niskie marże notowali oni znacznie gorsze wyniki.

Z dniem 1 stycznia 2023 r. na terenie Niemiec wejdą w życie przepisy, które zmuszają niemieckie podmioty zatrudniające co najmniej 3000 pracowników do prześwietlenia swoich kontrahentów pod kątem regulacji w zakresie praw człowieka/środowiska etc. Spowoduje to dodatkowe obowiązki sprawozdawcze i pracę po stronie producentów części, którzy będą dostarczali swoje produkty dla niemieckich producentów pojazdów.

Dodatkowo duża część branży zwłaszcza w Polsce odczuje wkrótce skutki ambitnej polityki klimatycznej Unii Europejskiej. Nowe normy emisji CO₂ zostaną wkrótce finalnie ustalone w trakcie dialogu.

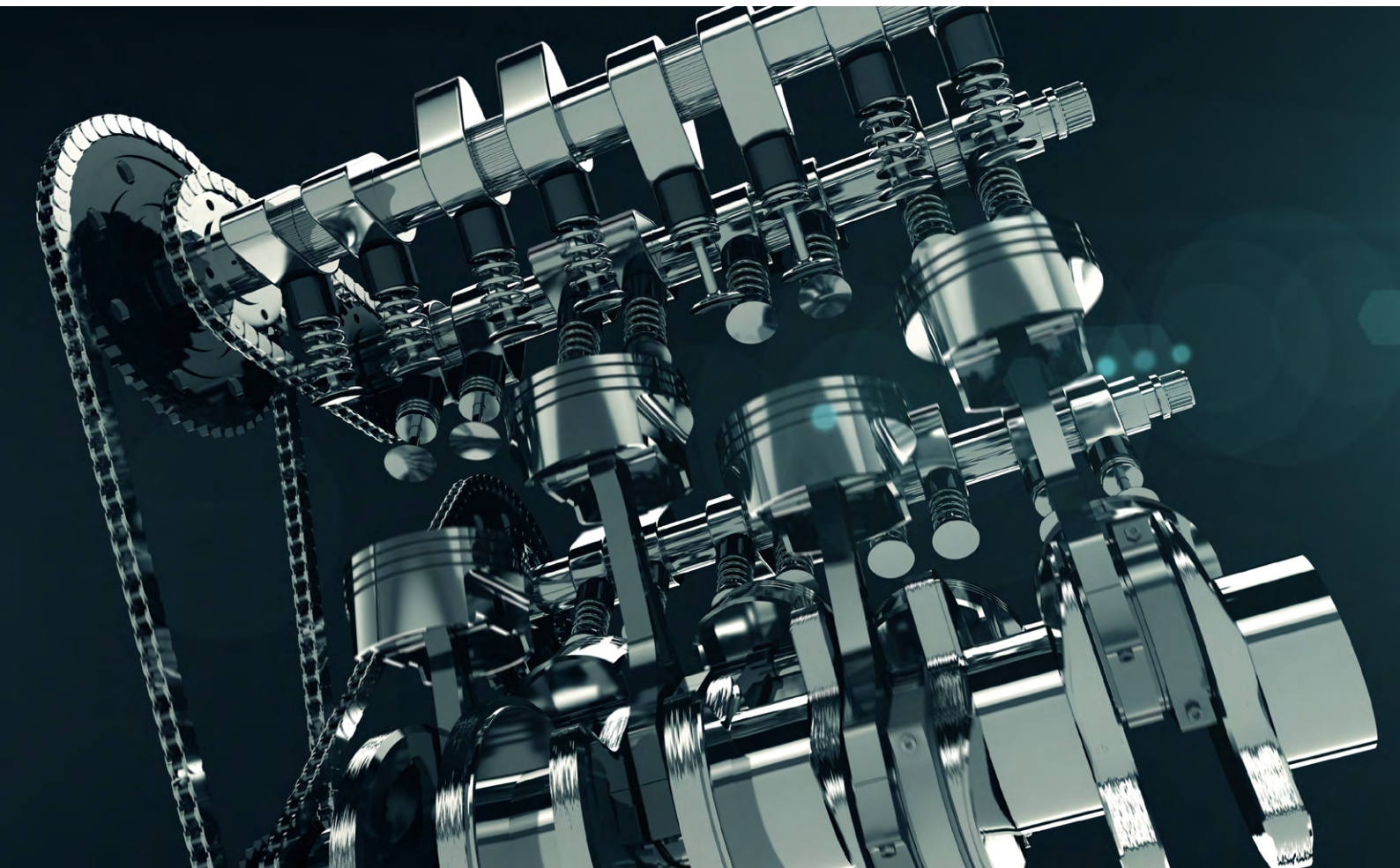
Słowem wyzwania, problemy, zmiany.

in aftermarket turnover. Manufacturers of OEM parts were in a much worse situation. Due to their high dependence on the customers to whom they supply their products, high degree of uncertainty regarding new orders and low margins, they recorded significantly worse results.

On 1 January 2023, legislation will come into force in Germany that forces German enterprises with at least 3,000 employees to screen their business partners for compliance with human rights, environmental regulations etc. This will result in additional reporting obligations and workload for the parts producers supplying their products to German car manufacturers.

In addition, a large part of the industry, particularly in Poland, will soon perceive the effects of the European Union's ambitious climate policy. New CO₂ emission standards will shortly be finalised in the course of dialogue negotiations.

In brief, challenges, problems, changes.





„Obyś żył w ciekawych czasach” – brzmi znane przysłowie, a dokładniej przekleństwo chińskiego pochodzenia. I faktycznie, przyszło nam żyć w przetomowym okresie. Niestety – zgodnie ze wspomnianą mądrością – oznacza to koniec świata, jaki znamy. Czasy względnej stabilności gospodarczej i bezpieczeństwa międzynarodowego, jak się wydaje, skończyły się bezpowrotnie. Eksperci wieszczą kryzys i kolejną zimną wojnę z dużym potencjałem eskalacji. Jeśli chodzi o motoryzację, to została ona zmuszona do przemodelowania. Długie łańcuchy dostaw i model just-in-time, które w czasach pokoju sprawdzały się doskonale, nie przystają do obecnej sytuacji. Może to być oczywiście szansą dla Polski, która jest atrakcyjna inwestycyjnie dla firm z zagranicznym kapitałem, w tym z branży motoryzacyjnej.

Ostatni kwartał przyniósł nam także potwierdzenie propozycji Komisji Europejskiej dotyczące końca silników spalinowych. Parlament Europejski oraz Rada zdecydowały, że graniczną datą będzie 2035 r. i po tej dacie świat nowych pojazdów z napędem tradycyjnym się skończy. Także i ten fakt jest ogromną zmianą dla firm z branży motoryzacyjnej, do którego trzeba się będzie przygotować.

Motoryzacja się zmienia i musi zmieniać się dalej. Widzimy jednak wyraźnie, że tempo zmian przyspiesza i jest często wymuszone wieloma czynnikami zewnętrznymi. Czekają nas więc czasy jeszcze „ciekawsze”, choć motoryzacja pokazała wielokrotnie w przeszłości, że elastycznie podchodzi do zmian i wyzwań, by wyjść z nich obronną ręką.

Pokazują to wyniki zebranych przez nas ostatnio ankiet. Pomimo wydawałoby się bardzo złej sytuacji gospodarczej firmy z branży motoryzacyjnej działają dalej, w większości notują dobre wyniki i się nie zatrzymują. Ich produkty i usługi są potrzebne i dopóki będzie na nie popyt, dopóty firmy te dalej świącić będą mniejsze lub większe sukcesy.

Tomasz Bęben
dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów
i Producentów Części Motoryzacyjnych

Szersze dane na temat przemysłu motoryzacyjnego (producenci części motoryzacyjnych IAM oraz producenci OE), dystrybutorów części motoryzacyjnych, jak również warsztatów – zebrane za pomocą ankiet przeprowadzonych przez portal MotoFocus.pl we współpracy z SDCM oraz Santander Bank Polska w lipcu 2022 r. – przedstawiamy Państwu w dalszej części raportu.

“May you live in interesting times” is a well-known proverb, or more precisely a curse of Chinese origin. And indeed, we have come to live in breakthrough times. Unfortunately – according to the aforementioned saying – this means the end of the world as we know it. The times of relative economic stability and international security seem to have come to an irreversible end. Experts are prophesying a crisis and another Cold War with a high potential for escalation. As for the automotive industry, it has been forced to remodel. Long supply chains and the just-in-time model, which worked perfectly well in peacetime, are not suited to the current situation. This could, of course, be an opportunity for Poland, which is an attractive investment destination for companies with foreign capital, including those in the automotive sector.

The last quarter also witnessed confirmation of the European Commission's proposals for the end of combustion engines. The European Parliament and the Council have decided that the cut-off date will be 2035 and that after this date the world of new traditionally powered vehicles will come to an end. This, too, is a huge change for automotive companies to prepare for.

Automotive is changing and must continue to change. However, we can clearly see that the pace of change is accelerating and is often forced by a number of external factors. So we are in for even “more interesting” times, although the automotive industry has shown many times in the past that it is flexible in dealing with changes and challenges and can come out of them unscathed.

This is demonstrated by the results of surveys collected by us recently. Despite the seemingly very bad economic situation, companies in the automotive industry are continuing to operate, most of them are recording solid performance and are not slowing down. Their products and services are needed and as long as there is a demand for them, these companies will continue to be more or less successful.

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

More detailed data on the automotive industry (IAM auto parts producers and OEM manufacturers), auto parts distributors as well as workshops – collected via surveys conducted by MotoFocus.co.uk in collaboration with SDCM and Santander Bank Polska in July 2022 – are presented in further sections of this report.

Przemysł motoryzacyjny – producenci IAM oraz OE

Wyniki naszego badania po II kwartale 2022 roku ponownie pokazują dobre dane o dynamice przychodów producentów, w tym producentów OE. To nieco zaskakujące, bo wbrew tendencjom w produkcji pojazdów. Wolumen produkcji samochodów osobowych w krajach będących czołowymi producentami w Europie – Niemczech, Hiszpanii, Czechach i Wlk. Brytanii – w okresie styczeń-maj bieżącego roku był łącznie o prawie 11% niższy w ujęciu rok do roku. Niski odsetek wskazań na spadki (11%) i jednocześnie duży na wzrosty (56%) przez producentów OE mógł jednak wynikać m.in. ze wzrostu cen produktów, dalszego wzrostu udziału rynkowego kosztem dostawców z innych krajów, czy znacznego wzrostu w segmencie aftermarket.

Warto zwrócić uwagę na mniejszy niż zapewne większość oczekiwała wpływ wojny w Ukrainie na produkcję samochodów w Europie. Co prawda w marcu i kwietniu widać było lekką tendencję spadkową, ale wolumeny były tylko nieznacznie niższe niż średnie z okresu listopad-luty, czyli ożywienia po jesiennym dotku. Większość ryzyk związanych z dostawami surowców (stal, aluminium, nikiel, pallad, neon) nie zmaterializowała się w znacznym stopniu. Z kolei szybkie działania dostosowawcze producentów samochodów i wiązek pomogły utrzymać podaż wiązek elektrycznych. Wiele wskazuje też na to, że producenci samochodów przestawiali priorytety produkcyjne i wykorzystanie półprzewodników na produkcję modeli z zapewnionymi dostawami wszystkich materiałów do ich produkcji, w tym właśnie wiązek. Na pewno segmentowi OE pomogła poprawa produkcji aut osobowych pod koniec pierwszego półrocza, tj. w maju i czerwcu. Maj łącznie dla ww. krajów był wyraźnie najlepszym miesiącem w tym roku, z kolei czerwiec był rekordowy w Czechach i Hiszpanii, a także wyższy niż wolumen majowy w Niemczech (w tym momencie brak jeszcze danych za czerwiec dla Wlk. Brytanii).

O ile odsetek wskazań na wzrost przychodów rok do roku w I półroczu wśród producentów IAM był podobny, to 29% udział odpowiedzi mówiących o spadku może być efektem wysokiej bazy i wyhamowania wzrostu wielkości popytu. Możliwe również, że nastąpił wzrost konkurencji ze strony dostawców OE i przejęcie przez nich fragmentu rynku. Niski popyt w segmencie pierwszego montażu i jednocześnie wysoki w aftermarket mógł spowodować wzrost aktywności producentów OE na rynku wtórnym, powodując spadek obrotów niektórych producentów IAM. Raczej niewielkie znaczenie mogły mieć niższe niż w I połowie 2021 roku średnie ceny stali, które co prawda mogły obniżyć część kosztów produkcji u niektórych producentów, ale z drugiej strony drożały

Automotive industry – Automotive – IAM and OEM manufacturers

The results of our survey after Q2 2022 again show good revenue growth figures for manufacturers, including OE manufacturers. This is somewhat surprising, as it goes against the trend in vehicle production. Passenger car production volumes in Europe's leading manufacturing countries - Germany, Spain, the Czech Republic and the UK - were collectively almost 11% lower year-on-year in January-May this year. However, the low percentage of OE manufacturers reporting decreases (11%) and at the same time a high percentage reporting increases (56%) may have been due to, among other things, rising product prices, further market share gains at the expense of suppliers from other countries or a considerable growth in the aftermarket segment.

Worth noting is the lower than expected impact of the war in Ukraine on European automotive production. It is true that a slight downward trend was evident in March and April, but volumes were only marginally below the November-February averages, i.e. the period of recovery from the autumn lows. Most risks related to the supply of raw materials (steel, aluminium, nickel, palladium, neon) did not materialise to a significant extent. In contrast, rapid adjustment actions by car and wire harnesses manufacturers helped to maintain the supply of wire harnesses. There are also many indications that carmakers were shifting production priorities and the use of semiconductors to produce models with assured supplies of all materials for their production, including harnesses. Certainly, the OE segment was helped by the improved production of passenger cars at the end of the first half of the year, i.e. in May and June. The month of May overall was clearly the best month of the year for the aforementioned countries, while June was a record-high month in the Czech Republic and Spain, and better than May in terms of volumes in Germany (for the time being, the June data for the UK is not available yet).

While the percentage of reported year-on-year increases in revenues in H1 among IAM manufacturers was similar, the 29% share of responses stating a decrease may be the result of a high reference base and a slowdown in demand growth. It is also possible that there has been an increase in competition from OE suppliers and their capture of a slice of the market. Low demand in the first assembly segment and at the same time high demand in the aftermarket may have boosted OE manufacturers' activity in the aftermarket, driving some IAM manufacturers' turnover down. Of rather minor importance were the lower average steel prices compared to H1 2021, which may have reduced some of the production costs of selected manufacturers, but on the other hand prices of other raw materials, such as aluminium, nickel and many types of

inne surowce, np. aluminium, nikiel oraz wiele rodzajów tworzyw sztucznych, a także energia, transport, ponadto rosty wynagrodzenia.

Przychody firm w I półroczu 2022 r. w stosunku do I półroczu 2021 r.:	Producenci IAM w %	Producenci OE w %
wzrosty	55,9	55,6
nie zmieniły się	14,7	33,3
spadły	29,4	11,1

Źródło: MotoFocus.pl

Przychody firm w I półroczu 2022 r. w stosunku do II półroczu 2021 r.:	Producenci IAM w %	Producenci OE w %
wzrosty	60,6	50,0
nie zmieniły się	18,2	33,3
spadły	21,2	16,7

Źródło: MotoFocus.pl

Prognozy na drugą połowę bieżącego roku w segmencie OE wydają się optymistyczne. Połowa z nich zakłada wzrost przychodów w relacji do I półroczu, a kolejne 28% stabilizację. Od strony popytowej ryzykiem są nadal możliwości produkcyjne producentów samochodów, ograniczane przez niskie i niestabilne dostawy materiałów produkcyjnych (surowców, komponentów). Bo popyt ze strony klientów finalnych (konsumentów i sektora przedsiębiorstw) choć jest nieco niższy, to nadal napływające zamówienia przewyższają zdolności produkcyjne producentów samochodów. W efekcie utrzymywania się takiej sytuacji od ubiegłego roku portfel zamówień producentów samochodów systematycznie rośnie, a obecnie np. w Niemczech jest na poziomie dwukrotnie wyższym niż w 2019 roku. Z badań Ifo Institute wynika, że w motoryzacji jest najwyższy spośród wszystkich branż produkcyjnych w Niemczech, a zamówień wystarczyłoby do sprzedaży produkcji przez ponad 7 miesięcy. Na pewno na optymizm dotyczący przyszłości wpłynęła wspomniana już dobra końcówka minionego półroczu, z drugiej strony lipiec i sierpień to tradycyjnie okres wakacyjnych przerw technicznych i niższej produkcji, co będzie rzutowało na popyt na części w drugiej połowie roku.

Bardziej zrównoważony rozkład przewidywań producentów IAM na drugą połowę trwającego roku wskazuje na spodziewaną większą stabilizację rynku lub cen. Coraz trudniejsza sytuacja bieżąca i niepewna przyszłość gospodarcza w Europie, w tym wysoka inflacja, mogą skłaniać konsumentów do ograniczania wydatków na naprawy tylko do tych niezbędnych, a także do częstszego wyboru części z niższej półki cenowej.

plastics were going up, just like energy and transport costs, in addition to rising wages.

Revenues in H1 2022 compared to H1 2021:	IAM %	OE %
increase	55.9	55.6
no change	14.7	33.3
decrease	29.4	11.1

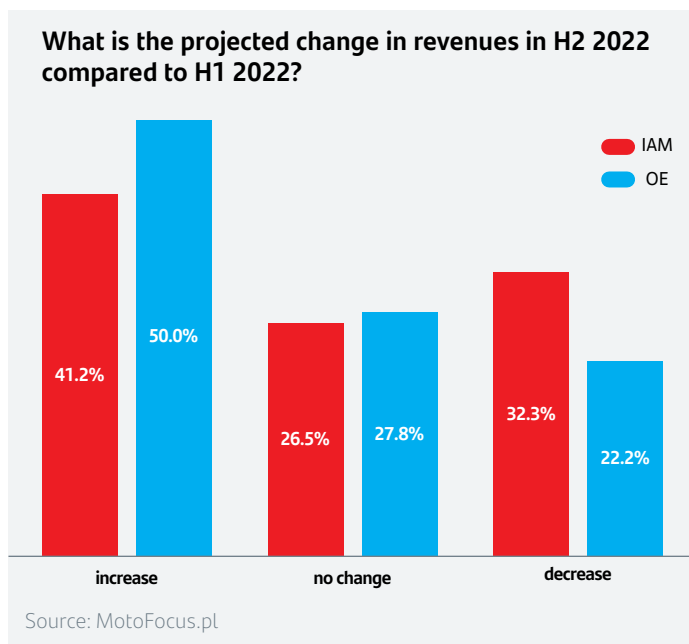
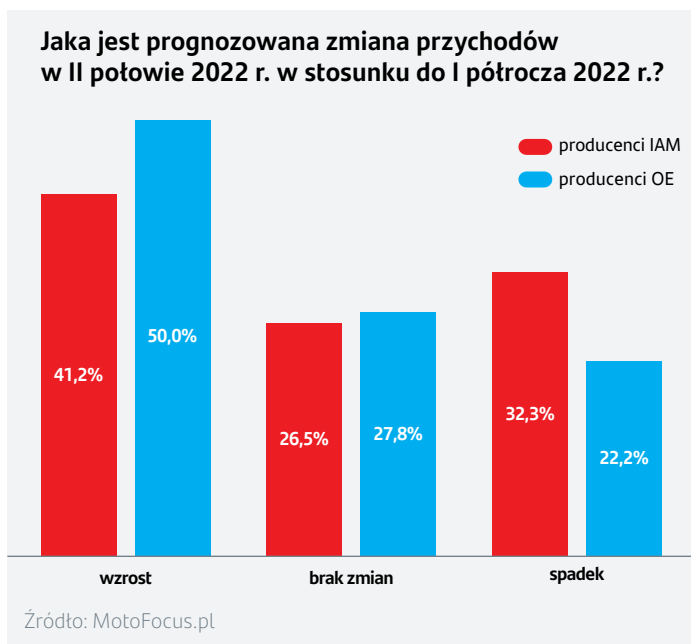
Source: MotoFocus.pl

Revenues in H1 2022 compared to H2 2021:	IAM %	OE %
increase	60.6	50.0
no change	18.2	33.3
decrease	21.2	16.7

Source: MotoFocus.pl

Forecasts for the second half of this year in the OE segment appear optimistic. Half of them assume revenue growth in relation to the first half of the year, with another 28% predicting stabilisation. On the demand side, the risk is still related to the production capacity of car manufacturers, limited by low and unstable supplies of production materials (raw materials, components). Although demand from final customers (consumers and the corporate sector) is slightly lower, incoming orders still exceed the production capacity of car manufacturers. As such a situation continued since last year, the order book of carmakers has been growing steadily and is now, for example in Germany, at twice the level of 2019. Research by the Ifo Institute shows that the demand in the automotive sector is the highest of all manufacturing industries in Germany, with enough orders to sell the whole production for more than seven months. Certainly, optimism about the future has been influenced by the aforementioned strong ending of the past six months. On the other hand, July and August are traditionally a period of holiday technical downtime and lower production output, which will affect demand for parts in the second half of the year.

A more balanced distribution of IAM manufacturers' predictions for the second half of the current year reflects their expectations of greater stabilisation of the market or prices. The increasingly difficult current situation and uncertain economic future in Europe, including high inflation, may prompt consumers to limit repair spending to only those necessary, and to choose lower-priced parts more often.



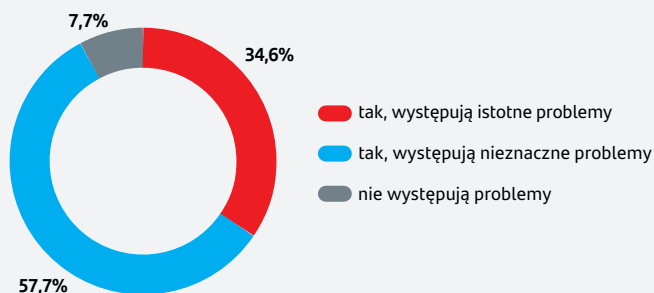
Ograniczeniem działalności producentów są nie tylko niskie i zmienne zamówienia od producentów samochodów, ale też problemy w dostawach materiałów do produkcji ze strony ich dostawców. 82% producentów – łącznie OE i IAM – wskazywało na zaburzenia w dostawach surowców do produkcji, w tym prawie 35% o charakterze istotnym. Dane te potwierdzają trudną sytuację w całym łańcuchu dostaw motoryzacji w Europie. Dla przykładu, wg Ifo Institute w Niemczech odsetek firm z sektora motoryzacyjnego wskazujących na braki w dostawach istotnych półproduktów i surowców od połowy ubiegłego roku utrzymuje się na poziomie około 90%, podczas gdy w latach 2018–2019 wynosił średnio 14%, a jeszcze wcześniej był na poziomie kilku procent. Co więcej, producenci z Niemiec przewidują, że stan ten utrzyma się przez następne 11,5 miesiąca.

The manufacturers' business is constrained not only by low and fluctuating orders from car manufacturers, but also by problems in the supply of production materials from their suppliers. 82% of manufacturers – OE and IAM combined – indicated disruptions in the supply of raw materials for production, almost 35% of which were significant in nature. These figures confirm the difficult situation in the entire automotive supply chain in Europe. For example, according to the Ifo Institute, in Germany the percentage of companies in the automotive sector reporting supply shortages of essential intermediate and raw materials has remained at around 90% since the middle of last year, compared to an average of 14% in 2018–2019 and only a few percent before that. What's more, German manufacturers predict that this situation will continue for the next 11.5 months.



Czy obecnie występują problemy w dostawach lub dostępności surowców do produkcji części?

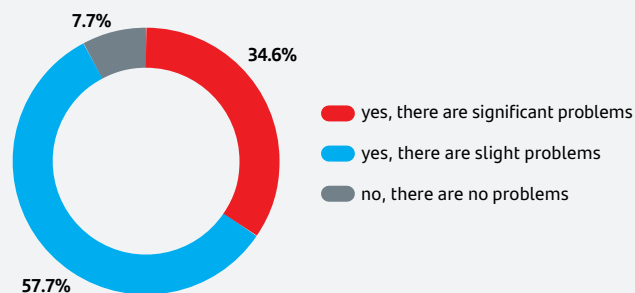
razem OE oraz IAM w %



Źródło: MotoFocus.pl

Are there currently problems in the supply or availability of raw materials for the production of parts?

OE and IAM %



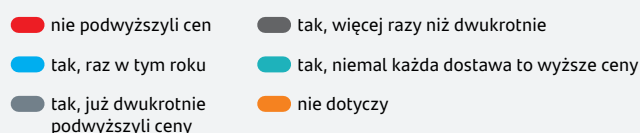
Source: MotoFocus.pl

Konsekwencją trwającej od końca 2020 roku spadającej i obecnie niskiej podaży materiałów produkcyjnych jest wzrost ich cen. Tylko w tym roku co najmniej trzykrotnie podwyższali ceny dostawcy u 58% producentów, w tym 20% podmiotów poinformowało o podwyżkach przy każdej dostawie. Co istotne, nie odnotowaliśmy ani jednego przypadku braku podwyżek.

The consequence of the continuing decline (from the end of 2020) and the currently low level of supply of production materials is an increase in their prices. This year alone, suppliers have increased prices at least three times for 58% of manufacturers, with 20% of operators reporting increases on every delivery. Notably, we have not identified a single respondent reporting no increases.

Czy dostawcy surowców lub komponentów, które stosujesz na potrzeby produkcji części, podwyższyli ich ceny w 2022 roku?

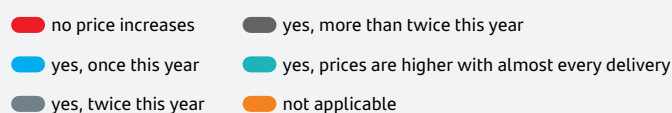
razem OE oraz IAM w %



Źródło: MotoFocus.pl

Have the suppliers of raw materials or components used by you to manufacture parts increased their prices in 2022?

OE and IAM %



Source: MotoFocus.pl

Z kwestii strategicznych i długoterminowych, tym razem zapytaliśmy producentów części o ich stopień przygotowania do wymogu raportowania niefinansowego ESG (kwestie środowiskowe, społeczne oraz dotyczące ładu korporacyjnego), zgodnego z ideą odpowiedzialnego biznesu. Od 2023 roku obowiązek raportowania dotyczyć będzie dużych firm oraz spółek notowanych na giełdzie, a osiągających określone przychody (powyżej 170 mln zł netto rocznie) i posiadające

With regard to strategic and long-term issues, this time we asked parts producers about their preparedness for the requirement of non-financial ESG (environmental, social and governance) reporting, in line with the responsible business concept. From 2023, the reporting obligation will apply to large and listed companies with a certain revenue level (more than PLN 170 million net per year) and an annual balance sheet total (assets and liabilities) of PLN 85 million. Three years later, i.e.

roczną sumę bilansową (aktywa i pasywa) o wysokości 85 mln zł. Trzy lata później, czyli od 2026 roku raportowanie ESG ma dotyczyć już wszystkich spółek. Jednak już dziś wiele koncernów motoryzacyjnych wymaga informowania o poziomie emisji dostawcy, a często dotyczy to całego łańcucha dostaw.

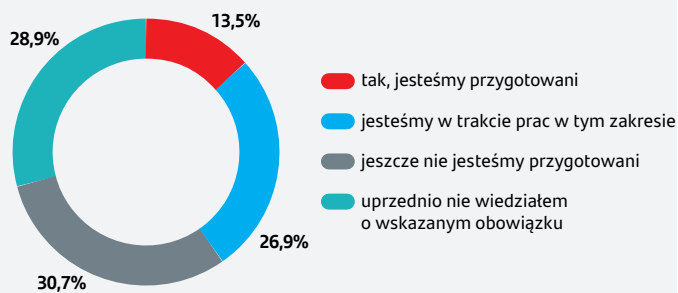
Okazuje się, że stopień przygotowania producentów części w Polsce jest niewielki. Tylko 13,5% z nich jest obecnie gotowych do tego standardu komunikacji, a 60% nie jest, w tym aż 29% do tej pory nie miało świadomości nadchodzącego obowiązku. Te wyniki mogą niepokoić. Kwestia raportowania, w tym emisyjności, jest bardzo istotna w kontekście utrzymania przez polskich producentów konkurencyjności i pozycji rynkowej. Brak stanowczych działań w tym obszarze może spowodować wypadanie wielu podmiotów z łańcuchów dostaw motoryzacji.

from 2026 onwards, ESG reporting requirement will apply to all companies. However, many automotive companies already today require suppliers to report emissions and this often applies to the entire supply chain.

It turns out that the degree of preparedness of parts manufacturers in Poland is low. Only 13.5% of them are currently ready for this reporting standard, while 60% are not, including as many as 29% who have so far been unaware of the upcoming obligation. These results can be worrying. The issue of reporting, including carbon performance, is very important in the context of Polish manufacturers maintaining competitiveness and market position. The lack of decisive actions in this area may result in many entities dropping out of the automotive supply chains.

Czy firma będzie objęta obowiązkiem raportowania w związku z ESG od 2023 r.*, a jeśli tak, to czy jesteście już do tego Państwo przygotowani?

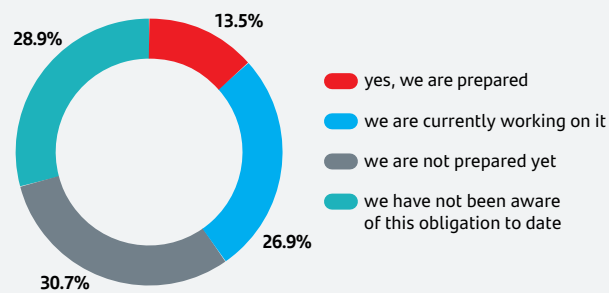
razem OE oraz IAM w %



Źródło: MotoFocus.pl

Will your company be subject to ESG reporting obligations from 2023*, and if so, are you already prepared for this?

OE and IAM %



Source: MotoFocus.pl

*Od 2023 roku obowiązek raportowania dotyczyć ma dużych firm oraz spółek notowanych na giełdzie, a osiągających określone przychody (powyżej 170 mln zł netto rocznie) i posiadające roczną sumę bilansową (aktywa i pasywa) o wysokości 85 mln zł. Trzy lata później, czyli od 2026 roku raportowanie ESG ma dotyczyć już wszystkich spółek.

*As of 2023, the reporting obligation is to apply to large companies and listed companies with a specified level of revenues (over PLN 170m net per annum) and an annual balance sheet total (assets and liabilities) of PLN 85m. Three years later, i.e. from 2026, ESG reporting will apply to all companies.





Wzrostu wolumenów produkcji samochodów w Europie pod koniec pierwszej połowy roku raczej nie należy traktować jako zwiastuna trwałej i znaczącej poprawy sytuacji produkcyjnej. To jeszcze nie ten moment. Trudno zidentyfikować jednoznaczne czynniki, które miałyby przemawiać za wyraźną poprawą i stabilizacją. Na pewno pozytywne dla rynku jest to, że wojna wpłynęła na produkcję motoryzacyjną w mniejszym stopniu niż jak się zaraz po jej wybuchu obawiano. Widać, że producenci wyciągają wnioski, są coraz lepiej przygotowani na niespodziewane zdarzenia, potrafią szybko reagować.

Wydaje się, że dobra sytuacja finansowa większości koncernów samochodowych zwiększyła ich skłonność do renegotjacji cen z dostawcami części, którzy borykają się z wysokimi kosztami, przede wszystkim na skutek wysokich cen surowców. To co prawda poprawia jednostkowe marże, jednak wolumeny są nadal niskie – produkcja aut osobowych w pierwszym półroczu była około 30% niższa niż w pierwszych sześciu miesiącach 2019 roku – przez co trudno uzyskać rentowność na przedpandemicznym poziomie. Problemem jest też wciąż duża zmienność zamówień w krótkiej perspektywie czasowej, co przekłada się na problemy płynnościowe. Bo na przykład nieodebranie zamówienia i ich okresowy spadek powoduje zamrożenia kapitału w wyrobach gotowych czy materiałach do produkcji. Niepewna sytuacja rodzi także dylematy dotyczące utrzymywania określonych poziomów zatrudnienia.

Większość prognoz produkcji samochodów dla Europy na ten rok w ostatnim czasie była obniżana. Sądzę, że każdy dodatni wynik w całym 2022 roku byłby dobrym rezultatem, biorąc pod uwagę przebieg pierwszego półrocza oraz trwający okres wakacyjny. To byłby scenariusz przy dość stabilnej sytuacji produkcyjnej z tendencją do lekkiej poprawy w dostawach materiałów produkcyjnych. Wyraźnej poprawy można się spodziewać dopiero w przyszłym roku. Należy jednak cały czas mieć na uwadze szereg ryzyk o trudnym do oszacowania prawdopodobieństwie wystąpienia i skali oddziaływania, jak choćby spadająca dostępność surowców na skutek wojny czy zaburzenia dostaw komponentów, w tym półprzewodników, z Azji w efekcie rozwoju pandemii i podejmowanych działań zapobiegawczych, jak zamykanie zakładów produkcyjnych, portów czy całych miast.

Radostaw Pelc
analityk sektora motoryzacyjnego w Santander Bank Polska

The increase in car production volumes in Europe at the end of the first half of the year should rather not be seen as a harbinger of a sustained and significant improvement in the production situation. This is not yet the moment. It is difficult to identify unambiguous factors that would argue for a clear improvement and stabilisation. It is certainly positive for the market that the war has affected automotive production less than was feared immediately after its outbreak. It is apparent that manufacturers are learning lessons, are becoming better prepared for the unexpected and are able to react quickly.

The good financial situation of most carmakers seems to have increased their willingness to renegotiate prices with parts suppliers, who are struggling with substantial costs, primarily as a result of high raw material prices. While this is improving unit margins, volumes are still low. Passenger car production in the first half of the year was around 30% lower than in the first six months of 2019 – making it difficult to achieve profitability at pre-pandemic levels. The problem is also the continuing high volatility of orders in the short term, which causes liquidity problems. As a result of uncollected orders and a temporary decline in order number, for instance, capital is locked up in finished goods or production materials. The uncertain situation also raises dilemmas regarding the maintenance of certain employment levels.

Most car production forecasts for Europe for this year have been downgraded recently. I think any positive result for the whole of 2022 would be a good outcome, given the course of the first half of the year and the ongoing holiday period. This would be a scenario with a fairly stable production situation and a trend towards a slight improvement in the supply of production materials. A clear improvement can only be expected next year. However, one should still take into account a number of risks with a difficult-to-estimate probability of occurrence and scale of impact, such as decreasing availability of raw materials as a result of the war or disruptions in the supply of components, including semiconductors, from Asia due to the development of pandemics and preventive measures taken, such as closure of production facilities, ports or entire cities

Radostaw Pelc
automotive sector analyst at Santander Bank Polska

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

Przychody 87% dystrybutorów części motoryzacyjnych wzrosły w I połowie 2022 roku w ujęciu rok do roku. Dodatnia dynamika była efektem wysokiego popytu, wysokich kosztów produkcji, które powodowały automatyczny wzrost cen, a także rozwoju sprzedaży na rynkach zagranicznych. I tak już mocny popyt na części był dodatkowo w niewielkim stopniu wsparty spadkiem sprzedaży aut osobowych (mierzonej liczbą rejestracji) w Europie o 14% w odniesieniu do pierwszych sześciu miesięcy ubiegłego roku. Mniejsza sprzedaż nowych aut to konieczność dłuższej eksploatacji dotychczasowych używanych, a zatem również ich napraw i serwisowania. Z kolei wysokie koszty produkcji części powodowały wzrost cen po stronie producentów, ale dzięki silnemu popytowi udawało się je przerzucić na klientów finalnych, co pozwalało nie tylko zachować wysokie marże, ale też zapewniało wysokie ceny. Wysokie wolumeny i ceny musiały zaowocować dynamicznym wzrostem – 48% badanych dystrybutorów zanotowało wzrost przychodów o co najmniej 10% w ujęciu rok do roku.

Jak zmieniły się przychody firmy w I półroczu 2022 r. w porównaniu do I półroczu 2021 r.?	% dystrybutorów
wzrosły	87,0
nie zmieniły się	4,3
spadły	8,7

Źródło: MotoFocus.pl

Dystrybutorzy przewidują w drugiej połowie roku dalszy wzrost rynku. Wzrostów spodziewa się prawie 83% badanych, w tym aż 44% zakłada wzrost powyżej 10%. Zagrożeniem dla tego wzrostu mogą być te same czynniki, które omówiono powyżej przy producentach IAM – pogorszenie sytuacji gospodarczej, wzrost obaw o przyszłość, wysoka inflacja - co może prowadzić do ograniczania napraw do tych koniecznych i zwiększenia skłonności do wybierania tańszych części.

Automotive parts distributors

Revenues of 87% of automotive parts distributors increased year-on-year in H1 2022. The positive trend was the result of high demand, high production costs that automatically drove up prices, and the growth of sales in foreign markets. The already strong demand for parts was further marginally supported by a 14% decline in passenger car sales (measured by the number of registrations) in Europe compared to the first six months of last year. Fewer new car sales meant that existing used cars had to be serviced and repaired for a longer time. In turn, high production costs for parts were pushing up prices on the manufacturers' side, but thanks to strong demand they were able to pass these on to end customers, which not only kept margins high, but also ensured high prices. The high volumes and prices had to spur dynamic growth. 48% of the distributors surveyed reported revenue growth of at least 10% year-on-year.

How did your revenues change in H1 2022 compared to H1 2021?	% of distributors
increase	87.0
no change	4.3
decrease	8.7

Source: MotoFocus.pl

Distributors anticipate further market growth in the second half of the year. Growth is expected by almost 83% of respondents, with as many as 44% predicting growth above 10%. Threats to this growth could come from the same factors as discussed above in the case of IAM manufacturers – a worsening economy, increased fears about the future, high inflation – which could lead to repairs being limited to those strictly necessary and an increased tendency to opt for cheaper parts.



Jaka jest przewidywana zmiana przychodów w II półroczu 2022 r. w stosunku do I półroczu 2022 r.?	% dystrybutorów
wzrost	82,7
brak zmian	4,3
spadek	13,0

Źródło: MotoFocus.pl

Odpowiedzi dotyczące problemów w dostawach towarów miały podobny rozkład jak wśród producentów (przy pytaniu o dostawę materiałów produkcyjnych), co pokazuje, że zaburzenia dostaw dotyczą całych globalnych łańcuchów dostaw motoryzacji. Uwagę zwraca zróżnicowany rozkład odpowiedzi dotyczący wzrostu cen nabycia. Widać wyraźne, że częstotliwość podwyżek po stronie producentów będących dostawcami dla dystrybutorów była mniejsza w porównaniu do ilości podwyżek dokonanych przez dostawców zaopatrujących producentów części działających w Polsce. Prawie o połowę mniejszy odsetek dystrybutorów (30% wobec 58% u producentów) zadeklarował, że dostawcy dokonali co najmniej trzech podwyżek od początku trwającego roku. Mogło to wynikać m.in. z różnicy w skali poszczególnych podwyżek, czy choćby uwarunkowań kontraktowych.

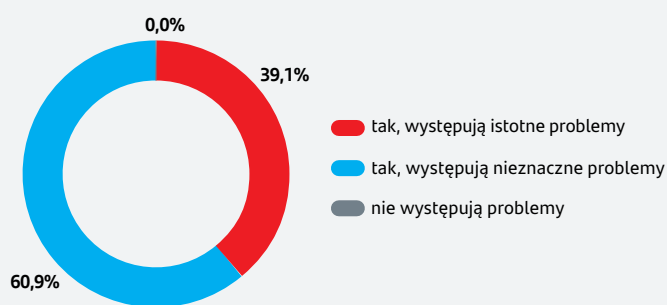
How are revenues expected to change in H2 2022 compared to H1 2022?	% of distributors
increase	82.7
no change	4.3
decrease	13.0

Source: MotoFocus.pl

Responses concerning problems in the supply of goods had a similar distribution to that of manufacturers (when asked about the supply of production materials), showing that supply disorders affect entire global automotive chains. What is noteworthy is the varied distribution of responses regarding increases in purchase prices. It is evident that the frequency of increases on the part of manufacturers supplying distributors was lower compared to the number of increases made by vendors supplying parts manufacturers operating in Poland. Almost half as many distributors (30% compared to 58% at manufacturers) declared that suppliers had made at least three increases since the beginning of the current year. This could be due, among other things, to the difference in the scale of individual increases, or even contractual conditions.

Czy obecnie występują problemy w dostawach części od producentów?

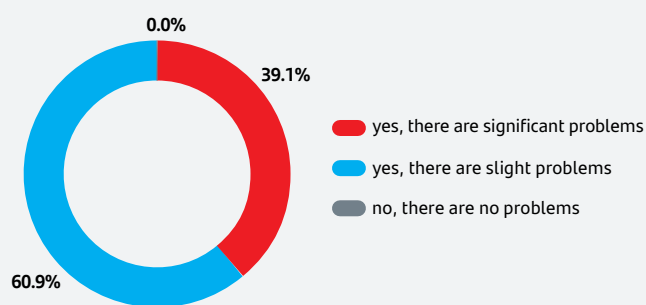
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Are there currently problems in the supply of parts from manufacturers?

% of distributors



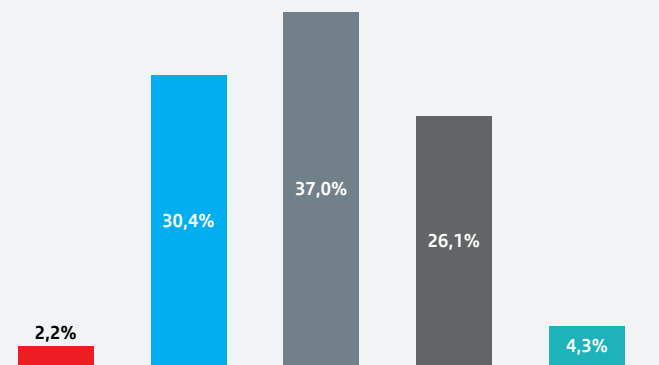
Source: MotoFocus.pl



Czy producenci części, z którymi współpracujesz, podwyższyli ich ceny zakupu w 2022 roku?

% dystrybutorów

- nie podwyższyli cen
- tak, raz w tym roku
- tak, już dwukrotnie podwyższyli ceny
- tak, więcej razy niż dwukrotnie
- tak, niemal każda dostawa to wyższe ceny

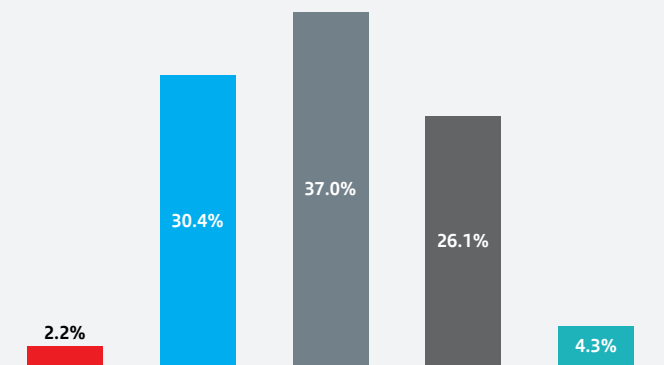


Źródło: MotoFocus.pl

Did the parts manufacturers you work with increase the purchase prices in 2022?

% of distributors

- no, they did not
- yes, once this year
- yes, twice this year
- yes, more than twice this year
- yes, prices are higher with almost every delivery



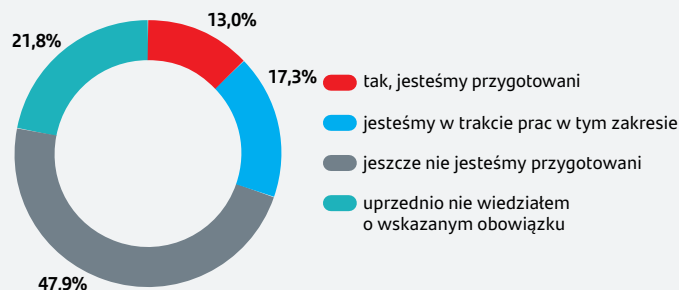
Source: MotoFocus.pl

70% dystrybutorów części nie jest przygotowanych do spełnienia wymogów informacyjnych dotyczących ESG, w tym 22% nie zdawało sobie sprawy ze zbliżającego się obowiązku. W dużym stopniu odzwierciedla to specyfikę tego segmentu motoryzacyjnego. Z pewnością oczekiwania w tym obszarze ze strony klientów finalnych, a przez to również dystrybutorów, są mniejsze niż w przypadku producentów samochodów. Jednak i tu będą musiały nastąpić zmiany z uwagi na wymogi regulacyjne.

70% of parts distributors are not prepared to comply with ESG disclosure requirements, including 22% who were unaware of the upcoming obligation. To a large extent, this reflects the specifics of this automotive segment. Certainly, expectations in this area on the part of end customers, and thus also distributors, are lower than for car manufacturers. However, changes will also have to take place here due to regulatory requirements.

Czy firma będzie objęta obowiązkiem raportowania w związku z ESG od 2023 r.*, a jeśli tak, to czy jesteście już do tego Państwo przygotowani?

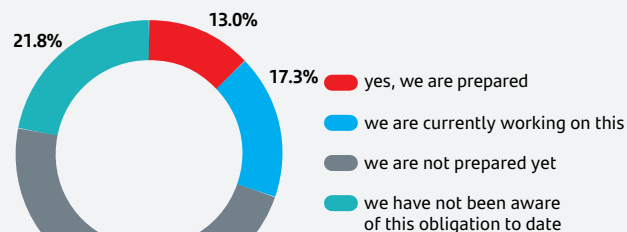
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Will your company be subject to ESG reporting obligations from 2023*, and if so, are you already prepared for this?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

*Od 2023 roku obowiązek raportowania dotyczyć ma dużych firm oraz spółek notowanych na giełdzie, a osiągających określone przychody (powyżej 170 mln zł netto rocznie) i posiadające roczną sumę bilansową (aktywa i pasywa) o wysokości 85 mln zł. Trzy lata później, czyli od 2026 roku raportowanie ESG ma dotyczyć już wszystkich spółek.

*As of 2023, the reporting obligation is to apply to large companies and listed companies with a specified level of revenues (over PLN 170m net per annum) and an annual balance sheet total (assets and liabilities) of PLN 85m. Three years later, i.e. from 2026, ESG reporting will apply to all companies.

Warsztaty motoryzacyjne

Pozyskane w wyniku badania dane pokazują, że rynek warsztatów samochodowych zachował się w pierwszym półroczu bieżącego roku dosyć stabilnie, z lekką tendencją wzrostową. Na wzrost przychodów wskazało 34% przedstawicieli tego segmentu, na spadek 28%. Podobną tendencję można wyczytać z danych o liczbie klientów. W przypadku prawie połowy warsztatów liczba klientów nie uległa zmianie, a 30% doświadczyło wzrostu w tym obszarze.

Jaka jest zmiana przychodów warsztatu po 6 miesiącach 2022 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r.?	% warsztatów
wzrost	34,4
brak zmian	37,2
spadek	28,4

Źródło: MotoFocus.pl

Jak kształtowała się liczba klientów w warsztacie po 6 miesiącach 2022 r. w porównaniu do tego samego okresu w 2021 r.?	% warsztatów
wzrosła	29,8
nie zmieniła się	49,3
spadła	20,9

Źródło: MotoFocus.pl

Większy odsetek firm wskazujących na wzrost przychodów w porównaniu do wzrostu liczby klientów można w dużym stopniu tłumaczyć wzrostem cen. 95% warsztatów w I połowie bieżącego roku podniosło ceny, z tego prawie połowa o ponad 10%. Tendencja wzrostowa powinna się utrzymać, bo prawie 70% badanych warsztatów zamierza w najbliższym czasie dalej podnosić ceny o co najmniej o 5%.

Workshops

The data obtained from the survey shows that the auto repair workshop market behaved quite stably in the first half of this year, with a slight upward trend. An increase in revenues was indicated by 34% of respondents from this segment, a decrease by 28%. A similar trend can be observed from the data on the number of customers. For almost half of the workshops, the number of customers remained unchanged, while 30% experienced an increase in this area.

How did the workshop's revenues change after 6 months of 2022 compared to the same period in 2021?	% of workshops
increase	34.4
no change	37.2
decrease	28.4

Source: MotoFocus.pl

How did the workshop's number of customers change after 6 months of 2022 compared to the same period in 2021?	% of workshops
increase	29.8
no change	49.3
decrease	20.9

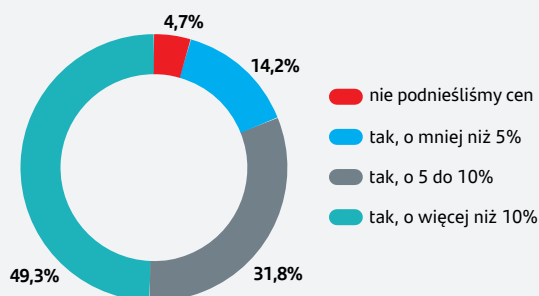
Source: MotoFocus.pl

The higher percentage of companies indicating an increase in revenues compared to an increase in the number of customers can largely be explained by rising prices. 95% of workshops raised their prices in the first half of this year, almost half of them by more than 10%. The upward trend is expected to continue, with almost 70% of the workshops surveyed intending to raise prices further by at least 5% in the near future.



Jeżeli podnieśiesz ceny usług w 2022 roku, to o ile procent?

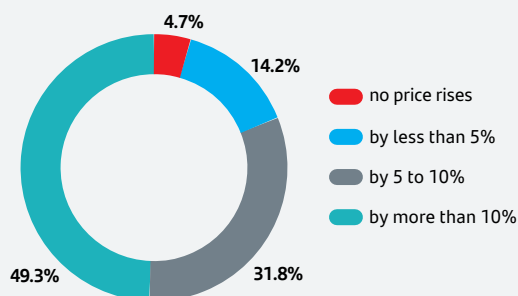
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

If you raised service prices in 2022, by how many percent?

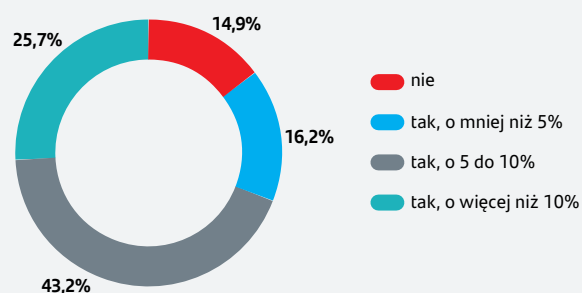
% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Czy planujesz podnieść ceny usług w najbliższym czasie?

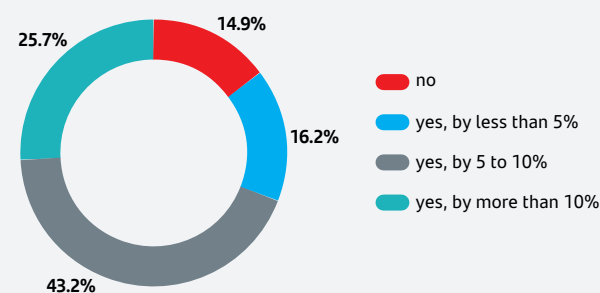
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Are you planning to raise service prices in the near future?

% of workshops



Source: MotoFocus.pl

Zdecydowana większość warsztatów (72%) do napraw eksploatacyjnych używa najczęściej części ze średniej półki cenowej, w przypadku 19% warsztatów najbardziej popularne są najdroższe części, a tylko nieco ponad 7% stawia przede wszystkim na te najtańsze. Struktura wykorzystywanych części różni się w przypadku części zewnętrznych i naprawach powypadkowych. W tej kategorii napraw 16% warsztatów wskazało najtańsze części jako najczęściej stosowane, a 18% najczęściej montuje używane. Uwagę zwraca, że w większości warsztatów (56%) obowiązuje zasada oferowania klientom w pierwszej kolejności części z najwyższej półki cenowej, jednak w praktyce jedynie około 20% warsztatów deklaruje ten segment części jako dominujący w sprzedaży. Mimo trendów proekologicznych w obszarze regulacji i preferencji społecznych, niewielki odsetek firm stosuje najczęściej części regenerowane fabrycznie. Przy czym należy mieć świadomość, że niski udział wskazań części regenerowanych może być wynikiem braku świadomości tego, że części pochodzą z fabrycznej regeneracji. Dane europejskie i te uzyskiwane od regeneratorów pokazują jednak, że segment części regenerowanych będzie rósł.

The vast majority of workshops (72%) tend to use parts from the middle price range for maintenance repairs, with 19% of workshops using the most expensive parts most often and only just over 7% relying primarily on the cheapest parts. The breakdown of parts used differs for external parts in post-accident repairs. In this category of repairs, 16% of workshops tended to use cheapest parts mostly, while 18% used second-hand parts most frequently. It is noteworthy that the majority of workshops (56%) as a rule offer the highest-priced parts to customers first, but in practice only about 20% of workshops declare this segment of parts as predominant in their sales. Despite all the environmental trends in the area of regulation and consumer preferences, a small percentage of companies use factory remanufactured parts most often. At the same time, it is important to realize that the low percentage of responses concerning the use of remanufactured parts may be due to unawareness of the fact that the parts come from factory remanufacturing. However, both European data and the data obtained from remanufacturers show that the segment of remanufactured auto parts will grow.

Który rodzaj części (chodzi o części do napraw eksploatacyjnych) montujesz najczęściej?	% warsztatów
najwyższa półka cenowa	18,9
średnia półka cenowa	71,6
niższa półka cenowa	7,4
regenerowane fabrycznie	1,4
używane	0,7

Źródło: MotoFocus.pl

Który rodzaj części (chodzi o części zewnętrzne/powypadkowe) montujesz najczęściej?	% warsztatów
najwyższa półka cenowa	20,9
średnia półka cenowa	42,0
niższa półka cenowa	16,2
regenerowane fabrycznie	2,7
używane	18,2

Źródło: MotoFocus.pl

Popularność części z poszczególnych półek cenowych może jednak ulegać stopniowej zmianie w kierunku części tańszych. 40% warsztatów jest zdania, że w tym roku wzrosło zainteresowanie częściami z najniższej półki cenowej. Taki sam odsetek badanych firm potwierdza, że nasila się zjawisko przynoszenia przez klientów części do napraw pojazdu zakupionych gdzie indziej, zapewne z uwagi na możliwość samodzielnego nabycia tych samych części po niższych cenach niż proponowane przez warsztaty. Widać jednak, że szukanie oszczędności ma swoje granice - w opinii warsztatów klienci rzadko pytają o możliwość naprawy przy wykorzystaniu części używanych w przypadku napraw eksploatacyjnych.

Which type of parts (for maintenance repairs) do you use most often?	% of workshops
top of the range	18.9
mid-price range	71.6
lower price range	7.4
remanufactured at the factory	1.4
second-hand	0.7

Source: MotoFocus.pl

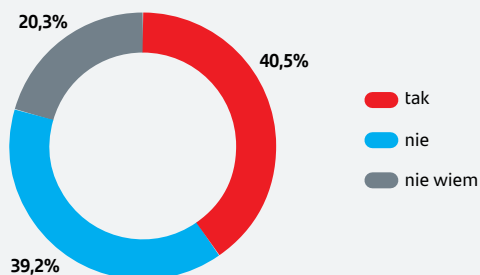
Which type of parts (external/for post-accident repairs) do you use most often?	% of workshops
top of the range	20.9
mid-price range	42.0
lower price range	16.2
remanufactured at the factory	2.7
second-hand	18.2

Source: MotoFocus.pl

However, the popularity of parts in each price bracket may be gradually changing towards cheaper parts. 40% of workshops are of the opinion that the interest in parts from the lowest price range has increased this year. The same percentage of companies surveyed report that the trend of customers bringing parts for vehicle repairs purchased elsewhere is increasing, presumably because they can buy the same parts themselves at prices lower than those offered by workshops. However, it is apparent that the pursuit for savings has its limits. According to workshops, customers rarely ask about the possibility of using second-hand parts in the case of maintenance repairs.

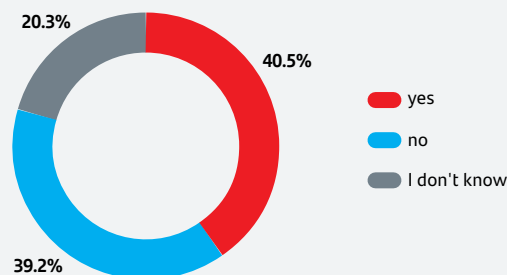


Czy według Ciebie w ostatnim roku wzrosło zainteresowanie częściami z najniższej półki cenowej?
% warsztatów



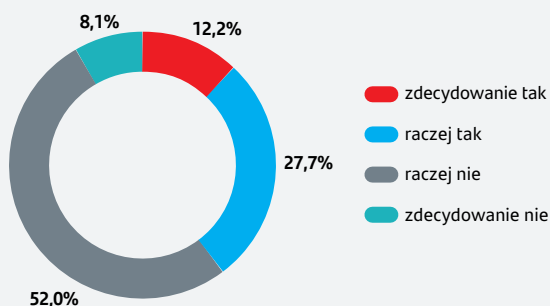
Źródło: MotoFocus.pl

In your opinion, was there a growing interest in lowest priced parts in the last year?
% of workshops



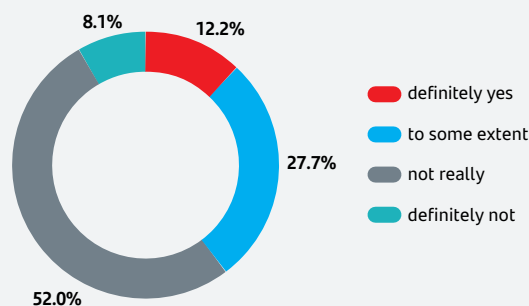
Source: MotoFocus.pl

Czy nasila się zjawisko przynoszenia przez klientów części do naprawy pojazdu zakupionych gdzie indziej?
% warsztatów



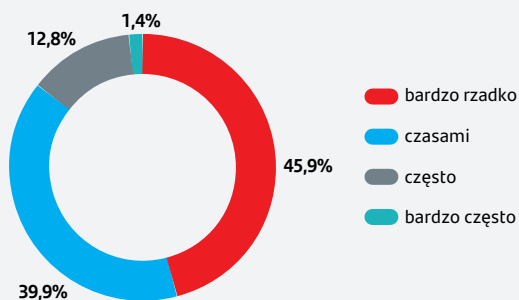
Źródło: MotoFocus.pl

Is the trend of customers bringing in parts to repair their vehicle purchased elsewhere increasing?
% of workshops



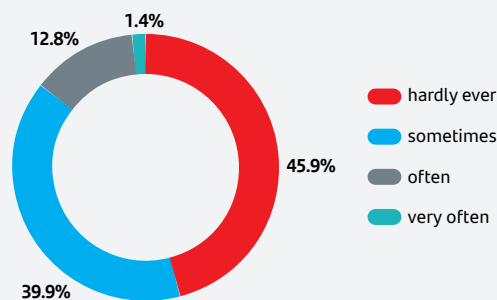
Source: MotoFocus.pl

Jak często klienci dopytują się o możliwość naprawy (mowa tu o częściach eksploatacyjnych) przy zastosowaniu używanych części?
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

How often do customers enquire about the possibility of using second-hand parts for maintenance repairs?
% of workshops



Source: MotoFocus.pl



Dystrybutorzy części działający w Polsce przyzwyczaili nas do ciągłych wzrostów i udaje im się to pomimo wszelkich przeszkód, a nawet wojny za naszą wschodnią granicą. Doświadczenia branży motoryzacyjnej pokazują, że w czasach kryzys ludzie powstrzymują się z inwestycjami, to znaczy odkładają decyzję o zakupie nowego samochodu na lepsze czasy. A to sprawia, że skupiają się na serwisowaniu i naprawach używanych dotąd samochodów. Jest to uzasadnione ekonomicznie i rozsądne. Dzięki takiemu podejściu korzystają pozostałe firmy z branży motoryzacyjnej – producenci części skupiający się na IAM, dystrybutorzy części oraz warsztaty motoryzacyjne. Jednakże nie można tu zapomnieć, że tak dynamiczny wzrost wielu dystrybutorów jest głównie wynikiem rozwoju ich sprzedaży na rynkach eksportowych, gdzie dotychczas nie prowadzili swojej działalności lub ich pozycja była słabsza.

Widzimy oczywiście problemy, zarówno te ogólnogospodarcze jak rosnące ceny mediów i inflacja, problemy z dostępnością produktów, ich ceny, które rosną czasem wręcz z dostawy na dostawę. Jednak firmom, co pokazują zebrane przez nas dane, udaje się osiągać przyzwoite, a czasami wręcz bardzo dobre wyniki

Alfred Franke
Prezes Grupy MotoFocus.pl

Parts distributors operating in Poland have become accustomed to constant growth and are managing to do so despite all obstacles, even the war across our eastern border. The experience of the automotive industry shows that in times of crisis people hold back on their investments, that is, they postpone the decision to buy a new car until better times. And this means they have to focus on servicing and repairing their currently owned cars. This economically sound and sensible approach benefits other companies in the automotive industry: IAM parts manufacturers, parts distributors and workshops. It should not be forgotten, however, that such a dynamic growth of many distributors is mainly the result of their sales expansion in export markets, where they were not previously active or where their position was weaker.

We do, of course, see problems, including the ones affecting our economy in general such as rising utility prices and inflation and problems with the availability of products and their prices, which sometimes rise from delivery to delivery. However, companies, as evidenced by the data collected, manage to deliver decent and sometimes even very strong performance.

Alfred Franke
President of MotoFocus.pl Group.

Podsumowanie

Pierwsze półrocze przebiegało, podobnie jak ubiegły rok, pod znakiem problemów w dostawach materiałów, które dodatkowo zintensyfikowała wojna w Ukrainie. Na skutek dosyć wysokiego popytu i poziomu zamówień na samochody, przewyższającego możliwości wytwórcze producentów, doszło do dużej kumulacji zamówień. Z tego względu w krótkiej perspektywie czasowej mniejszym zmartwieniem jest możliwy spadek popytu. W najtrudniejszej sytuacji są producenci dostarczający przede wszystkim na pierwszy montaż, lepiej radzą sobie podmioty działające na rynku wtórnym, w szczególności dystrybutorzy. Choć badani producenci optymistycznie patrzą na drugie półrocze, to trudno zakładać, aby ten roku skończył się znacznym wzrostem.

Summary

Just like last year, the first half of the year was marked by issues with the supply of materials, which were further intensified by the war in Ukraine. There was a large accumulation of orders as a result of fairly high demand and the level of orders for cars exceeding the manufacturers' production capacity. Therefore, a possible drop in demand is less of a worry in the short term. Manufacturers supplying primarily the OE segment are in the most difficult situation. Aftermarket operators, particularly distributors, are doing better. Although the surveyed manufacturers are optimistic about the second half of the year, it is difficult to expect that this year will end with significant growth.



Autorzy barometru:

Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warszawa

Więcej informacji:

Tomasz Bęben, dyrektor zarządzający SDCM

e-mail: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych to polski głos branży motoryzacyjnej. To 164 największych graczy Przemysłu i Rynku części motoryzacyjnych, Członków SDCM, reprezentujących interesy przemysłu, handlu i usług o wartości blisko 140 mld złotych rocznie, tworzących ponad 330 000 miejsc pracy. SDCM należy do największych organizacji europejskich takich jak: CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych) i FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych). Stowarzyszenie zrzesza i reprezentuje międzynarodowe przedsiębiorstwa działające w przemyśle motoryzacyjnym, inwestujące w Polsce setki milionów złotych, takie jak Bosch, Brembo, Delphi, Valeo, Federal Mogul/Tenneco, Mahle, ZF TRW, ale również wielu krajowych producentów jak np.: Wuzetem, Asmet czy Tomex. Członkowie SDCM to także najwięksi dystrybutorzy części zamiennych: Inter Cars, Moto-Profil, Auto Partner, GroupAuto Polska i wiele innych, jak również sieci warsztatowe zrzeszające łącznie ponad 5000 warsztatów.

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 18 lat przekazuje unikatową wiedzę branżową poprzez profesjonalną, rzetelną i szybką komunikację. Z ogromną skutecznością dociera do ponad 300-tysięcznej bazy odbiorców na 10 rynkach Europy Centralnej.

Study authors:

SDCM (Association of Automotive Parts Distributors and Producers)

ul. Za Dębami 3, 05-075 Warsaw

For more information please contact:

Tomasz Bęben, Managing Director, SDCM

email: tomasz.beben@sdcm.pl

tel.: +48 695 961 509

SDCM – the Society of Automotive Distributors and Manufacturers

– is the Polish voice of the automotive industry. It associates 164 major players of the auto parts industry and market, SDCM Members, representing the interests of the industry, market and services with a value of nearly PLN 140 billion annually, creating over 330,000 jobs. SDCM belongs to the largest European organisations such as CLEPA (European Automotive Components Producers 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.

MotoFocus Group

For more information please contact:

Alfred Franke, President of MotoFocus Group

email: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

The MotoFocus Group is a specialised information website addressed to automotive professionals from the automobile and truck sector. For 18 years, it has been providing unique insight into the industry through professional, reliable and fast communication. With great proficiency, it reaches over 300,000 recipients on 10 markets of Central Europe.

Autorzy barometru:

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.

Study authors:

Santander Bank Polska

al. Jana Pawła II 17, 00-854 Warsaw

For more information please contact:

Radosław Pelc, automotive sector analyst

email: radoslaw.pelc@santander.pl

tel.: +48 887 845 708

Santander Bank Polska is part of the largest financial group in Europe and one of the largest financial institutions in the world. Santander Group serves 148 million clients in 10 major markets in the world and manages assets worth EUR 1,508bn. Santander Bank Polska offers state-of-the-art financial solutions to personal customers, micro, small and medium enterprises, and domestic and international corporations. It is one of the leaders in terms of the use of modern technologies in banking, consistently developing its brand in line with its strategic goal to achieve the position of the best bank for customers. Loyalty and satisfaction of its customers are the priorities for Santander Bank Polska. With this in mind, the Bank regularly implements innovative functionalities to help clients manage their personal and business finances effectively. Santander Bank Polska Group companies offer investment funds, brokerage services, insurance, leasing, and factoring.

