



I poł. / H1 2025

Przemysł, handel i usługi w motoryzacji

Podsumowanie sytuacji
po I półroczu 2025 r.
i prognozy

Automotive trade, industry and services

Summary of the situation
after H1 2025
and forecasts

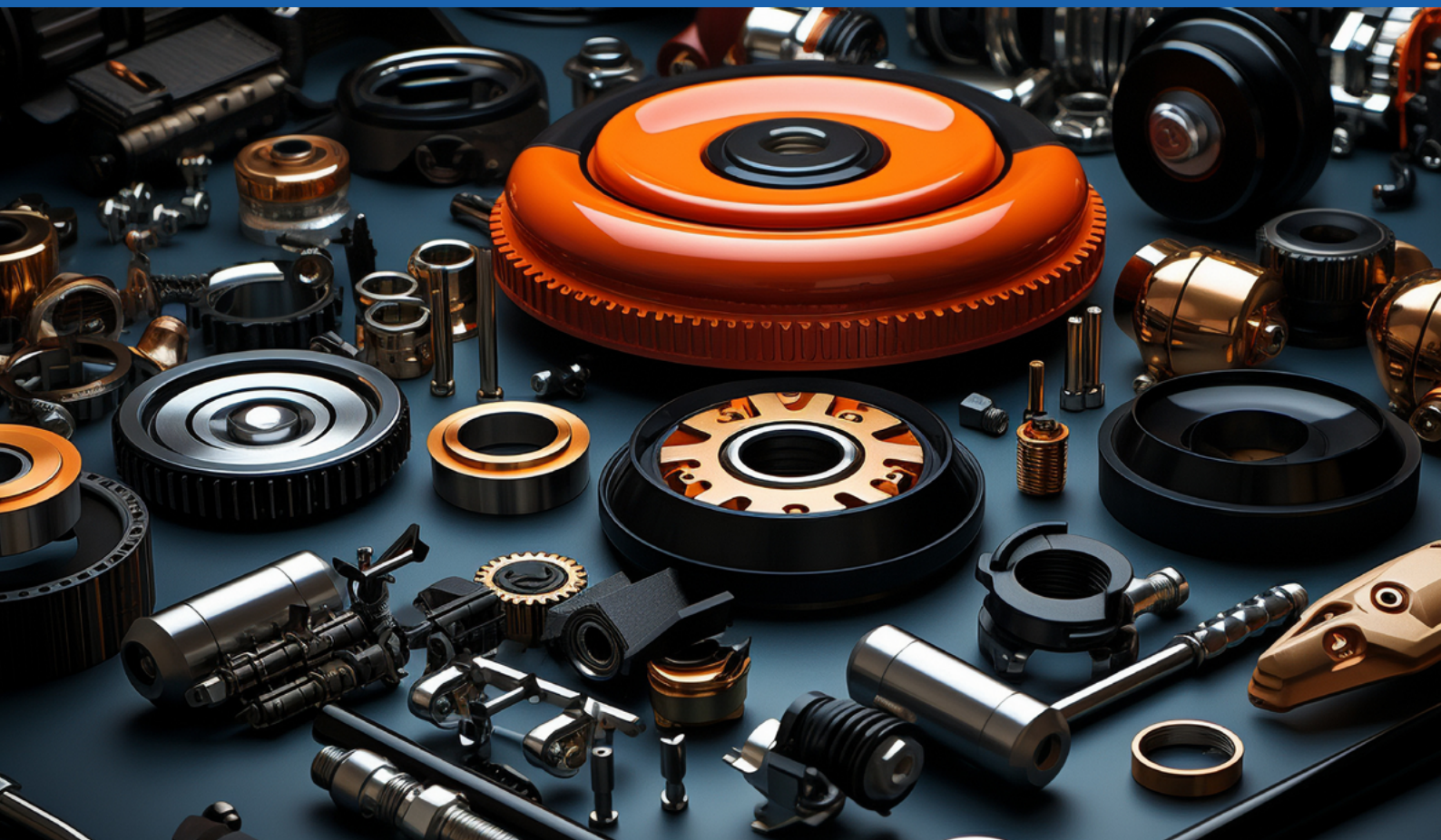


Spis treści

Metodologia i cel badania	3
Wprowadzenie	4
Przemysł motoryzacyjny – producenci części	9
Dystrybutorzy części motoryzacyjnych	15
Warsztaty motoryzacyjne	22
Podsumowanie	29
Autorzy barometru	30

Table of contents

Study methodology and objective	3
Introduction	4
Automotive industry – parts manufacturers	9
Automotive parts distributors	15
Repair workshops	22
Summary	29
Study authors	30



Metodologia i cel badania



Ponad 300 respondentów.



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



Pytania zamknięte jednokrotnego i wielokrotnego wyboru.



Badanie internetowe przeprowadzone w lipcu 2025 r. przez MotoFocus.pl we współpracy ze Stowarzyszeniem Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych (SDCM) i Polską Grupą Motoryzacyjną (PGM).



CEL: ocena sytuacji branży po pierwszym półroczu 2025 r.

Study methodology and objective



Over 300 respondents.



3 groups of entities – parts producers, parts distributors and independent repair workshops.



Single - and multiple-choice closed questions.



An internet survey conducted in July 2025 by MotoFocus.pl in cooperation with the Association of Automotive Parts Distributors and Producers (SDCM) and Polish Automotive Group (PGM).



AIM: assessment of the situation of the automotive sector in H1 2025.



Wprowadzenie

Branża motoryzacyjna w Europie stoi dziś w obliczu bezprecedensowych wyzwań, wynikających zarówno z wewnętrznych procesów transformacyjnych, jak i z dynamicznie zmieniającego się otoczenia geopolitycznego. Przemysł, który przez dekady stanowił filar europejskiej gospodarki i eksportu, doświadcza silnych turbulencji związanych z wojną celną pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, napięciami handlowymi z Chinami, a także skutkami rosyjskiej agresji na Ukrainę oraz kryzysami na Bliskim Wschodzie.

Nowe cła na pojazdy elektryczne importowane z Chin, rozważane i wdrażane przez UE, spotkały się z reakcją odwetową, co dodatkowo pogłębia niepewność w globalnych łańcuchach dostaw. Jednocześnie napięcia w relacjach transatlantyckich mogą osłabić konkurencyjność europejskich producentów na jednym z kluczowych rynków eksportowych. W tym samym czasie sektor mierzy się z rosnącą presją regulacyjną związaną z zieloną transformacją, rosnącymi kosztami surowców i energii, a także niepewnością konsumentką w warunkach spowolnienia gospodarczego.

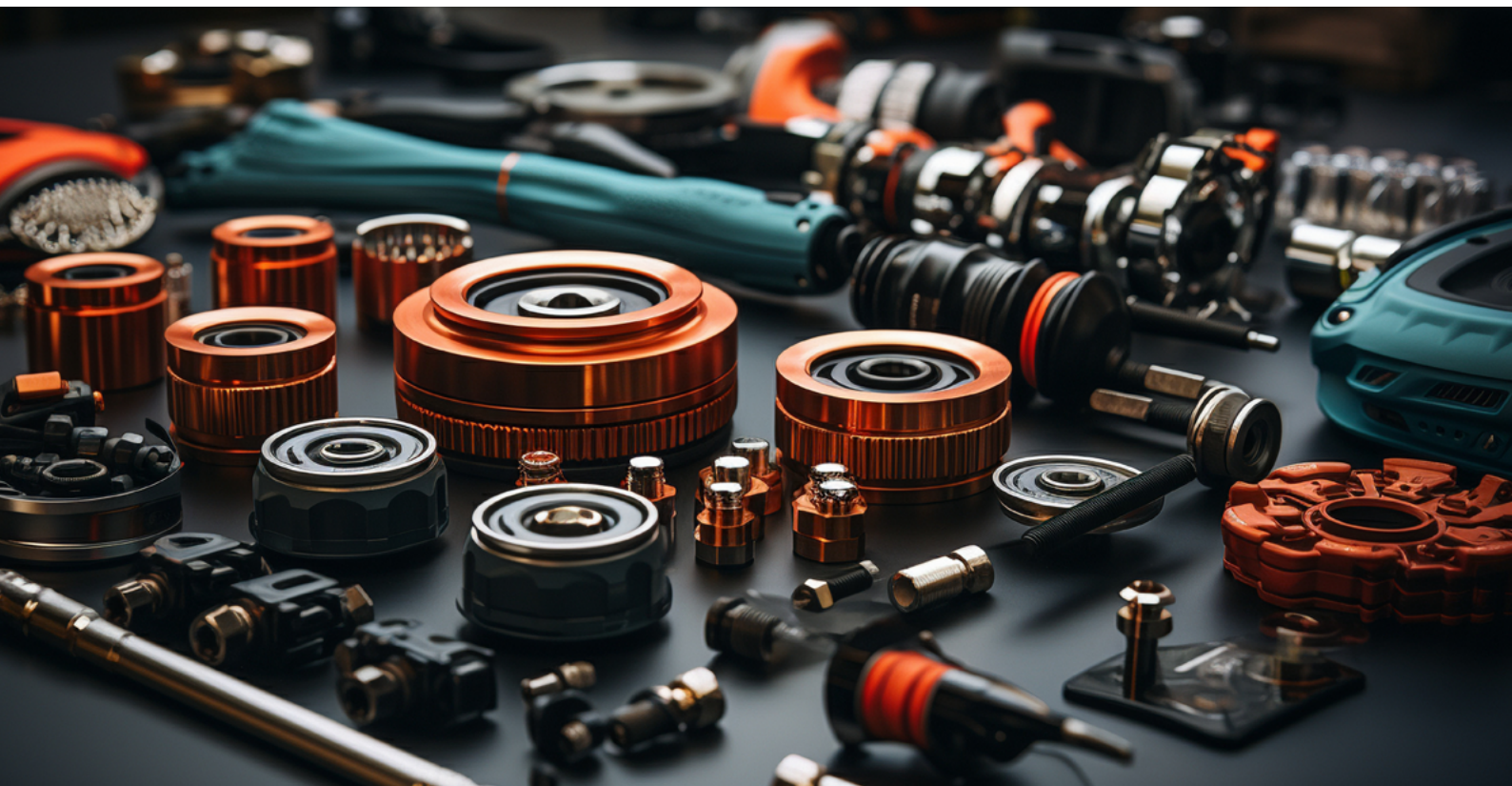
Wobec tak złożonej sytuacji konieczne jest systematyczne monitorowanie kondycji sektora oraz identyfikacja trendów, które będą kształtować jego przyszłość.

Introduction

The automotive industry in Europe today faces unprecedented challenges, stemming from both internal transformation processes and a dynamically changing geopolitical environment. The industry, which has been a pillar of the European economy and exports for decades, is experiencing severe turbulence related to the tariff war between the European Union and the United States, trade tensions with China, as well as the effects of Russian aggression in Ukraine and crises in the Middle East.

New tariffs on electric vehicles imported from China, under consideration and implemented by the EU, have been met with a backlash, adding to uncertainty in global supply chains. At the same time, tensions in transatlantic relations could affect the competitiveness of European manufacturers in one of their key export markets. At the same time, the sector faces increasing regulatory pressures related to the green transition, rising raw material and energy costs, and consumer uncertainty amid the economic downturn.

Faced with such a complex situation, it is necessary to systematically monitor the sector's health and identify trends that will shape its future.





Komentarz SDCM

Tomasz Bęben

Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów
i Producentów Części Motoryzacyjnych

SDCM commentary

Tomasz Bęben

President of the Association
of Automotive Parts Distributors and Producers

Europejski sektor motoryzacyjny, a wraz z nim silna i dynamicznie rozwijająca się branża produkcji i dystrybucji części motoryzacyjnych w Polsce, stoi dziś na skrzyżowaniu kluczowych decyzji regulacyjnych, które będą kształtować jego przyszłość na dekady. Wyzwania geopolityczne – takie jak napięcia handlowe czy niestabilność rynków wschodnich – to jedno. Niepewność relacji z partnerami z USA czy Azji bardzo mocno wpływają na sytuację producentów samochodów i dostarczających do nich producentów części na pierwszy montaż. Europa powinna wykazać się w tym zakresie większą niż kiedykolwiek proaktywnością.

Drugie, nie mniej istotne źródło niepewności stanowi kierunek i tempo zmian legislacyjnych w Unii Europejskiej, które coraz silniej wpływają na konkurencyjność naszej branży.

Jednym z najważniejszych obszarów jest dostęp do danych z pojazdów. Bez gwarantowanego, przejrzystego i technologicznie wykonalnego dostępu dla niezależnych operatorów, rynek usług serwisowych oraz naprawczych stanie się coraz bardziej zamknięty. To zagrazi nie tylko konkurencyjności, ale i dostępności przystępnych cenowo usług dla konsumentów. Niestety, propozycje legislacyjne w tym zakresie – mimo licznych głosów branży – wciąż są niewystarczające i zbyt ogólne.

Kolejnym punktem krytycznym jest rewizja norm emisji CO₂ dla pojazdów, która – choć konieczna z perspektywy polityki klimatycznej – w obecnym kształcie premiuje wyłącznie pełną elektryfikację. Marginalizuje przy tym inne technologie niskoemisyjne i nie uwzględnia całkowitego śladu węglowego pojazdów. Może to prowadzić do utraty równowagi technologicznej w sektorze oraz osłabienia pozycji mniejszych dostawców. Nie można także pominąć znaczenia przyszłości rozporządzenia MVBBER (w sprawie wyłączeń blokowych w sektorze motoryzacyjnym). Przedłużenie i ewentualne zmiany tego aktu prawnego będą miały bezpośredni wpływ na funkcjonowanie niezależnego rynku motoryzacyjnego – zarówno w zakresie dostępu do części, jak i do usług

The European automotive sector, and with it, Poland's strong and rapidly growing automotive parts manufacturing and distribution industry, is currently at the crossroads of key regulatory decisions that will shape its future for decades. Geopolitical challenges - such as trade tensions or instability in eastern markets - are one thing. Uncertainty in relations with partners from the US and Asia has a significant impact on the situation of car manufacturers and the suppliers providing them with original equipment parts. Europe must now show more proactivity in this area than ever before.

A second, no less important source of uncertainty, is the direction and pace of legislative changes in the European Union, which are increasingly affecting the competitiveness of our industry.

One of the most important areas is access to vehicle data. Without guaranteed, transparent and technologically feasible access for independent operators, the maintenance and repair market will become increasingly closed. This will threaten not only competitiveness, but also the availability of affordable services for consumers. Unfortunately, legislative proposals in this regard - despite numerous industry voices - are still insufficient and too vague.

Another critical point is the revision of CO₂ emission standards for vehicles, which, while necessary in the context of climate policy, in its current form only favours full electrification. In doing so, it marginalizes other low-carbon technologies and does not take into account the total carbon footprint of vehicles. This could lead to a loss of technological balance in the sector and weaken the position of smaller suppliers. The importance of the future of the MVBBER (Motor Vehicle Block Exemption Regulation) should also not be overlooked. The extension and possible amendments to this legislation will have a direct impact on the functioning of the independent automotive market - both in terms of access to parts and maintenance services. Its weakening or non-renewal threatens to further concentrate the market and restrict free competition.

serwisowych. Jego osłabienie lub nieprzedłużenie grozi dalszą koncentracją rynku oraz ograniczeniem wolnej konkurencji.

Wszystkie te elementy – obrona przed protekcjonizmem, dostęp do danych, polityka emisyjna, przyszłość MVBER – muszą być rozpatrywane przez pryzmat interesów całej branży motoryzacyjnej. Ich łączny wpływ zdecyduje o tym, czy europejski – w tym oczywiście polski – sektor motoryzacyjny pozostanie innowacyjny, otwarty i konkurencyjny. Jako SDCM apelujemy o dialog, przewidywalność oraz uwzględnianie realiów przemysłu, który zatrudnia miliony ludzi i odpowiada za istotną część PKB w całej Unii Europejskiej.

All of these elements - access, emissions policy, the future of MVBER - must be considered through the lens of the interests of the entire automotive industry. Their combined effect will translate into whether the European – and, of course Polish - automotive sector remains innovative, open and competitive. As SDCM, we call for dialogue, predictability and consideration of the realities of an industry that employs millions of people and accounts for significant portion of GDP across the European Union.



Komentarz MotoFocus.pl

Alfred Franke

Dyrektor zarządzający Grupy MotoFocus

MotoFocus.pl commentary

Alfred Franke

Managing Director of MotoFocus.pl Group

Wyniki barometru rynku warsztatowego za pierwsze półrocze 2025 roku dostarczają klarownego obrazu sytuacji, z jaką mierzą się dziś niezależne serwisy motoryzacyjne. Warsztaty doświadczają coraz silniejszej presji kosztowej, która obejmuje praktycznie wszystkie obszary działalności – od znaczących wzrostów wynagrodzeń (szczególnie w przypadku wykwalifikowanych pracowników), przez wyższe ceny energii i mediów, aż po utrzymanie i kalibrację nowoczesnych urządzeń diagnostycznych. Rosnące koszty to nie abstrakcyjna groźba, lecz realna codzienność dla większości firm z branży.

W efekcie zdecydowana większość warsztatów dokonała korekty cennika usług, przede wszystkim w postaci wyższych stawek za roboczogodzinę. Co ważne, ten ruch, choć często obarczony ryzykiem utraty klientów nie tylko nie zaszkodził większości warsztatów, ale wręcz pomógł im zwiększyć przychody. Ponad 1/3 warsztatów odnotowała wzrost liczby klientów rok do roku, co w połączeniu z wyższymi stawkami przełożyło się na wzrost przychodów.

To dobry znak, że rynek konsumenta akceptuje wyższe ceny, o ile idą one w parze z jakością, terminowością i zaufaniem do warsztatu. Właśnie dlatego tak istotne jest dziś

The results of the workshop market barometer for the first half of 2025 provide a clear picture of the situation currently faced by independent automotive service providers. Workshops are experiencing increasingly strong cost pressures affecting virtually every area of their operations – from significant wage increases (especially for skilled workers), to higher energy and utility prices, and the maintenance and calibration of modern diagnostic equipment. Rising costs are not an abstract threat, but a tangible daily reality for most companies in the sector.

As a result, the vast majority of workshops have adjusted their service pricing, primarily by increasing their hourly labor rates. Importantly, this move—though often seen as a risk due to potential customer loss—not only did not harm most workshops but actually helped them increase their revenues. More than one-third of workshops reported a year-over-year increase in the number of customers, which, combined with higher rates, translated into revenue growth. This is a positive sign that consumers are willing to accept higher prices—as long as they come with quality, timeliness, and trust in the workshop.

inwestowaniew sprzęt, technologie, ale też w procesy obsługi klienta i efektywność wewnętrzną.

Pozytywnym zaskoczeniem w danych jest wyraźny optymizm wśród warsztatów w odniesieniu do drugiego półrocza 2025. Firmy spodziewają się dalszego wzrostu i to zarówno liczby zleceń, jak i przychodów, co świadczy o dobrej kondycji oraz odporności branży.

Niestety nie brakuje też wyzwań. Coraz częściej warsztaty zgłaszają problem z ograniczoną dostępnością części zamiennych sygnowanych logo producentów pojazdów. Jest to poważna bariera wpływająca bezpośrednio na jakość i czas realizacji napraw, a co za tym idzie na satysfakcję klientów oraz efektywność warsztatów.

Jeśli obecna sytuacja się utrzyma, czyli presja kosztowa nadal będzie się pogłębiać, a problemy z dostępnością części będą się utrzymywać lub pogarszać, to wiele warsztatów może zostać zmuszonych do dalszego podnoszenia cen usług.

Obecny rok to czas dużych wyzwań, ale też ogromnych szans. Warsztaty, które nie ograniczą się do biernego reagowania na zmiany, lecz aktywnie przejmą inicjatywę, mają szansę nie tylko obronić swoją pozycję, ale wręcz wyjść z obecnej sytuacji silniejsze, bardziej efektywne i gotowe na dynamiczny rozwój.

That's why investing in equipment, technology, customer service processes, and internal efficiency is now more crucial than ever.

A pleasant surprise in the data is the clear optimism among workshops regarding the second half of 2025. Companies expect continued growth in both the number of service orders and revenues, indicating the sector's good condition and resilience.

Unfortunately, there are still challenges. Workshops are increasingly reporting problems with the limited availability of spare parts branded by vehicle manufacturers. This is a serious barrier that directly impacts the quality and timeliness of repairs, and consequently, customer satisfaction and workshop efficiency.

If the current situation persists—i.e., cost pressures continue to rise and part availability issues remain or worsen—many workshops may be forced to further raise their service prices.

This year brings major challenges, but also tremendous opportunities. Workshops that don't merely react passively to changes but take proactive steps have a chance not only to defend their market position but to emerge from the current situation stronger, more efficient, and ready for dynamic growth.





Komentarz Polskiej Grupy Motoryzacyjnej (PGM)
Krzysztof Frelek
Prezes Zarządu Polskiej Grupy Motoryzacyjnej

Polish Automotive Group (PGM) commentary
Krzysztof Frelek
President of the Management Board
of the Polish Automotive Group

Wyniki badania potwierdzają, że polski przemysł motoryzacyjny pozostaje odporny i zdolny do adaptacji – pomimo niesprzyjających warunków geopolitycznych, rosnących kosztów i niepewności regulacyjnej. Cieszy fakt, że większość firm w pierwszym półroczu 2025 roku zanotowała wzrost sprzedaży, a prognozy na drugą połowę roku są umiarkowanie optymistyczne. To pokazuje, że potrafimy skutecznie wykorzystywać szanse rynkowe, zarówno w kraju, jak i na rynkach eksportowych.

Z drugiej strony, wyniki jasno wskazują na narastające wyzwanie związane z rentownością. Wysokie koszty pracy, energii i surowców w coraz większym stopniu „zjadają” marże, co szczególnie dotyka małe i średnie przedsiębiorstwa. Utrzymanie konkurencyjności w takiej sytuacji wymaga od firm nie tylko dalszej optymalizacji procesów, ale też inwestowania w rozwój – automatyzację, cyfryzację, dywersyfikację sprzedaży czy ekspansję na nowe rynki.

Jako PGM widzimy potrzebę istnienia w Polsce i w Europie stabilnego, przewidywalnego otoczenia regulacyjnego i lepszego dostępu do finansowania innowacji. Chcemy, aby polscy producenci części motoryzacyjnych mogli konkurować nie tylko ceną, ale przede wszystkim jakością, technologią i elastycznością, co w dłuższej perspektywie jest naszą największą przewagą.

The results of the study confirm that the Polish automotive industry remains resilient and adaptable – despite unfavorable geopolitical conditions, rising costs, and regulatory uncertainty. It is encouraging that most companies recorded sales growth in the first half of 2025, and the forecasts for the second half of the year are moderately optimistic. This shows that we are able to effectively seize market opportunities, both domestically and in export markets.

On the other hand, the results clearly point to the growing challenge of profitability. High labor, energy, and raw material costs are increasingly eating into margins, which particularly affects small and medium-sized enterprises. Maintaining competitiveness in such a situation requires companies not only to continue optimizing their processes but also to invest in development – automation, digitalization, sales diversification, and expansion into new markets.

As PGM, we see the need for a stable and predictable regulatory environment in Poland and across Europe, as well as better access to innovation financing. We want Polish automotive parts manufacturers to compete not only on price, but above all on quality, technology, and flexibility – which, in the long term, is our greatest advantage.



Przemysł motoryzacyjny – producenci części

Pierwsza połowa 2025 roku przyniosła branży motoryzacyjnej wyraźne odbicie. Większość firm raportowała zwiększenie sprzedaży, co może być efektem korzystnych zamówień eksportowych, stabilizacji łańcuchów dostaw i względnie dobrej koniunktury w sektorze.

Jak zmieniła się wielkość sprzedaży w I półroczu 2025 r. w porównaniu do I półroczu 2024 r.?	% producentów
wzrosła	60,8%
pozostała bez zmian	7,1%
spadła	32,1%

Źródło: MotoFocus.pl

Wyniki pierwszego półrocza 2025 roku przyniosły branży produkcji części motoryzacyjnych pozytywny, choć niejednoznaczny obraz. Blisko dwie trzecie producentów odnotowało wzrost sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, co potwierdza, czy popyt, zarówno krajowy, jak i zagraniczny, utrzymał się na satysfakcjonującym poziomie.

Jednak co trzecia firma zadeklarowała spadek sprzedaży, co sugeruje, że ożywienie nie jest równomierne. Część przedsiębiorstw może już odczuwać skutki rosnących kosztów operacyjnych, mniejszej liczby zamówień eksportowych lub zmienności w strukturze popytu. To istotny sygnał, że mimo pozytywnego trendu, branża działa nadal w warunkach wysokiej niepewności.

Zaledwie 7,1% producentów wskazało na brak zmian, co może oznaczać, że presja na adaptację jest wszechobecna – firmy muszą reagować, niezależnie od skali zmian w otoczeniu. Ogólnie rzecz biorąc, prognozy branży wskazują na utrzymanie pozytywnego trendu, choć dynamika wzrostu prawdopodobnie pozostanie umiarkowana. Sektor pozostaje czujny wobec czynników zewnętrznych, wciąż licząc na utrzymanie stabilnego poziomu zamówień i relatywnej odporności na zakłócenia gospodarcze, a także regulacyjne.

Automotive industry – parts manufacturers

The first half of 2025 saw a marked rebound in the automotive industry. Most companies reported an increase in sales, which could be the result of favourable export orders, stabilisation of supply chains and a relatively healthy sector.

Change in the production volume in H1 2025 compared to H1 2024:	% of producers
increase	60.8%
no change	7.1%
decrease	32.1%

Source: MotoFocus.pl

The results for the first half of 2025 painted a positive, though mixed, picture for the automotive parts manufacturing industry. Nearly two-thirds of manufacturers reported an increase in sales compared to the same period last year, confirming that demand—both domestic and international—remained at a satisfactory level despite challenging market conditions.

However, one in three companies reported a decline in sales, suggesting that the recovery is not evenly distributed. Some businesses may already be feeling the effects of rising operational costs, fewer export orders, or shifts in demand structure. This is a significant indicator that, despite the positive trend, the industry continues to operate under conditions of high uncertainty.

Only 7.1% of manufacturers reported no change, which may indicate that the pressure to adapt is widespread—companies must respond, regardless of the scale of changes in their environment. Overall, the industry's outlook indicates the maintenance of a positive trend, although it looks like the growth rate will moderate. The sector remains alert to external factors, still hoping to maintain good order levels and relative resilience to economic as well as regulatory disruptions.

Jaka jest prognozowana zmiana wielkości sprzedaży w II półroczu 2025 r. w porównaniu do II półroczu 2024 r.?	% producentów
wzrost 0 do 5%	64,3%
bez zmian	14,3%
spadek 0 do 5%	21,4%

Źródło: MotoFocus.pl

W drugiej połowie roku branża spodziewa się kontynuacji umiarkowanego wzrostu, jednak przy mniejszej dynamice i większej ostrożności. Dominują prognozy niewielkiego wzrostu rentowności, co sugeruje, że firmy zakładają utrzymanie popytu, ale nie liczą na szybkie ożywienie. Wzrost niepewności oraz ryzyka związane z sytuacją geopolityczną skłaniają firmy do ostrożności w planowaniu. Rok 2025 jawi się jako okres względnej stabilizacji z lekką tendencją wzrostową w przemyśle motoryzacyjnym.

Przewidywana zmiana poziomu rentowności w 2025 roku vs 2024 rok:	% producentów
znaczny wzrost	5,4%
nieznaczny wzrost	26,8%
bez zmian	33,9%
nieznaczny spadek	21,4%
znaczny spadek	12,5%

Źródło: MotoFocus.pl

Pomimo, że większość firm motoryzacyjnych raportuje wzrost sprzedaży w 2025 roku – zarówno w danych za I półrocze, jak i w prognozach na II półrocze – przewidywania dotyczące zmiany poziomu rentowności rysują bardziej zróżnicowany, a w wielu przypadkach niepokojący obraz.

Jedynie co dwudziesty respondent oczekuje znacznego wzrostu rentowności, a jeden na czterech – nieznacznej poprawy.

Wyniki jasno pokazują, że wzrost sprzedaży nie przekłada się automatycznie na poprawę wyników finansowych. Wręcz przeciwnie, coraz więcej firm sygnalizuje systematycznie „zjadane” przez rosnące koszty pracy, energii, surowców oraz usług zewnętrznych. Do tego dochodzi na przykład kwestia kosztów operacyjnych, w tym oczekiwania płacowe pracowników.

What is the forecasted change in the volume of sold production in H2 2025 compared to H2 2024?	% of producers
increase of 0 to 5%	64.3%
no change	14.3%
decrease of 0 to 5%	21.4%

Source: MotoFocus.pl

In the second half of the year, the industry expects moderate growth to continue, but with less momentum and more caution. Forecasts of modest growth predominate, which may mean that companies assume that demand will be maintained, but at the same time are not counting on a rapid recovery. Increased uncertainty and potential risks related to the geopolitical situation are prompting a cautious approach in planning. The year 2025 appears to be a period of relative stability with a slight upward trend in the automotive industry.

The forecasted change in the profitability level in 2025 compared to 2024:	% of producers
significant increase	5.4%
slight increase	26.8%
no change	33.9%
slight decrease	21.4%
significant decrease	12.5%

Source: MotoFocus.pl

Although the majority of automotive companies report sales growth in 2025 - both in H1 data and in forecasts for H2 - predictions for changes in profitability levels draw a more mixed, and in many cases worrying, picture.

Only one in twenty respondents expects a significant increase in profitability, and one in four expects a slight improvement.

This result clearly shows that an increase in sales does not automatically translate into an improvement in financial performance. On the contrary, more and more companies are signalling that margins are being systematically “eaten up” by rising costs of labour, energy, raw materials and external services. On top of that, inflationary pressures are still at relatively high levels, affecting not only operating costs, but also employees’ salary expectations.

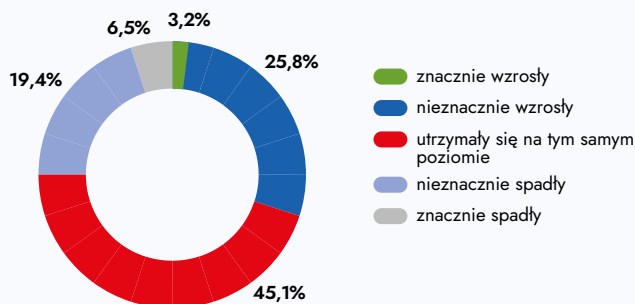
W praktyce oznacza to, że nawet firmy zwiększające produkcję oraz sprzedaż mają coraz większe trudności z utrzymaniem rentowności na bezpiecznym poziomie. Dotyczy to szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw, które mają ograniczone możliwości przenoszenia kosztów na odbiorców, zwłaszcza w konkurencyjnych segmentach rynku.

Jakie wnioski możemy wyciągnąć? Rosnąca sprzedaż w 2025 roku to pozytywny sygnał dla sektora, lecz rentowność staje się coraz poważniejszym wyzwaniem. Wysokie koszty operacyjne, rosnące wynagrodzenia i utrzymująca się presja inflacyjna znacząco ograniczają możliwości poprawy wyników finansowych. Spodziewane pogorszenie się rentowności powinno być sygnałem ostrzegawczym zarówno dla decydentów, jak i dla samych przedsiębiorstw planujących inwestycje lub ekspansję. Potrzebne są działania wspierające konkurencyjność – m.in. racjonalna polityka regulacyjna, dostęp do finansowania transformacji technologicznej oraz utrzymanie równych warunków działania na rynku.

In practice, this means that even companies increasing production and sales are finding it increasingly difficult to maintain profitability at a safe level. This is especially true for small and medium-sized companies, which have fewer opportunities to pass on costs to customers, especially in competitive market segments.

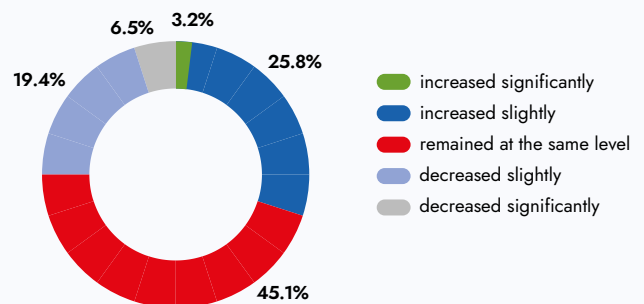
What conclusions can we draw? Growing sales in 2025 is a positive sign for the sector, but profitability is becoming increasingly challenging. High operating costs, rising wages and inflationary pressures are significantly limiting opportunities to improve financial performance. The expected decline in profitability should serve as a warning signal for both policymakers and the companies themselves as they plan investments or expansion. Measures are needed to support competitiveness - including rational regulatory policies, access to financing for technological transformation, and maintaining a level playing field in the market.

Jak zmieniły się zapasy surowców i komponentów w I półroczu 2025. w porównaniu do I półrocza 2024 r.? % producentów



Źródło: MotoFocus.pl

How did raw material and component inventories change in H1 2025 compared to H1 2024? % of producers



Source: MotoFocus.pl

Dane dotyczące zmian w poziomie zapasów surowców i komponentów w pierwszym półroczu 2025 roku wskazują na względną stabilizację w zarządzaniu łańcuchem dostaw w sektorze motoryzacyjnym. Blisko połowa firm utrzymała poziom zapasów na niezmiennym poziomie, co można interpretować jako sygnał stabilizacji łańcuchów dostaw oraz świadome zarządzanie ryzykiem bez skłonności do gromadzenia nadmiernych rezerw.

Nieznaczny wzrost zapasów zadeklarowała 1/4 firm. Zwiększenie zapasów może świadczyć o ostrożnym przygotowywaniu się na potencjalne zakłócenia w dostawach surowców, szczególnie w kontekście rosnących napięć geopolitycznych i ryzyka wojen celnych. Znaczne zwiększenie zapasów deklaruje jedynie niewielka grupa, bo 3,2%, co sugeruje, że magazynowanie dużych rezerw nadal nie jest strategią dominującą w branży. Z drugiej strony, ponad

Data on changes in inventory levels of raw materials and components in the first half of 2025 show relative stability in automotive supply chain management. Nearly half of the companies maintained their inventory levels unchanged, which can be interpreted as a sign of supply chain stabilization and conscious risk management, without a tendency to accumulate excessive reserves.

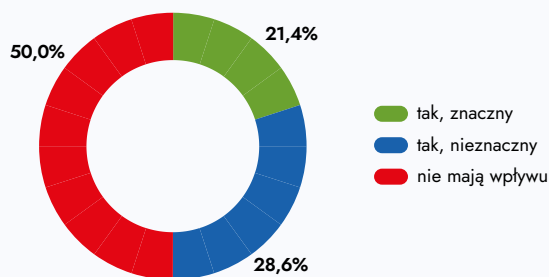
A slight increase in inventory was reported by one-fourth of companies. This may indicate cautious preparation for potential disruptions in the supply of raw materials, particularly in the context of rising geopolitical tensions and the risk of trade wars. A significant increase in inventory was reported by only a small group—just 3.2%—which suggests that stockpiling large reserves is still not a dominant strategy in the industry. On the other hand, more than one-fourth of companies reported a decrease in inventory—mostly minor. This may

1/4 firm wskazała na spadki zapasów – głównie nieznaczne. Może to być wynikiem rosnących kosztów magazynowania oraz finansowania zapasów, ale również sygnałem większego wykorzystania bieżących rezerw do realizacji zamówień. To rozwiązanie efektywne kosztowo, ale potencjalnie ryzykowne – w przypadku nagłego wzrostu popytu lub przerw w dostawach może prowadzić do trudności w realizacji produkcji.

result from rising storage and inventory financing costs, but it could also signal a greater reliance on existing reserves to fulfill orders. While this is a cost-effective approach, it carries potential risks: in the event of a sudden increase in demand or supply disruptions, it may lead to difficulties in maintaining production continuity.

Czy zawirowania związane z niestabilną polityką celną na linii UE-USA mają wpływ na działalność Państwa firmy?

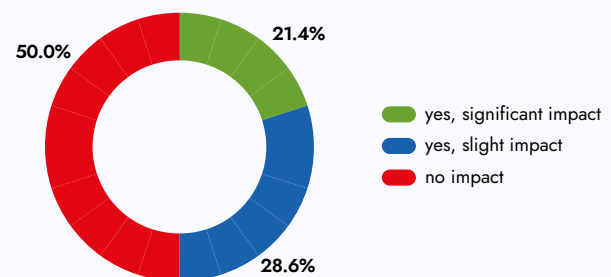
% producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Do disruptions related to unstable customs policy between the EU and the USA affect your company's operations?

% of producers



Source: MotoFocus.pl

Odpowiedzi respondentów pokazują, że polityka celna między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi ma realny wpływ na działalność co drugiej firmy z branży motoryzacyjnej. Oznacza to, że aż połowa przedsiębiorstw pozostaje przynajmniej częściowo narażona na skutki napięć handlowych między UE a USA. Może to obejmować m.in. wahania kosztów komponentów importowanych spoza UE, opóźnienia logistyczne, konieczność zmiany tras dostaw, a także wzrost niepewności w planowaniu kontraktów długoterminowych z partnerami za Atlantykiem.

Znaczny wpływ polityki celnej deklaruje ponad 1 na 5 firm, co wskazuje, że dla części przedsiębiorstw – zwłaszcza tych aktywnie zaangażowanych w handel transatlantyczny lub zależnych od surowców i komponentów spoza Europy – niestabilność przepisów celnych może stanowić poważne ryzyko operacyjne.

Z drugiej strony połowa firm nie odczuwa żadnych skutków napięć handlowych UE–USA, co może oznaczać, że są one silnie zorientowane na rynek europejski lub działają w segmentach mniej podatnych na zmiany w handlu międzynarodowym.

Dla znacznej części branży motoryzacyjnej geopolityka i handel międzynarodowy nie są już kwestią drugorzędną, lecz elementem, który realnie wpływa na bezpieczeństwo

The respondents' answers show that customs policy between the European Union and the United States has a real impact on the operations of every second company in the automotive industry. This means that as many as half of the enterprises are at least partially exposed to the effects of trade tensions between the EU and the US. This can include, among other things, fluctuations in the cost of components imported from outside the EU, logistical delays, the need to change supply routes, and increased uncertainty in planning long-term contracts with partners across the Atlantic.

A significant impact of customs policy is declared by more than 1 in 5 companies, indicating that for some companies - especially those actively involved in trans-Atlantic trade or dependent on raw materials and components from outside Europe - instability in customs regulations can pose a serious operational risk.

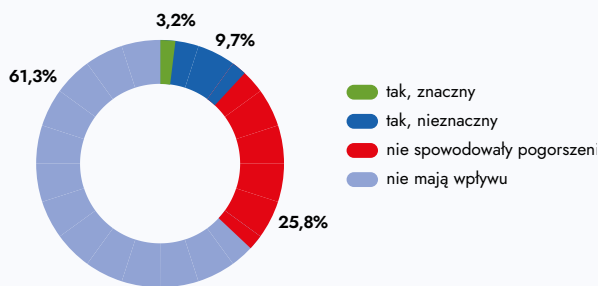
On the other hand, half of the companies are not affected at all by EU-US trade tensions, which could mean that they are strongly oriented towards the European market or operate in segments less susceptible to changes in international trade.

For much of the automotive industry, geopolitics and international trade are no longer a secondary issue, but an element that really affects security of supply, costs and operational planning. The growing risk of protectionism and

dostaw, koszty i planowanie operacyjne. Rosnące ryzyko protekcjonizmu i wojen celnych zwiększa potrzebę dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia oraz budowania większej odporności łańcuchów dostaw. Firmy, które dziś deklarują brak wpływu zawirowań celnych, mogą w przyszłości również odczuć skutki tej niestabilności – jeśli konflikty handlowe się zaostrzą lub obejmą kolejne grupy produktów.

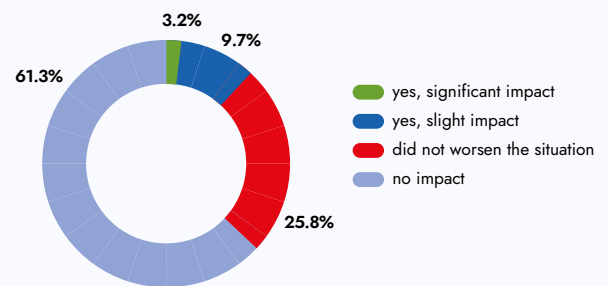
tariff wars increases the need for diversification of supply sources and greater resilience of supply chains. Companies that today claim to be unaffected by customs turmoil may also be affected in the future if trade conflicts escalate or involve more product groups.

Czy restrykcje związane z ograniczeniem dostępu do metali ziem rzadkich związane ze zmianą polityki rządu chińskiego mają wpływ na działalność Państwa firmy? % producentów



Źródło: MotoFocus.pl

Do restrictions related to limited access to rare earth metals, resulting from changes in Chinese government policy, affect your company's operations? % of producers



Source: MotoFocus.pl

Pomimo dużej uwagi, jaką w ostatnim czasie poświęca opinia publiczna zawirowaniom związanym z restrykcjami dotyczącymi metali ziem rzadkich oraz rosnącego konfliktu pomiędzy UE a Chinami, odpowiedzi respondentów pokazują, że większość firm z sektora motoryzacyjnego, które wzięły udział w badaniu nie odczuwa żadnego wpływu restrykcji dotyczących metali ziem rzadkich na swoją bieżącą działalność. Dodatkowo kolejna jedna czwarta respondentów deklaruje, że chociaż ograniczenia miały miejsce, nie pogorszyły one ich sytuacji operacyjnej.

Despite the high level of recent public attention to the turmoil surrounding rare earths restrictions and the growing conflict between the EU and China, respondents' answers show that the majority of OE and IAM companies that participated in the survey do not feel any impact of the rare earths restrictions on their current operations. In addition, another quarter of respondents say that although the restrictions have taken place, they have not worsened their operational situation.

Tylko niespełna 13% firm zauważyło negatywny wpływ zmian w chińskiej polityce surowcowej – co wskazuje, że obecnie skala bezpośredniego oddziaływania tego czynnika na branżę w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej jest ograniczona. Taki wynik może być efektem tego, że większość ankietowanych firm nie wykorzystuje w dużym stopniu metali ziem rzadkich w swoich produktach lub procesach. A szczególnie sektor IAM, który bazuje głównie na częściach zamiennych do pojazdów spalinowych, jest mniej narażony na ograniczenia w dostępie do tych surowców. Jednak z długofalowej perspektywy, w miarę postępującej elektryfikacji i cyfryzacji pojazdów, znaczenie metali ziem rzadkich w produkcji komponentów będzie rosło – a wraz z nim zależność od krajów takich jak Chiny, które dominują na globalnym rynku wydobywania i przetwarzania tych surowców. Dlatego już dziś warto uwzględnić to ryzyko w planowaniu inwestycji oraz strategii zakupowej – zwłaszcza że geopolityczna kontrola nad surowcami staje się coraz częściej narzędziem presji handlowej.

Only less than 13% of companies noted the negative impact of changes in China's raw materials policy - indicating that the scale of the direct impact of this factor on the industry in Poland and CEE is currently limited. These results may be due to the fact that most of the companies surveyed do not make extensive use of rare earth elements in their products or processes. The IAM sector, which relies mainly on aftermarket parts for internal combustion vehicles, is less exposed to restrictions on access to these raw materials. However, from a long-term perspective, as the electrification and digitisation of vehicles continues, the importance of rare earth elements in component manufacturing will grow - and with it the dependence on countries such as China, which dominates the global market for the extraction and processing of these raw materials. That's why it's already a good idea to factor this risk into your investment planning and purchasing strategy - especially as geopolitical control over raw materials is increasingly becoming a tool of commercial pressure.

Czy w poszukiwaniu oszczędności/rentowności planują Państwo następujące działania: (ankietowani zaznaczyli 2 najważniejsze odpowiedzi)	% producentów
redukcję zatrudnienia	41,9%
restrukturyzację zakładu	16,1%
zmianę lokalizacji produkcji	12,9%
zmniejszenie mocy produkcyjnych	9,7%
rozbudowę kanałów zbytu produktów	61,3%
sytuacja firmy jest stabilna i nie przewidujemy znaczących zmian organizacyjnych	38,7%
inne	19,4%

Źródło: MotoFocus.pl

Wyniki badania jasno pokazują, że firmy motoryzacyjne szukają równowagi między działaniami defensywnymi (optymalizacja kosztów) a strategiami rozwojowymi (zwiększanie sprzedaży). W obliczu rosnących kosztów pracy, surowców i energii, przedsiębiorstwa podejmują zarówno trudne decyzje personalne, jak i dążą do wzrostu przychodów. Zauważmy, że największy odsetek odpowiedzi dotyczył rozbudowy kanałów zbytu produktów. Firmy wyraźnie stawiają na ekspansję rynkową i dywersyfikację sprzedaży jako sposób na utrzymanie lub poprawę rentowności. To pozytywny sygnał – zamiast ograniczać się wyłącznie do cięcia kosztów, wiele firm aktywnie poszukuje sposobów na poprawę wyników. Kolejnym działaniem jest redukcja zatrudnienia – to druga najczęściej wskazywana odpowiedź, która pokazuje realną presję kosztową i trudne decyzje kadrowe w firmach. To niepokojący sygnał, że część przedsiębiorstw sięga po środki osłabiające potencjał rozwojowy, aby utrzymać rentowność.

Blisko 4 na 10 firm wskazało na stabilną sytuację i brak potrzeby zmian, a świadczy to o tym, że część przedsiębiorstw wciąż funkcjonuje bez konieczności głębokich zmian organizacyjnych, co może wynikać z ich pozycji rynkowej, wcześniejszych działań optymalizacyjnych lub specyfiki produktowej.

Pośród rzadziej wybieranych strategii można wymienić restrukturyzację zakładu, zmianę lokalizacji produkcji oraz zmniejszenie mocy produkcyjnych – to działania kosztowne i strategiczne, dlatego są rozważane głównie przez firmy w trudniejszej sytuacji lub działające w segmentach szczególnie wrażliwych na koszty.

Relatywnie wysoki udział innych działań, bo prawie 20%, mogących obejmować np. automatyzację, outsourcing, renowację kontraktów lub cyfryzację procesów, pokazuje, że firmy szukają niestandardowych, a także elastycznych sposobów adaptacji.

In search of savings/profitability, do you plan the following actions? (please select the 2 most important answers)	% of producers
reduction of employment	41.9%
plant restructuring	16.1%
change of production location	12.9%
reduction of production capacity	9.7%
expansion of product distribution channels	61.3%
the company's situation is stable, and we do not foresee significant organizational changes	38.7%
other	19.4%

Source: MotoFocus.pl

The survey results clearly show that automotive companies are seeking a balance between defensive actions (optimizing costs) and growth strategies (increasing sales). In the face of rising labour, raw material and energy costs, companies are choosing both to make difficult personnel decisions and to try to increase their revenues. Note that the largest percentage of responses concerned expansion of product sales channels. Companies are clearly betting on market expansion and sales diversification as a way to maintain or improve profitability. This is a positive sign - instead of just cutting costs, many companies are looking for ways to increase revenues. Another measure is downsizing - this is the second most frequently indicated answer, showing real cost pressures and difficult staffing decisions in companies. This is a worrying sign that some companies must reach for measures of a debilitating nature to maintain profitability.

Nearly 4 out of 10 companies indicated a stable situation and no need for change - indicates that some companies are still operating without the need for deep organisational changes, which may be due to their market position, previous optimisation efforts or product specifics.

Among the less frequently chosen strategies are plant restructuring, relocation of production and reduction of production capacity - these are costly and strategic actions, and are therefore mainly considered by companies in a more difficult situation or operating in particularly cost-sensitive segments.

The relatively high share of other actions - nearly 20% - that may include, for example, automation, outsourcing, contract renegotiation or process digitisation shows that companies are looking for non-standard and flexible ways to adapt.

Dystrybutorzy części motoryzacyjnych

W badaniu wzięli udział dystrybutorzy części do pojazdów osobowych i podmioty zajmujące się sprzedażą części do pojazdów ciężarowych. Były to zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i firmy działające na mniejszą skalę. Pierwsze pytanie dotyczyło zmian przychodów firm dystrybucyjnych w pierwszym półroczu 2025 r.

Jak zmieniły się przychody firmy w I półroczu 2025 r. w porównaniu do I półrocza 2024 r.?	% dystrybutorów
wzrosły	36,3%
utrzymały się bez zmian	18,2%
spadły	45,5%

Źródło: MotoFocus.pl

Dane wskazują na wyraźne pogorszenie koniunktury w segmencie dystrybucji części i komponentów motoryzacyjnych. Po raz pierwszy od dłuższego czasu więcej dystrybutorów odnotowuje spadek przychodów, co stanowi sygnał ostrzegawczy dla całego łańcucha dostaw w branży IAM. Zaledwie 36,3% firm zadeklarowało wzrost przychodów.

Jedną z możliwych przyczyn spadków może być nasycenie rynku i mniejszy popyt konsumencki, np. z powodu spowolnienia gospodarki, spadku liczby napraw lub przesuwania ich w czasie przez klientów indywidualnych oraz flotowych. Może to być również silna konkurencja cenowa oraz presja marżowa, która jest efektem walki o klienta, co często odbywa się kosztem rentowności. Możemy o to obwiniać też wysokie stany magazynowe nagromadzone wcześniej, co w świetle spowolnienia sprzedaży mogło doprowadzić do konieczności wyprzedaży z mniejszym zyskiem. Dodajmy do tego rosnące koszty operacyjne, które ograniczają elastyczność cenową mniejszych dystrybutorów w porównaniu z dużymi graczy międzynarodowymi – i mamy pełny obraz obecnej sytuacji.

Po raz pierwszy od dłuższego czasu dystrybutorzy sygnalizują realny problem ze sprzedażą, co może przełożyć się na całą sieć IAM – w tym warsztaty, dostawców i producentów części. Utrzymanie przychodów staje się wyzwaniem, a w połączeniu z rosnącymi kosztami oznacza, że segment dystrybucji może znaleźć się pod szczególną presją rentowności w drugiej połowie roku. Firmy powinny skoncentrować się na budowaniu wartości dodanej, np. przez inwestycje w logistykę, obsługę klienta, e-commerce i kompetencje techniczne, a także na aktywnym reagowaniu na zmiany legislacyjne, które mogą ograniczać konkurencyjność niezależnych graczy.

Spare parts distributors

Both passenger vehicle parts distributors and truck parts wholesalers participated in the survey. These included large companies, as well as companies with smaller operations. The first question examined changes in the revenue of distribution companies in the first half of 2025.

How did the company's revenues change in H1 2025 compared to H1 2024?	% of distributors
increased	36.3%
remained unchanged	18.2%
decreased	45.5%

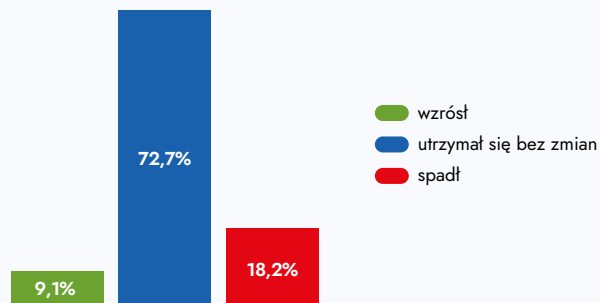
Source: MotoFocus.pl

The data show a clear downturn in the automotive parts and components distribution segment. For the first time in a long time, the majority of distributors are reporting a decline in revenue, which is a warning sign for the entire supply chain in the IAM industry. Only 36.3% of companies reported an increase in revenue.

One possible reason for the declines could be market saturation and lower consumer demand, e.g. due to a slowing economy, a decline in the number of repairs or postponement by individual and fleet customers. It could also be strong price competition and margin pressure, which is the result of fighting for customers which often comes at the expense of profitability. We can also blame this on high inventories accumulated earlier, which may have led to a slowdown in turnover and the need to sell out at a lower profit. Add to this rising operating costs limiting the price flexibility of distributors compared to large international players and we have the background to the current situation.

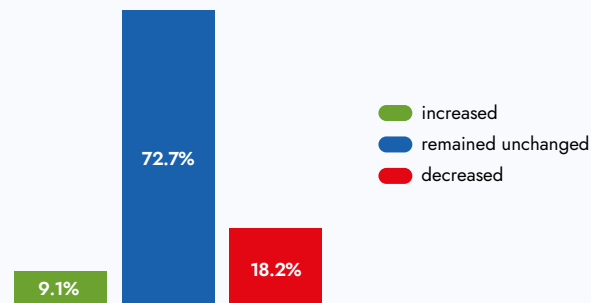
For the first time in a long time, distributors are signalling a real problem with sales, which could translate to the entire IAM network - including garages, suppliers and parts manufacturers. Maintaining revenue is becoming a challenge, and coupled with rising costs means that the distribution segment may come under particular profitability pressure in the second half of the year. Companies should focus on building added value - for example, by investing in logistics, customer service, e-commerce and technical competence - as well as proactively responding to legislative changes that may limit the competitiveness of independent players.

Jak zmienił się udział eksportu w sprzedaży firmy w I półroczu 2025 r. w stosunku do I półrocza 2024 r.? % dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

How did the share of exports in the company's sales change in H1 2025 compared to H1 2024? % of distributors



Source: MotoFocus.pl

Tegoroczny barometr pokazuje osłabienie znaczenia eksportu w działalności niektórych dystrybutorów części motoryzacyjnych. Wyniki z I połowy 2025 roku udowadniają, że eksport przestaje być siłą napędową wzrostu w branży dystrybucji części motoryzacyjnych. Niewielka grupa firm deklaruje wzrost udziału eksportu w sprzedaży, podczas gdy blisko 1/5 zauważa jego spadek. Dla zdecydowanej większości dystrybutorów udział ten pozostał bez zmian, co oznacza wyraźne wyhamowanie trendu wzrostowego obserwowanego we wcześniejszych edycjach badania.

To istotna zmiana na tle poprzednich edycji badania, w których udział eksportu – choć nie dominujący – systematycznie rósł i stanowił ważne źródło wzrostu przychodów, szczególnie w kontekście rosnącego znaczenia polskich dystrybutorów na rynkach regionu CEE oraz Europy Zachodniej.

Warto zwrócić uwagę, że spadki przychodów, które dotknęły blisko połowę dystrybutorów, mogą mieć swoje źródło nie tylko w słabszym rynku krajowym, ale również w hamowaniu eksportu. Osłabienie udziału aktywności zagranicznej w połączeniu z presją kosztową, ale też spadkiem wolumenów może pogłębiać problemy rentowności i ograniczać potencjał inwestycyjny dystrybutorów.

Wśród możliwych przyczyn osłabienia eksportu można wskazać także spowolnienie gospodarcze w kluczowych krajach europejskich – takich jak Niemcy, Czechy czy Włochy, będących bezpośrednimi odbiorcami polskich części i komponentów.

Nie bez znaczenia pozostają również zawirowania geopolityczne i celne, a także zmniejszona konkurencyjność cenowa polskich firm względem tańszych dostawców spoza UE – pogłębiona przez rosnące koszty pracy i energii.

The results of this year's barometer show a clear weakening of the importance of exports in the business of automotive parts distributors. The results from the first half of 2025 demonstrate that exports are no longer the driving force of growth in the automotive parts distribution sector. Only a small group of companies report an increase in the share of exports in their sales, while nearly one-fifth note a decline. For the vast majority of distributors, this share has remained unchanged, signaling a clear slowdown in the growth trend observed in previous editions of the survey.

This is a significant change compared to previous editions of the survey, where the share of exports - although not dominant - was growing steadily and was an important source of revenue growth, especially in the context of the growing importance of Polish distributors in the CEE and Western European markets.

It is worth noting that the revenue declines, which affected nearly half of the distributors, can be traced not only to a weaker domestic market, but also to a marked slowdown in exports. Weakening foreign activity, combined with cost pressures, as well as declining volumes, may exacerbate profitability problems and limit distributors' investment potential.

Possible reasons for the weakening of exports include the economic downturn in key European countries such as Germany, the Czech Republic and Italy - direct customers of Polish parts and components

Geopolitical and customs turmoil or reduced price competitiveness of Polish companies against cheaper suppliers from outside the EU - exacerbated by rising labour and energy costs - are also not insignificant.

Jaka jest prognozowana zmiana przychodów firmy w II półroczu 2025 r. w porównaniu do II półrocza 2024 r.?	% dystrybutorów
wzrost	63,6%
bez zmian	22,7%
spadek	13,7%

Źródło: MotoFocus.pl

Pomimo wymagającego I półrocza dystrybutorzy wydają się patrzeć z nadzieją na drugą połowę 2025 roku. Widać wyraźną poprawę nastrojów, która może sygnalizować potencjalne odbicie rynkowe lub złagodzenie najtrudniejszych warunków konkurencyjnych. Z czego wynika ten optymizm? Jednym z możliwych wyjaśnień – poza oczekiwanym ożywieniem gospodarczym czy sezonowością popytu – jest pewna zauważalna stabilizacja w zakresie polityki cenowej prowadzonej przez dystrybutorów. Firmy często wchodzi w agresywną walkę konkurencyjną, obniżając ceny kosztem marż, co prowadzi do spadków przychodów oraz narastającej presji na rentowność. Wydaje się jednak, że postępujący cały czas spadek cen wyhamowuje, co umożliwi dystrybutorom bardziej optymistyczne spojrzenie.

Tym samym oczekiwany wzrost w drugiej połowie roku może być efektem stabilizacji oraz uporządkowania strategii sprzedażowych – mniej agresji cenowej, większe skupienie na wartości dodanej, lokalizacji klientów i efektywności kanałów dystrybucji.

Spytaliśmy dystrybutorów o ich ocenę pomysłu, który pojawił się w planach Komisji Europejskiej – a mianowicie dekarbonizacji flot korporacyjnych poprzez wprowadzenie obowiązkowych udziałów pojazdów elektrycznych.

To jedna z możliwych opcji - forsowana przez zwolenników takiego podejścia.

Warto zaznaczyć, że nie jest to jeszcze oficjalna propozycja Komisji, niemniej wzbudza emocje wśród uczestników rynku motoryzacyjnego.

What is the forecasted change in the company's revenues in H2 2025 compared to H2 2024?	% of distributors
increase	63.6%
no change	22.7%
decrease	13.7%

Source: MotoFocus.pl

Despite a challenging first half of the year, distributors seem to be looking forward to the second half of 2025 with hope. A clear improvement in sentiment can be observed, which may signal a potential market rebound or an easing of the most challenging competitive conditions. What is the reason for this optimism? One possible explanation – apart from the expected economic recovery or seasonality of demand – is the stabilisation of distributors' pricing policies. Companies often engaged in aggressive competition, lowering prices at the expense of margins, which led to declines in revenues and increasing pressure on profitability. However, it seems that the market is beginning to normalise and price wars are slowing down, allowing distributors to engage in more balanced commercial activities.

Thus, the expected growth in the second half of the year may be the result of stabilisation and streamlining of sales strategies – less price aggression, greater focus on added value, customer location, and distribution channel efficiency.

We asked distributors for their assessment of an idea that appeared in the European Commission's action plans, namely the intention to decarbonise corporate fleets by introducing mandatory quotas for electric vehicles in fleets.

This is one of the possible options strongly pushed by supporters of this solution.

It should be added that this is not yet an official proposal from the Commission, but it is nevertheless arousing emotions among participants in the automotive market.



UE rozważa wprowadzenie obowiązkowych poziomów udziału pojazdów elektrycznych we flotach. Jak to rozwiązanie wpłynie na zarządzanie flotą w Państwa firmie?	% dystrybutorów
pozytywnie (np. poprawa zrównoważoności)	0,0%
negatywnie (np. zwiększone koszty, zakłócenia operacyjne, wzrost wielkości floty ze względu na potrzebny czas ładowania vs tankowania)	72,7%
nie wpłynie	18,2%
nie dotyczy, gdyż nie posiadamy własnej floty	9,1%

Źródło: MotoFocus.pl

Jak pokazuje powyższy rozkład głosów, dystrybutorzy są jednoznacznie krytyczni wobec unijnych planów narzucania udziału pojazdów elektrycznych we flotach. Wyniki badania pokazują wyraźnie, że propozycje Komisji Europejskiej dotyczące wprowadzenia obowiązkowych poziomów udziału pojazdów elektrycznych we flotach spotykają się z negatywnym odbiorem wśród firm z sektora dystrybucji części motoryzacyjnych. Prawie 3/4 respondentów ocenia ten pomysł jako niekorzystny, wskazując na:

- zwiększone koszty inwestycyjne i operacyjne,
- zakłócenia w logistyce dostaw,
- potrzebę rozbudowy floty, by zrekompensować czas ładowania pojazdów względem szybszego tankowania aut spalinowych.

Co znamienne, żaden z badanych nie ocenił tego rozwiązania pozytywnie – nawet w kontekście poprawy zrównoważenia środowiskowego działalności. To rzadko spotykana jednogłośnie, która podkreśla, jak kontrowersyjna jest kwestia przymusowej elektryfikacji flot w realiach operacyjnych dystrybutorów. To nie nowość - wszelkie przymusy dotyczące elektromobilności budzą silny opór. Firmy z sektora IAM przyjmują technologiczną neutralność jako zasadę – chcą same decydować o tempie i kierunku transformacji. Wyniki potwierdzają, że wszelkie narzucone odgórnie regulacje dotyczące elektromobilności – w tym obowiązkowe udziały pojazdów BEV w flotach – postrzegane są nie jako szansa, lecz jako obciążenie. I to w sytuacji, w której wiele przedsiębiorstw już dziś zmaga się z rosnącymi kosztami działalności, koniecznością inwestycji w cyfryzację oraz presją marżową i konkurencyjną.

The EU is considering introducing mandatory minimum levels of electric vehicles in fleets. How will this measure affect fleet management in your company?	% of distributors
positively (e.g., improved sustainability)	0.0%
negatively (e.g., increased costs, operational disruptions, larger fleet size due to charging time vs refueling)	72.7%
no impact	18.2%
not applicable, as we do not have our own fleet	9.1%

Source: MotoFocus.pl

As the above breakdown of votes shows, distributors are clearly critical of the EU's plans to impose electric vehicle quotas on fleets. The survey results clearly show that the European Commission's proposals to introduce mandatory levels of electric vehicle participation in fleets are met with a negative response among companies in the automotive parts distribution sector. Nearly three-quarters of respondents consider this idea unfavourable, pointing to:

- increased investment and operating costs,
- disruptions in delivery logistics,
- the need to expand the fleet to compensate for the charging time of vehicles compared to the faster refuelling of combustion engine cars.

Significantly, none of the respondents rated this solution positively – even in the context of improving the environmental sustainability of their operations. This rare unanimity highlights how controversial the issue of forced fleet electrification is in the operational reality of distributors. This is nothing new – any coercion regarding electromobility meets with strong resistance. Companies in the IAM sector adopt technological neutrality as a principle – they want to decide for themselves on the pace and direction of the transformation. The results confirm that any top-down regulations on electromobility – including mandatory BEV shares in fleets – are seen not as an opportunity but as a burden. This is in a situation where many companies are already struggling with rising operating costs, the need to invest in digitalisation, and margin and competitive pressure.

The industry does not deny the need for fleet transformation, but opposes its administrative enforcement without real

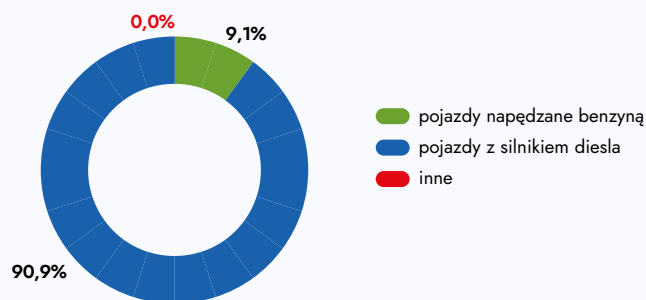
Branża nie neguje samej potrzeby transformacji flot, ale sprzeciwia się jej administracyjnemu wymuszaniu bez realnego wsparcia (np. dopłat do zakupu, rozwoju infrastruktury, systemu zachęt). Widać też, że praktyczne bariery operacyjne (logistyka, zasięg, czas ładowania) są wciąż zbyt poważne, aby firmy mogły płynnie przejść na elektromobilność bez utraty efektywności operacyjnej. Jeśli Komisja Europejska chce, aby ten kierunek został przyjęty przez sektor, musi postawić na bodźce, nie restrykcje – ale też uwzględnić specyfikę sektora aftermarketu i logistyki części zamiennych.

W tym kontekście postanowiliśmy zbadać strukturę flot pojazdów dystrybutorów części. Wyniki badania jasno pokazują, że silniki wysokoprężne wciąż stanowią fundament ich flot – aż 9 na 10 respondentów deklaruje przewagę pojazdów z napędem diesla.

support (e.g., purchase subsidies, infrastructure development, incentive systems). It is also clear that practical operational barriers (logistics, range, charging time) are still too significant for companies to smoothly transition to electromobility without losing operational efficiency. If the European Commission wants this direction to be adopted by the sector, it must focus on incentives, not restrictions, and also take into account the specific nature of the aftermarket and spare parts logistics sector.

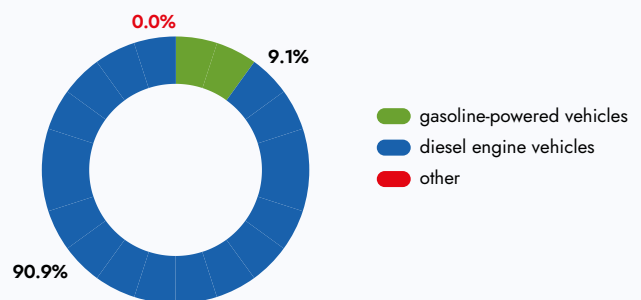
In this context, we wanted to examine the structure of parts distributors' fleet vehicles. The survey results clearly show that diesel engines still form the backbone of their fleets—9 out of 10 respondents report a predominance of diesel-powered vehicles.

Jakie pojazdy przeważają w Państwa flocie? % dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

What types of vehicles dominate your fleet? % of distributors



Source: MotoFocus.pl

Wysoki udział diesla nadal odzwierciedla praktyczne uwarunkowania działalności dystrybucyjnej: konieczność pokonywania dużych dystansów, transportu towarów o znacznej masie oraz zachowania elastyczności operacyjnej przy jednoczesnym korzystnym zużyciu paliwa. To również wyjaśnia, dlaczego firmy tak krytycznie podchodzą do propozycji obowiązkowej elektryfikacji flot – zmiana struktury napędów wymagałaby całościowej przebudowy logistyki, organizacji pracy oraz modelu kosztowego. Można z tego wysnuć wniosek, że branża nie jest jeszcze gotowa na gwałtowną transformację flotową – zwłaszcza bez wsparcia infrastrukturalnego i finansowego.

Diesel pozostaje najbardziej efektywnym rozwiązaniem dla wielu zastosowań, co powinno zostać uwzględnione przy tworzeniu regulacji i planów dekarbonizacji transportu. Dopiero wprowadzenie technologii alternatywnych, które zapewnią porównywalną wydajność oraz elastyczność operacyjną, może otworzyć realną drogę do zmian.

The high share of diesel vehicles still reflects the practical constraints of distribution activities: the need to cover long distances, transport heavy goods, and maintain operational flexibility while achieving favourable fuel consumption. This also explains why companies are so critical of proposals for mandatory fleet electrification – changing the drive structure would require a complete overhaul of logistics, work organisation, and cost models. It can be concluded that the industry is not yet ready for a rapid fleet transformation, especially without infrastructure and financial support.

Diesel remains the most efficient solution for many applications, which should be taken into account when developing regulations and transport decarbonization plans. Only the introduction of alternative technologies that offer comparable performance and operational flexibility can pave the way for real change.

Jakiego wsparcia ze strony władz UE lub krajowych oczekiwali Państwo w procesie dążenia do osiągnięcia poziomów elektryfikacji flot w Państwa firmie?	% dystrybutorów
wsparcie finansowe, subsydia na zakup pojazdów zeroemisyjnych	81,8%
poprawa dostępu do infrastruktury ładowania	45,5%
dłuższej perspektywy czasowej na wdrożenie przepisów prawa	54,5%
wskazówki dotyczące przejścia na zrównoważone opcje flotowe	0,0%
dane lub narzędzia do śledzenia emisji i wskaźników zrównoważoności	9,1%
inne	9,1%
w zasadzie nie oczekujemy wsparcia	0,0%

Źródło: MotoFocus.pl

Wyniki odpowiedzi na powyższe pytanie pokazują bardzo klarowny przekaz od dystrybutorów: jeśli Unia Europejska lub rządy krajowe oczekują od firm elektryfikacji flot, muszą zapewnić konkretne, mierzalne i kosztowo uzasadnione wsparcie. Najczęściej wskazywane potrzeby to wsparcie finansowe, wydłużenie horyzontu czasowego regulacji oraz lepszy dostęp do infrastruktury ładowania. Co istotne – żadna z firm nie zaznaczyła, że nie oczekuje wsparcia, co pokazuje, że branża nie jest przeciwna transformacji jako takiej, ale warunkiem jej akceptacji jest zapewnienie adekwatnych narzędzi do wdrożenia zmian.

Patrząc na dalszy rozkład głosów możemy pokusić się o stwierdzenie, że firmy nie potrzebują ogólnikowych rekomendacji ani narzędzi analitycznych, tylko konkretnego wsparcia finansowego i infrastrukturalnego.

Na koniec postanowiliśmy skupić się na kwestii związanej z trwającą rewizją przepisów MVBBER, regulujących zasady konkurencji na rynku napraw i serwisowania pojazdów, ponieważ nadal jest to temat istotny dla firm działających w tym obszarze.

What support from EU or national authorities would you expect in the process of achieving fleet electrification targets in your company?	% of distributors
financial support, subsidies for purchasing zero-emission vehicles	81.8%
improved access to charging infrastructure	45.5%
a long-term timeline for implementing legal regulations	54.5%
guidelines for transitioning to sustainable fleet options	0.0%
data or tools for tracking emissions and sustainability indicators	9.1%
other	9.1%
we do not expect any support	0.0%

Source: MotoFocus.pl

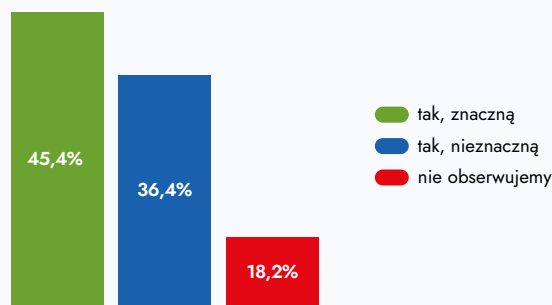
The results of the responses to the above question show a very clear message from distributors: if the European Union or national governments expect companies to electrify their fleets, they must provide specific, measurable, and cost-effective support. The most frequently mentioned needs are financial support, extending the regulatory time horizon, and better access to charging infrastructure. Importantly, none of the companies indicated that they did not expect support, which shows that the industry is not opposed to the transformation as such, but that its acceptance is conditional on the provision of adequate tools to implement the changes.

Looking at the further distribution of votes, we can venture to say that companies do not need vague recommendations or analytical tools, but specific financial and infrastructural support.

Finally, we decided to focus on the issue related to the ongoing revision of the MVBBER regulations governing competition in the vehicle repair and servicing market, as this continues to be an important topic for companies operating in this area.

Czy obserwują Państwo intensyfikację działań ze strony producentów samochodów i ich dealerów, mających na celu utrudnienie Państwu dostępu do części z logo producenta samochodu?

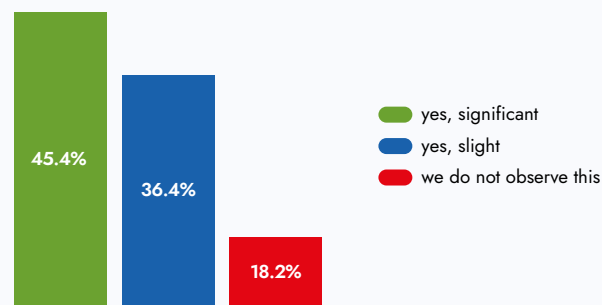
% dystrybutorów



Źródło: MotoFocus.pl

Do you observe intensified actions from car manufacturers and their dealers aimed at restricting your access to parts with the car manufacturer's logo?

% of distributors



Source: MotoFocus.pl

Większość dystrybutorów w Polsce dostrzega nasilające się działania ze strony producentów samochodów i ich sieci dealerskich, mające na celu utrudnianie dostępu do części z logo producenta samochodu (VM). Prawie połowa dystrybutorów mówi o „znacznej” intensyfikacji tych działań, a zaledwie 1/5 firm nie obserwuje takiego zjawiska.

To potwierdza, że praktyka ograniczania dostępu do części oznakowanych logo producenta pojazdu nie tylko istnieje, ale z perspektywy kanału niezależnego – wyraźnie się nasila. Dla dużych dystrybutorów, którzy odpowiadają za zaopatrzenie tysięcy warsztatów w całej Polsce, brak możliwości legalnego i pełnego dostępu do tego typu komponentów oznacza ograniczenie konkurencyjności i wybór dla klienta końcowego.

Warto zauważyć, że choć warsztaty również sygnalizują problem ograniczonego dostępu do części oznakowanych logo producenta pojazdu, w ich przypadku wpływ ten jest relatywnie mniejszy. Dlaczego? Przepisy MVBER wprost wskazują, że niezależne warsztaty powinny mieć możliwość zakupu takich części z kanału autoryzowanego. Kwestią sporną pozostaje jednak, jak swobodny dostęp do nich rzeczywiście mają. Problem ograniczania dostępu do części z logo producenta pojazdu nie jest incydentalny, lecz systemowy. Jego skutki uderzają w fundamenty niezależnego rynku motoryzacyjnego – takie jak swobodna konkurencja, możliwość wyboru i równe warunki działania dla wszystkich uczestników rynku.

Potwierdza to również potrzebę dalszych działań legislacyjnych tak, aby realnie chronić rynek niezależny przed faworyzowaniem kanału autoryzowanego.

Most distributors in Poland have noticed increased activity on the part of car manufacturers and their dealer networks aimed at restricting access to parts bearing the car manufacturer's logo (VM). Nearly half of distributors report a “significant” intensification of these activities, while only one-fifth of companies do not observe such a trend.

This confirms that the practice of restricting access to parts bearing the car manufacturer's logo not only exists but is intensifying from the perspective of the independent channel. For large distributors, who are responsible for supplying thousands of workshops throughout Poland, the lack of legal and full access to such components means reduced competitiveness and choice for the end customer.

It is worth noting that although repair shops also point to the problem of restricted access to parts bearing the car manufacturer's logo, in their case the impact is relatively smaller. Why? The MVBER regulations explicitly state that independent repair shops should be able to purchase parts bearing the vehicle manufacturer's logo from an authorized channel. However, the extent to which they actually have free access to them remains a matter of dispute. The problem of restricting access to parts bearing the vehicle manufacturer's logo is not incidental, but systemic. Its effects strike at the foundations of the independent automotive market, such as free competition, freedom of choice, and a level playing field for all market participants.

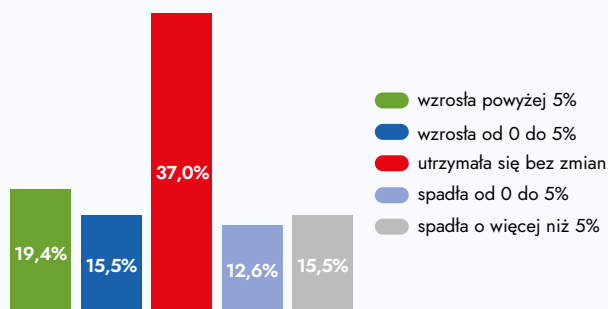
This also confirms the need for further legislative action to effectively protect the independent market from unfair favouritism toward the authorized channel.

Warsztaty motoryzacyjne

Sytuacja warsztatów w I półroczu 2025 r. względem II półrocza 2024 r. jest względnie stabilna pod względem liczby klientów, choć można też dostrzec wyraźne symptomy wzrostu.

Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w I półroczu 2025 r. w porównaniu do II półrocza 2024 r.?

% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

Największy odsetek warsztatów wskazał, że liczba klientów pozostała bez zmian. Jednocześnie ponad 1/3 warsztatów zadeklarowało wzrost liczby klientów.

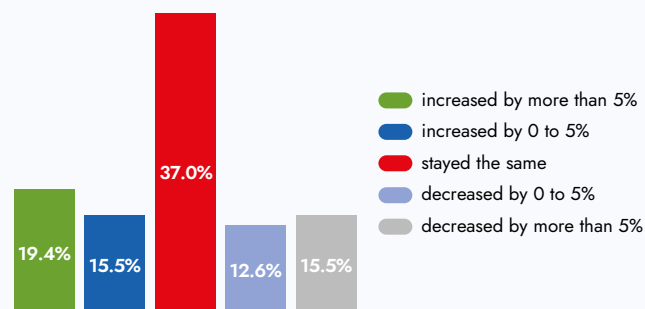
Spadki zgłasza mniej firm i choć to niepokojący sygnał dla części rynku, nie dominuje on jednak w ogólnym obrazie.

Wzrost przychodów to efekt wyższych cen, a nie tylko większej liczby klientów. Liczba klientów jest jednym z czynników wpływających na zmianę przychodów warsztatów. Jednak obecnie głównym wyzwaniem są rosnące koszty działalności – m.in. wynagrodzeń czy energii. Reakcją rynku jest wzrost stawek za roboczogodzinę, które pozwalają na utrzymanie warsztatu, a nawet zwiększać przychody, nawet jeśli liczba klientów nie rośnie znacząco. Ten obraz potwierdza, że warsztaty funkcjonują dziś w rzeczywistości, w której stabilna liczba klientów może oznaczać rosnące przychody, ale tylko wtedy, gdy potrafią skutecznie zarządzać kosztami i wyceną usług.

Repair workshops

The situation of workshops in the first half of 2025 compared to the second half of 2024 is relatively stable in terms of the number of customers, although there are also clear signs of growth.

How did the number of customers in workshops change in H1 2025 compared to H2 2024? % workshops

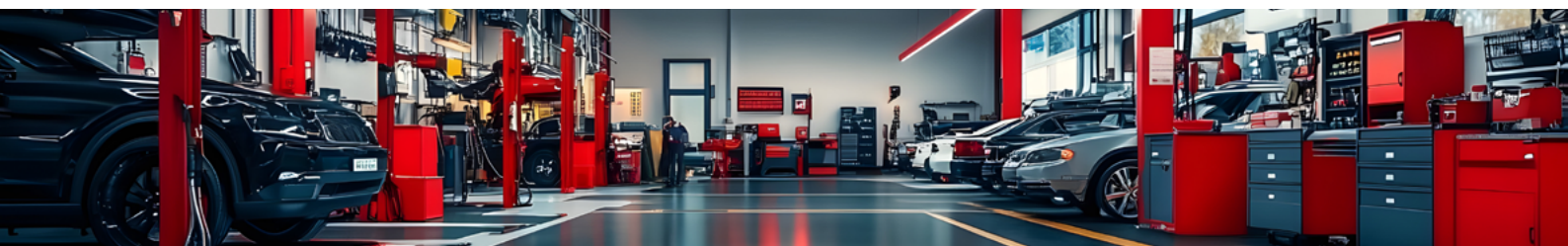


Source: MotoFocus.pl

The largest percentage of workshops indicated that the number of customers remained unchanged. At the same time, over one-third of workshops reported an increase in customer numbers.

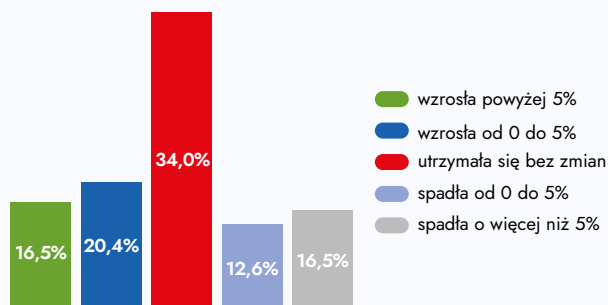
Fewer companies reported declines, and although this is a concerning signal for part of the market, it does not dominate the overall picture.

Revenue growth is primarily the result of higher prices, not just an increase in customer numbers. While customer volume is one of the factors influencing workshop revenues, the main challenge at present is rising operating costs—such as wages and energy. The market's response has been a steady increase in hourly labour rates, allowing workshops to maintain or even grow their revenues, even if the number of customers is not significantly increasing. This situation confirms that workshops today operate in an environment where a stable customer base can translate into growing revenues—but only if they manage costs and service pricing effectively.



Jak zmieniła się liczba klientów w warsztacie w I półroczu 2025 r. w porównaniu do I półrocza 2024 r.?

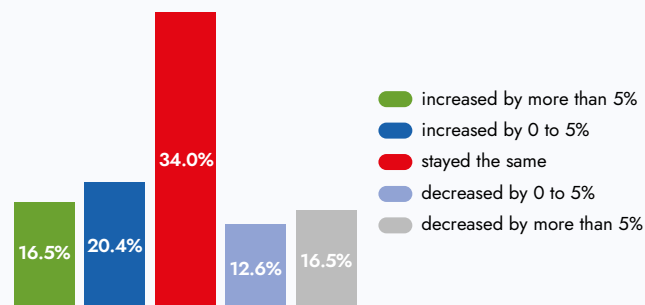
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

How did the number of customers in the workshop change in H1 2025 compared to H1 2024?

% workshops



Source: MotoFocus.pl

Dane dotyczące zmian liczby klientów w warsztatach w I półroczu 2025 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego wskazują na relatywnie stabilną sytuację z lekką przewagą tendencji wzrostowej. Największa grupa warsztatów, bo ponad 1/3, deklaruje wzrost liczby klientów. Jednocześnie prawie tyle samo warsztatów utrzymało liczbę klientów na niezmiennym poziomie, co potwierdza utrzymanie względnej równowagi rynkowej. Ten wzrost liczby klientów na tle presji kosztowej, inflacji i zmian rynkowych może być traktowany jako sygnał odporności sektora i umiejętności adaptacji do nowych warunków.

Warto jednak przypomnieć, że – jak wskazano wcześniej – rosnące przychody warsztatów to dziś głównie efekt wyższych stawek za roboczogodzinę, a niekoniecznie rezultat masowego wzrostu liczby klientów. Dlatego nawet warsztaty, które utrzymują stabilną liczbę klientów, mogą wykazywać pozytywny trend przychodowy.

Mimo wyzwań warsztaty generalnie radzą sobie dobrze w trudnych warunkach rynkowych, choć utrzymanie tej pozycji w dłuższej perspektywie może wymagać dalszych inwestycji w efektywność, jakość obsługi klienta oraz budowanie lojalności.

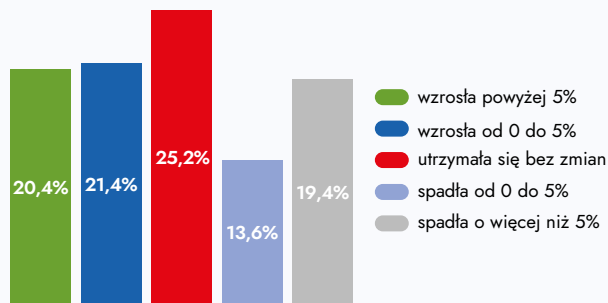
Data on changes in the number of customers in workshops in the first half of 2025 compared to the same period last year indicate a relatively stable situation with a slight upward trend. The largest group of workshops - over one-third - declare that the number of customers increases. At the same time, nearly the same number of workshops maintained a stable customer base, which confirms the preservation of relative market balance. This increase in customer numbers, despite cost pressures, inflation, and market changes, can be seen as a sign of the sector's resilience and its ability to adapt to new conditions.

However, it is worth remembering that, as indicated earlier, the growing revenues of workshops today are mainly the result of rising costs and the resulting increases in hourly labour rates, and not necessarily the result of a massive increase in the number of customers. Hence, even workshops that maintain a stable number of customers may show a positive revenue trend.

Despite the challenges, the workshops are performing well in difficult market conditions, although maintaining this position in the long term may require further investment in efficiency, service quality, and customer loyalty building.

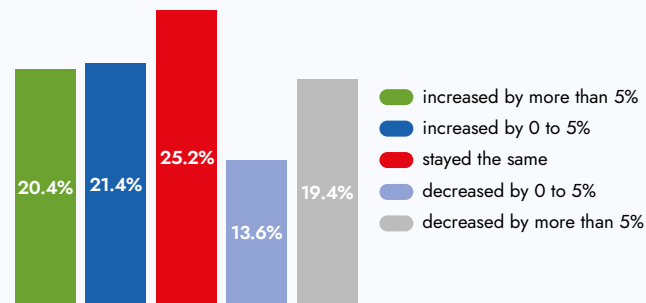


Jak zmieniły się przychody warsztatu w I półroczu 2025 r. w porównaniu do I półrocza 2024 r.? % warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

How did the workshop's revenues change in H1 of 2025 compared to H1 2024? % workshops



Source: MotoFocus.pl

Jednocześnie zwiększona liczba klientów, a prawdopodobnie także efekt inflacji, pozytywnie przełożyły się na wzrost przychodów warsztatów. Zmiany te rozkładają się dość równomiernie, z lekką przewagą wyników pozytywnych.

Wyniki badania pokazują, że mimo trudnego otoczenia gospodarczego część warsztatów zdołała zwiększyć przychody. To sygnał, że sektor nie tylko się broni, ale potrafi wykorzystywać możliwości rynkowe, choć dynamika tego wzrostu jest raczej umiarkowana. Z drugiej strony, co czwarty warsztat funkcjonuje dziś w stanie stabilizacji – bez zauważalnych zmian przychodów. Może to sugerować, że rynek w pewnych segmentach osiągnął chwilową równowagę, albo że potencjał wzrostu został wyczerpany w poprzednich kwartałach.

Niepokojąco wyglądają natomiast dane dotyczące spadków – dotknęły one aż jednej trzeciej firm, z czego znaczna część mówi o spadkach powyżej 5%. To może być odzwierciedleniem narastającej presji kosztowej, problemów z utrzymaniem marż czy osłabienia popytu. To wyraźny sygnał ostrzegawczy, szczególnie w kontekście planowania dalszych inwestycji czy zatrudnienia.

At the same time, an increase in the number of customers, and probably also the impact of inflation, had a positive effect on the growth of workshop revenues. These changes are fairly evenly distributed, but with a slight predominance of positive trends.

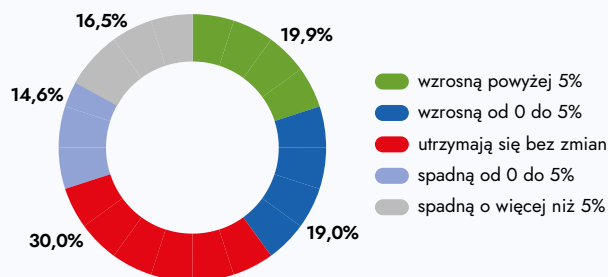
The survey results show that despite a challenging economic environment, some workshops have managed to increase their revenues. This is a sign that the sector is not only holding its ground but is also capable of seizing market opportunities, even though the pace of this growth remains rather moderate. On the other hand, one in four workshops is currently operating in a state of stabilization—with no noticeable change in revenues. This may suggest that the market has reached a temporary equilibrium in certain segments or that the growth potential was exhausted in previous quarters.

More concerning, however, are the figures related to declines—these have affected as many as one-third of companies, with a significant portion reporting drops of over 5%. This could reflect growing cost pressures, difficulties in maintaining margins, or weakening demand. It is a clear warning signal, especially in the context of planning further investments or employment.



Jakiej spodziewasz się zmiany wielkości przychodów warsztatu w II półroczu 2025 r. w porównaniu do II półrocza 2024 r.?

% warsztatów

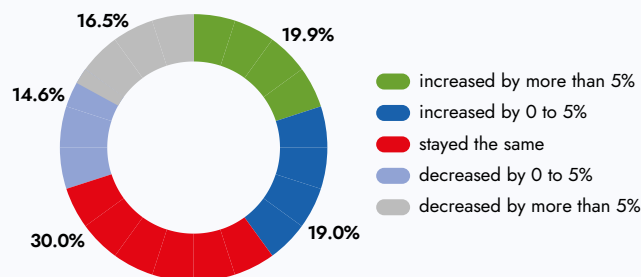


Źródło: MotoFocus.pl

Jeśli chodzi o prognozy na drugą połowę roku, blisko 40% ankietyowanych warsztatów oczekuje wzrostu przychodów, choć 1/3 firm spodziewa się stagnacji, co może odzwierciedlać niepewność rynkową oraz ostrożność w przewidywaniach. Może to też być sygnałem ostrzegawczym w kontekście rosnących kosztów, słabnącego popytu lub nasilającej się konkurencji.

What change in workshop revenues do you expect in the H2 2025 compared to H2 2024?

% workshops



Source: MotoFocus.pl

When it comes to forecasts for the second half of the year, nearly 40% of the workshops surveyed expect an increase in revenue, although one-third of companies anticipate stagnation. This may reflect market uncertainty and cautiousness in projections. It could also serve as a warning signal in the context of rising costs, weakening demand, or intensifying competition.

Czy obserwują Państwo intensyfikację działań ze strony producentów samochodów i ich dealerów, mających na celu utrudnienie Państwu dostępu do części z logo producenta samochodu?	% warsztatów
tak, znaczną	33,5%
tak, nieznacznie	34,4%
nie obserwujemy	32,1%

Źródło: MotoFocus.pl

Zjawisko ograniczania dostępu do oryginalnych części przez producentów pojazdów lub ich sieci nie jest już incydentalne – coraz więcej warsztatów deklaruje, że realnie odczuwają jego skutki. Blisko dwie trzecie rynku sygnalizuje występowanie takich działań, a w co trzecim przypadku są one oceniane jako znaczne. To oznacza, że problem ten zaczyna wpływać nie tylko na pojedyncze przypadki, lecz staje się barierą systemową, utrudniającą codzienne funkcjonowanie niezależnych warsztatów. Ograniczenia mogą przyjmować różne formy – od wydłużonych terminów dostaw, przez znacząco wyższe ceny, aż po całkowity brak możliwości zakupu niektórych komponentów oznakowanych logo producenta samochodu. W rezultacie wiele warsztatów znajduje się w sytuacji, w której nie ma pełnego dostępu

Do you observe an intensification of actions by car manufacturers and their dealers aimed at making it harder for you to access parts with the car manufacturer's logo?	% workshops
yes, significant	33.5%
yes, slight	34.4%
we do not observe this	32.1%

Source: MotoFocus.pl

The phenomenon of restricted access to original parts by vehicle manufacturers or their networks is no longer incidental—an increasing number of workshops report feeling its real impact. Nearly two-thirds of the market signals the occurrence of such practices, and in one-third of those cases, they are considered significant. This means the issue is no longer limited to isolated incidents but is becoming a systemic barrier that hinders the daily operations of independent workshops. These restrictions can take various forms—from extended delivery times and significantly higher prices to a complete inability to purchase certain components bearing the vehicle manufacturer's logo. As a result, many workshops find themselves without full access to the parts needed to compete with authorized service centers. This, in turn, leads

do części potrzebnych do konkurowania z autoryzowanymi serwisami. To z kolei przekłada się na ograniczenie zakresu świadczonych usług, spadek efektywności, a w niektórych przypadkach – utratę klientów.

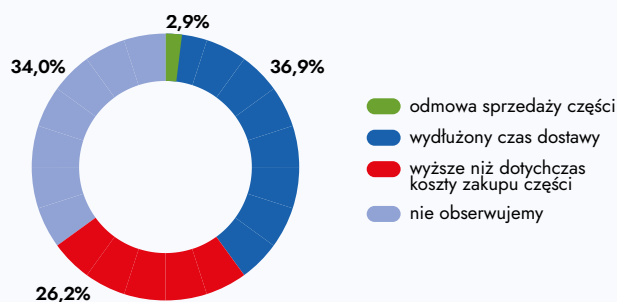
Z perspektywy rynku to poważny sygnał alarmowy. Jeżeli niezależne podmioty zostaną systemowo wypychane z segmentu napraw wymagających oryginalnych części, może to doprowadzić do spadku konkurencyjności, wzrostu cen usług oraz ograniczenia dostępności napraw dla konsumentów – zwłaszcza w mniejszych miejscowościach. Problem ten wymaga nie tylko uważnego monitorowania, ale także zdecydowanej reakcji ze strony ustawodawców i instytucji odpowiedzialnych za ochronę konkurencji. Konieczne są rozwiązania legislacyjne, które zagwarantują równy dostęp do części i zapobiegną praktykom ograniczającym rynek.

to a reduced range of services, lower efficiency, and in some cases, the loss of customers.

From a market perspective, this is a serious red flag. If independent operators are systematically pushed out of repair segments requiring original parts, it could lead to reduced competition, higher service prices, and limited repair availability for consumers—especially in smaller towns. This issue requires not only close monitoring but also decisive action from lawmakers and competition protection authorities. Legislative solutions are needed to ensure equal access to parts and to prevent market-restricting practices.

Jeżeli obserwują Państwo problem w zakresie dostępności części z logo producenta samochodu, to jaka jest tego główna przyczyna?

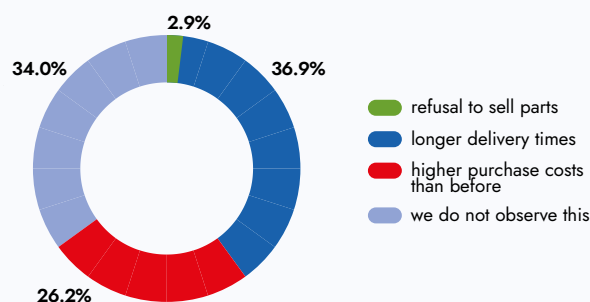
% warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

If you observe a problem with the availability of parts bearing the car manufacturer's logo, what is the main reason?

% workshops



Source: MotoFocus.pl

Zidentyfikowaliśmy również, w jaki sposób najczęściej przejawiają się trudności warsztatów z dostępem do części oznakowanych logo producenta pojazdu. Najpowszechniejszym problemem okazuje się wydłużony czas dostawy – wskazało na niego ponad 1/3 warsztatów. Tego typu opóźnienia mają bezpośredni wpływ na organizację pracy: naprawy przeciągają się w czasie, klienci muszą dłużej czekać na odbiór auta, co negatywnie odbija się na ich satysfakcji i może prowadzić do rezygnacji z usług danego serwisu w przyszłości. W efekcie, niezależne warsztaty tracą na konkurencyjności wobec autoryzowanych stacji obsługi, które mają łatwiejszy dostęp do tych samych komponentów.

Kolejnym istotnym czynnikiem jest cena – spora część warsztatów uważa, że koszty zakupu części oznakowanych znacząco wzrosły. Nawet jeśli dostęp formalnie istnieje, to z punktu widzenia warsztatów staje się on coraz mniej realny ekonomicznie. Bezpośrednie odmowy sprzedaży są rzadkością – niewiele warsztatów deklaruje, że spotkało się

We also identified how difficulties with accessing parts bearing the vehicle manufacturer's logo most commonly manifest themselves for workshops. The most widespread issue is extended delivery times—reported by over one-third of workshops. Such delays have a direct impact on workflow: repairs take longer, customers have to wait more to collect their vehicles, which negatively affects satisfaction and may lead to them choosing not to return to that workshop in the future. As a result, independent workshops lose competitiveness compared to authorized service centers, which have easier access to the same components.

Another key factor is price—a significant number of workshops believe that the cost of purchasing branded parts has risen considerably. Even when access formally exists, from the workshops' perspective it is becoming increasingly unfeasible economically. Direct refusals to sell are rare—few workshops report being openly denied the ability to purchase parts. However, the fact that such cases occur at all shows that

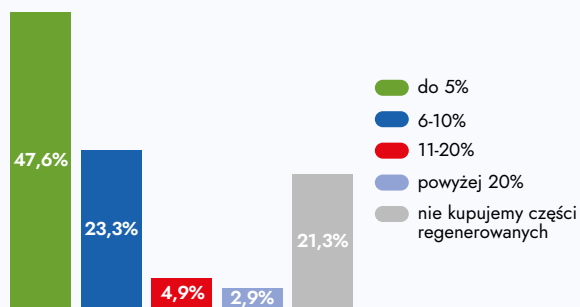
z otwartą odmową zakupu części. Jednak sam fakt, że takie przypadki występują, pokazuje, że część producentów podejmuje działania idące dalej niż tylko ograniczenia logistyczne czy cenowe.

Z kolei blisko 1/3 warsztatów nie zauważa problemów z dostępem, co może wynikać z kilku czynników: specyfiki realizowanych napraw, lokalnego rynku, rodzaju obsługiwanych marek, a także poziomu zaawansowania sieci dostaw i alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Jednak nawet jeśli problem nie dotyczy wszystkich, jego skala i wpływ na codzienne funkcjonowanie dużej części rynku są nie do pominięcia.

some manufacturers are taking actions that go beyond just logistical or pricing restrictions.

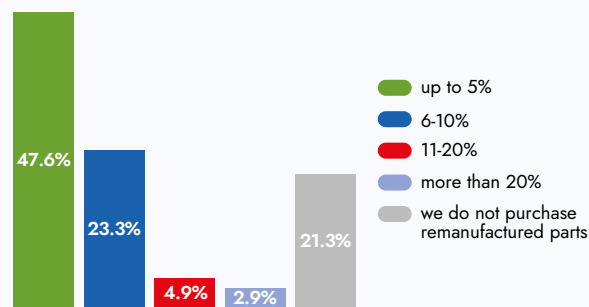
On the other hand, nearly one-third of workshops report no problems with access. This may be due to several factors: the nature of the repairs they perform, conditions on the local market, the brands they service, or the level of advancement of their supply networks and alternative sourcing channels. Still, even if the issue does not affect every workshop, its scale and impact on the daily operations of a significant part of the market cannot be overlooked.

Jaki procent kupowanych części zamiennych stanowią części regenerowane fabrycznie? % warsztatów



Źródło: MotoFocus.pl

What percentage of the spare parts you purchase are factory-remanufactured parts? % workshops



Source: MotoFocus.pl

Większość warsztatów korzysta z części regenerowanych, ale w bardzo ograniczonym zakresie. Prawie połowa z nich wskazuje, że udział części regenerowanych nie przekracza 5% w ich zakupach.

Korzystanie z części regenerowanych jest sporadyczne – co może wynikać np. z ograniczonej dostępności, preferencji klientów lub specyfiki napraw.

Niewielka część warsztatów stosuje regenerowane części w większym zakresie – bardzo mały odsetek zadeklarowało, że ponad 20% zakupionych przez nich części to komponenty regenerowane. Może to wskazywać na specjalizację w określonych typach napraw, takich jak rozruszniki, alternatory, turbosprężarki czy elementy zawieszenia.

Co piąty warsztat w ogóle nie korzysta z części regenerowanych. Przyczyną mogą być preferencje klientów, specyfika napraw, w których części regenerowane nie znajdują zastosowania, lub brak odpowiedniej oferty po stronie dostawców. Części regenerowane mają ogromny potencjał. W dobie rosnącej presji na redukcję śladu węglowego, stosowanie regenerowanych fabrycznie części to rozwiązanie zarówno ekologiczne, jak i ekonomiczne.

Most workshops use remanufactured parts, but to a very limited extent. Almost half of workshops indicate that remanufactured parts account for less than 5% of their purchases.

The use of remanufactured parts is infrequent – which may be due to limited availability, customer preferences, or the specific nature of repairs.

A small portion of workshops use remanufactured parts more extensively—a very small percentage reported that over 20% of the parts they purchase are remanufactured components. This may indicate a specialization in specific types of repairs, such as starters, alternators, turbochargers, or suspension components.

One in five workshops does not purchase remanufactured parts at all. This may be due to customer preferences (e.g., expectation of new components), the specific nature of repairs where remanufactured parts are not applicable, or a lack of knowledge/offerings from suppliers. Remanufactured parts have great potential. In an era of growing pressure to reduce carbon footprints, the use of factory-remanufactured parts is both an ecological and economic option. It can be expected

Można spodziewać się, że ich udział będzie rósł w kolejnych latach – szczególnie jeśli poprawi się ich dostępność, a działalność firm zajmujących się regeneracją zyska wsparcie regulacyjne oraz większe zrozumienie ze strony decydentów.

Jak oceniasz przygotowanie swojego warsztatu na wprowadzenie systemu SERMI w Polsce?	% warsztatów
nie słyszałem o SERMI	18,5%
nie podjęliśmy żadnych działań	36,9%
planujemy przygotowania	26,2%
rozpoczęliśmy przygotowania	12,6%
uzyskaliśmy certyfikat SERMI	5,8%

Źródło: MotoFocus.pl

Większość warsztatów nie rozpoczęła jeszcze realnych przygotowań do wdrożenia systemu SERMI. Część z nich w ogóle nie słyszała o certyfikacji, inni – choć znają temat – nie podjęli żadnych działań. Niewielki odsetek planuje dopiero wdrożenie w przyszłości, a tylko nieliczne warsztaty są na bardziej zaawansowanym etapie. Jeszcze mniej może pochwalić się uzyskaniem certyfikatem – co pokrywa się z oficjalnymi statystykami pokazującymi bardzo powolne tempo adaptacji systemu w całej Europie.

Taka sytuacja pokazuje, że mimo wagi zmian, temat nadal nie przebił się szerzej do świadomości branży. A przecież brak certyfikatu SERMI może w praktyce oznaczać ograniczenie dostępu do danych serwisowych i diagnostycznych, a tym samym niemożność wykonania niektórych napraw – szczególnie tych związanych z systemami bezpieczeństwa, takimi jak immobilisery, alarmy, kodowanie kluczy czy czujniki. Dla warsztatów oznacza to rosnące uzależnienie od autoryzowanych serwisów lub konieczność korzystania z podwykonawców z certyfikatem, co wpływa zarówno na czas, jak i koszt realizacji usługi. Jeśli system SERMI ma rzeczywiście poprawić bezpieczeństwo i uporządkować rynek – konieczne są intensywne działania informacyjne, a także praktyczne wsparcie techniczne i organizacyjne, szczególnie dla mniejszych warsztatów, które mają ograniczone zasoby na wdrażanie nowych procedur.

that their share will grow in the coming years, especially if their availability increases and the activities of remanufacturing companies gain legislative support and understanding from decision-makers.

How do you assess your workshop's readiness for the introduction of the SERMI system in Poland?	% workshops
I have not heard of SERMI	18.5%
we have not taken any action	36.9%
we are planning preparations	26.2%
we have started preparations	12.6%
we have obtained the SERMI certificate	5.8%

Source: MotoFocus.pl

Most workshops have not yet begun meaningful preparations for implementing the SERMI system. Some have never even heard of the certification, while others—although aware of it—have taken no action. A small percentage are only planning to implement it in the future, and only a few workshops are at a more advanced stage. Even fewer can claim to have obtained the certificate—this aligns with official statistics showing a very slow pace of adoption across Europe.

This situation reveals that, despite the significance of the upcoming changes, the topic has not yet gained broad awareness within the industry. Yet, lacking a SERMI certificate could effectively mean restricted access to service and diagnostic data, making it impossible to perform certain repairs—especially those related to security systems such as immobilizers, alarms, key coding, or sensors. For workshops, this translates into growing dependence on authorized service centers or the need to subcontract work to certified partners, which impacts both turnaround time and service costs. If the SERMI system is truly intended to enhance security and bring more order to the market, intensive information campaigns are essential—along with practical technical and organizational support, particularly for smaller workshops with limited resources for implementing new procedures.

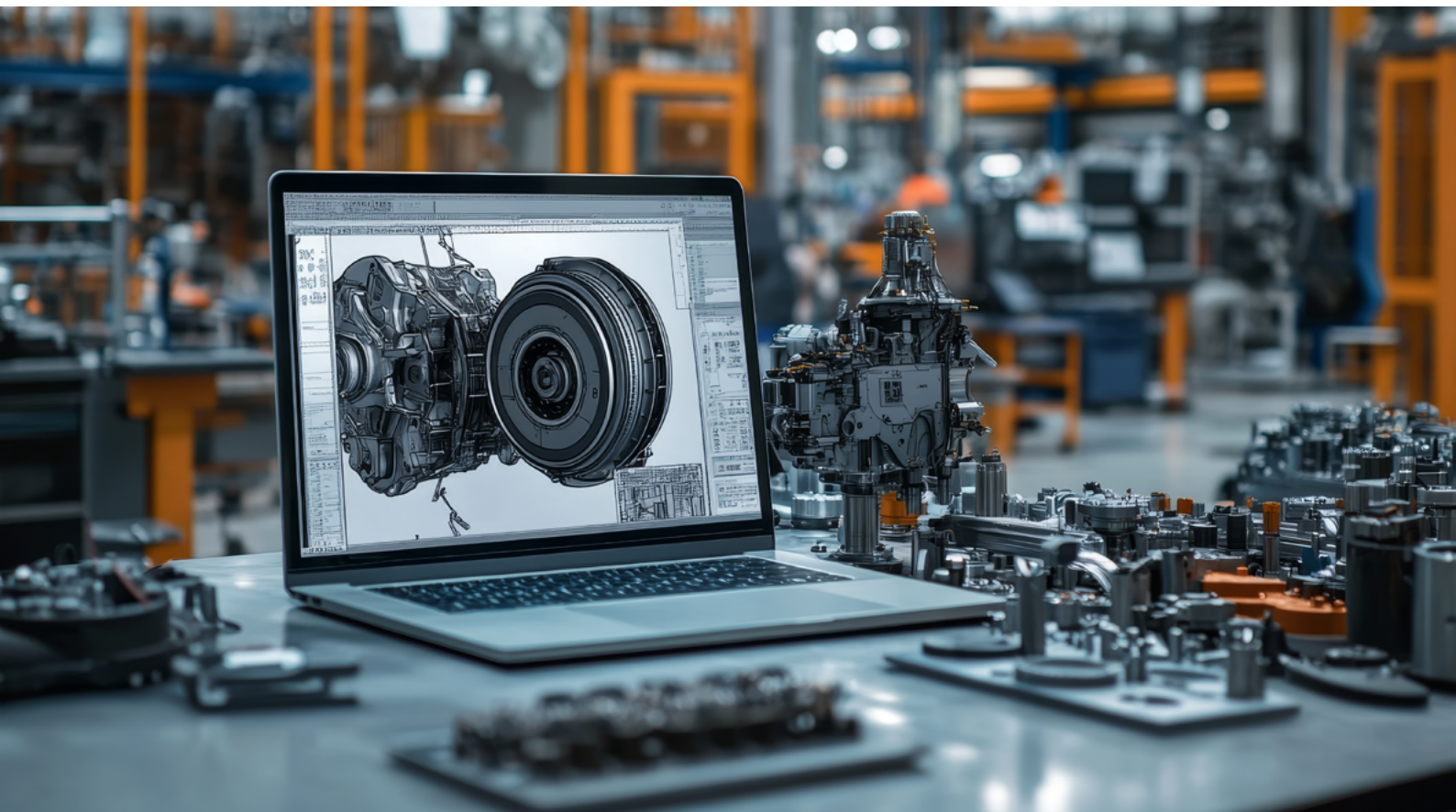


Podsumowanie

Pierwsze półrocze 2025 roku upłynęło w branży motoryzacyjnej pod znakiem umiarkowanego optymizmu, przeplatanego niepewnością wynikającą zarówno z sytuacji gospodarczej, jak i dynamicznie zmieniającego się otoczenia regulacyjnego. Zarówno sektor produkcyjny, jak i usługowy (w tym warsztaty) funkcjonowały w warunkach rosnących kosztów, zmian legislacyjnych oraz wyzwań związanych z transformacją technologiczną. Branża motoryzacyjna – zarówno w Polsce, jak i w całej Europie – działa dziś w warunkach przeobrażeń i niepewności, zarówno pod względem technologicznym (elektryfikacja, cyfryzacja), jak i regulacyjnym (SERMI, przepisy UE). Presja kosztowa i regulacyjna wymusza inwestycje, ale jednocześnie ogranicza możliwości rozwoju mniejszych graczy, w szczególności niezależnych warsztatów oraz dostawców z segmentu aftermarket. Potrzebne są jasne, stabilne ramy prawne oraz realne wsparcie dla sektora w adaptacji do nowych wymogów – szczególnie w obszarze dostępu do danych, certyfikacji oraz dostępności części. W perspektywie krótkoterminowej kluczowe będzie utrzymanie płynności finansowej, optymalizacja kosztów oraz elastyczne dostosowywanie się do zmiennego popytu.

Summary

The first half of 2025 was marked by moderate optimism interspersed with uncertainty in the automotive industry, resulting from both economic conditions and a rapidly changing regulatory environment. Both the manufacturing and service sectors (including repair shops) operated in conditions of rising costs, legislative changes, and challenges related to technological transformation. The automotive industry in Poland and Europe is operating in conditions of transformation and uncertainty – both in terms of technology (electrification, digitisation) and regulation (SERMI, EU regulations). Cost and regulatory pressures are forcing investments, but at the same time weakening the development opportunities of smaller players, in particular independent workshops and aftermarket suppliers. A clear, stable legal framework and support for the sector in adapting to new requirements are needed, especially in the areas of data access, certification, and access to parts. In the short term, maintaining liquidity, optimising costs, and flexibly adapting to changes in demand will be key.



Autorzy barometru:

Grupa MotoFocus

Więcej informacji:

Alfred Franke, Dyrektor Zarządzający Grupy MotoFocus.pl

e-mail: alfred.franke@motofocus.pl

tel.: 607 670 977

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

Study authors:

MotoFocus Group

For more information please contact:

Alfred Franke, Managing Director 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.

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.

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.

Autorzy barometru:

Polska Grupa Motoryzacyjna

ul. Fabryczna 4, 39-120 Sędziszów Małopolski

Więcej informacji:

Bartosz Mielecki, Dyrektor Zarządzający

e-mail: bartosz.mielecki@pgm.org.pl

tel.: +48 507 285 398

Polska Grupa Motoryzacyjna (PGM) to największe w kraju stowarzyszenie i klastrowe zrzeszające blisko 100 wyłącznie polskich producentów części, komponentów i akcesoriów motoryzacyjnych oraz jednostki naukowo-badawcze. Tworzymy społeczność przedsiębiorców, którzy ufają sobie, współpracują i razem osiągają więcej – od wspólnych projektów rozwojowych, przez konsorcja eksportowe, po działania promocyjne w kraju i na świecie.

Naszym celem jest wzmacnianie konkurencyjności polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Pomagamy firmom docierać do nowych klientów, inicjujemy współpracę w obszarze R&D, organizujemy misje gospodarcze, wspólne stoiska targowe, konferencje i szkolenia. Wspieramy wymianę wiedzy, budowanie relacji i łączenie kompetencji, aby powstawały innowacyjne produkty i technologie.

PGM posiada prestiżowy status Krajowego Klastra Kluczowego, nadany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii wyłącznie najlepszym organizacjom klastrowym o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki, oraz europejskie wyróżnienie „Silver Label of Excellence in Cluster Management”. Jesteśmy członkiem European Automotive Clusters Network (EACN) oraz Automotive Parts Remanufacturers Association (APRA) i współpracujemy z wieloma partnerami przemysłowymi oraz instytucjami badawczymi, m.in. z Siecią Badawczą Łukasiewicza.

PGM to nie tylko platforma współpracy, lecz także silny głos branży wobec administracji publicznej w Polsce i w Europie. Wierzymy, że razem możemy skuteczniej rozwijać polski przemysł motoryzacyjny i umacniać jego pozycję na rynkach światowych.

Study authors:

Polish Automotive Group (PGM)

ul. Fabryczna 4, 39-120 Sędziszów Małopolski

For more information please contact:

Bartosz Mielecki, Managing Director

e-mail: bartosz.mielecki@pgm.org.pl

tel.: +48 507 285 398

The **Polish Automotive Group (PGM)** is the largest nationwide association and cluster bringing together nearly 100 exclusively Polish manufacturers of automotive parts, components, and accessories, as well as research and development institutions. We are a community of entrepreneurs who trust each other, collaborate, and achieve more together – from joint development projects, through export consortia, to promotional activities in Poland and abroad.

Our goal is to strengthen the competitiveness of the Polish automotive industry. We help companies reach new customers, initiate cooperation in R&D, and organize business missions, joint trade fair stands, conferences, and training programs. We support knowledge exchange, relationship building, and the integration of competencies to create innovative products and technologies.

PGM holds the prestigious status of a National Key Cluster, awarded by the Ministry of Development and Technology exclusively to top cluster organizations of strategic importance to the Polish economy, as well as the European Silver Label of Excellence in Cluster Management. We are a member of the European Automotive Clusters Network (EACN) and the Automotive Parts Remanufacturers Association (APRA), and we cooperate with numerous industrial partners and research institutions, including the Łukasiewicz Research Network.

PGM is not only a cooperation platform but also a strong voice for the industry in dialogue with public administration in Poland and across Europe. We believe that together we can more effectively develop the Polish automotive industry and strengthen its position in global markets.

