

# Raport na temat nastrojów

data aktualizacji: 2022.01.10



Najważniejszym wydarzeniem 2021 r. dla firmy M-Tech był udział w targach Automechanika Frankfurt

**Jak zapamiętamy miniony rok z perspektywy osiągniętych celów i planów? Co cieszy, a co nie bardzo? Wybranych reprezentantów rynku automotive zapytaliśmy także o to, czego mogą oczekiwać fachowcy od firm obecnych na rynku w roku 2022.**

Rok 2021 zdecydowanie minął pod znakiem zamieszania, jakie w globalnej gospodarce wywołały następujące po sobie, kolejne fale Covid-19. Duże podwyżki kosztów produkcji, frachtu morskiego, ogromne – spedycji lotniczej, opóźnienia w produkcji, opóźnienia w globalnych łańcuchach dostaw czy zmienność kursów walut... To jedynie parę problemów, z którymi przyszło się nam wszystkim w branży automotive zmierzyć.

Bodaj największą ofiarą różnych problemów stały się koncerny motoryzacyjne. Niedobór mikroczipów spowodował początkowo opóźnienia w produkcji, potem powtarzające się przestoje, a obecnie wiele fabryk jest zamknięte. Już wiadomo, że produkcja samochodów w Europie w 2021 r. spadła do poziomu sprzed 25 lat!

Czego fabryka nie dała, to mogło być koniem pociągowym aftermarketu. Na pewno miniony rok to spektakularna wolta, gdy pomyślimy o ulepszeniach homologowanego wyposażenia pojazdów. O czym mowa? O retrofitach LED. Te stają się legalne w kolejnych krajach UE.

## **Pokłady pozytywnej energii**

Sprzedaż, marketing, zakupy i działy R&D mogą wynaleźć najlepszy produkt na świecie. Wtedy należy taki wypromować, po czym sprzedać. Najlepiej w milionach sztuk, ale nie uda się to bez sprawnej gospodarki magazynowej i logistyki. Tu komentarz firmy, który w minionym roku mógł

zaskoczyć jej konkurencję.

- Kierowana przeze mnie firma jako jedyna w branży automotive lighting segmentu ekonomicznego posiada własne biuro logistyczne w Chinach, co jest kluczowe przy organizacji transportu morskiego, kolejowego czy lotniczego. Wszystkie towary bezpiecznie trafiają do naszych partnerów, zarówno z magazynu centralnego w Polsce, jak i bezpośrednio z Chin - opowiada Tomasz Barczyk, prezes zarządu M-Tech Poland Sp. z o.o. - Dzięki oddelegowaniu Polaków do Szanghaju jesteśmy w stanie zawsze zareagować na problemy i to nie tylko logistyczne. Zwłaszcza w tych trudnych czasach, gdy sytuacja w transporcie i produkcji jest bardzo dynamiczna, takie biuro jest nieocenionym wsparciem. Nowoczesny oddany na początku 2020 r. do użytku obiekt w Zabrzu to swoiste dopełnienie owych puzzli. Dzięki zespołowi profesjonalistów i magazynowi o pojemności ponad 5500 miejsc paletowych M-Tech zajmuje prawdopodobnie pierwsze miejsce - pośród rozwiązań ekonomicznych - pod względem stanów magazynowych na rodzimym rynku.

- Mieliliśmy wiele ambitnych planów związanych z poszerzeniem gamy produktowej i wypuszczeniem na rynek własnych projektów stworzonych w oparciu o najnowsze technologie oświetleniowe - wiele z nich udało się zrealizować - kontynuuje prezes zarządu M-Tech Poland Sp. z o.o. - Mimo braku możliwości wylotu do Chin działy zakupów oraz R&D stanęły na wysokości zadania. Dział zakupu sprawił, iż M-Tech był jedną z najlepiej zaopatrzonych firm w branży. Dzięki wytężonej pracy R&D udało się wprowadzić do oferty nowe, dopracowane w każdym calu retrofity LED oraz lampy warsztatowe z serii PRO. Obecnie wyniki prac z ostatnich miesięcy są wdrażane do produkcji, a najnowsze projekty są w fazie testów.

Marketing to kolejny dział, który pomimo przeciwności losu pręźnie stawiał czoła 2021. Zespół wdrożył nową stronę internetową, dopracował panel kontrahenta B2B i zunifikował sposób komunikacji audiowizualnej. A mowa o firmie, która wystawiała się na targach Automechanika Frankfurt. I właśnie to wydarzenie z 2021 r. utwierdza w przekonaniu, że miniony rok można zaliczyć do udanych.

Tak jak źródła oświetlenia, tak źródła energii elektrycznej mogły liczyć na przyjazny klimat w minionym roku. Akumulatory Exide Premium i Centra Futura z formułą Carbon Boost 2.0 ładują się do 2 razy szybciej niż tradycyjne. Rok 2021 był dla Exide Technologies pracowity. Firma bardzo pręźnie działała na rzecz środowiska, by wspomnieć akumulatory Exide Premium i Centra Futura, który pojawiły się na rynku w czarnym bloku wykonanym z materiałów pochodzących z recyklingu.

- Ta zmiana pozwoliła fabrykom Exide na obniżenie emisji CO2 o 2700 t rocznie i zmniejszenie zużycia wody o 8 mln l oraz na redukcję zużycia ropy naftowej o 1,2 mln l - podkreśla Stefan Stübing, president & chief executive officer Exide Technologies. - Dodatkowo w fabryce w Portugalii uruchomiliśmy instalację fotowoltaiczną wraz z magazynem energii. Nowa identyfikacja wizualna firmy Exide Energizing w New World stała się faktem i pokazuje kierunek działań w trzech obszarach: automotive, motive power i network power.

Exide brał udział w wielu przełomowych opracowaniach dotyczących magazynowania energii, które obecnie umożliwiają wprowadzanie innowacji na wszystkich rynkach.

- 5G, e-mobilność, zrównoważony rozwój, cyfryzacja i urbanizacja to jedne z największych wyzwań nadchodzących lat, dlatego opracowujemy wysoko wydajne, nowoczesne rozwiązania magazynowania energii - dodaje reprezentant Exide Technologies.

### **Na fali popytu - przywrócenie sprawności aut z drugiej ręki**

Nieobliczalny był ten miniony rok. Po raz pierwszy od lat 70., czyli premiery Volkswagena Golia I generacji, model ten wypadł z pierwszej dziesiątki najpopularniejszych aut w Europie! Oczywiście nie z powodu braku popytu, tylko braku dostępności gotowych samochodów. Jednak to, co dla jednych jest katastrofą, dla innych okazuje się szansą na rozwój. Brak możliwości zakupu nowych aut przełożył się na gwałtowny wzrost zainteresowania klientami samochodami używanymi. I nie trzeba było długo czekać, by przywrócenie sprawności pojazdu zacząć od troski o... układ hamulcowy. W minionym roku do wyjątków należała aktywność dostawców części zamiennych obliczona na spotkania face to face z profesjonalistami z warsztatów. Tu odnotujemy ciekawy wyjątek.

- 2021 był dla firmy Budweg kolejnym rokiem, w przypadku którego pandemia m.in. utrudniła realizację planu zdecydowanego wejścia na rynek Europy Środkowo-Wschodniej. Jest ono minimalnie opóźnione, co nie oznacza, że nie mieliśmy w tym czasie sukcesów - zaznacza Jarosław Kaflak, Budweg area sales manager EEC.

- Rozpoczęliśmy współpracę z dziesięcioma nowymi dystrybutorami w tej części kontynentu, mamy też nowych docelowych klientów, do których należą w szczególności duże firmy motoryzacyjne z regionu, które prawdopodobnie staną się naszymi dystrybutorami w najbliższych kilku miesiącach. Jeżeli chodzi o same zaciski, to dużym wyzwaniem okazał się transport komponentów z Chin, z jakich również korzystamy. Nie wpłynęło to jednak na obniżoną dostępność naszych produktów, ta nie spadła poniżej poziomu 95%.

Pytany o cele na rok 2022, zapowiada, że Budweg stawia na rozpoczęcie współpracy z dystrybutorami części motoryzacyjnych, którzy zapewnią stabilny rozwój produktu. Acz od razu zastrzega, że ten rozwój powiązany jest z pozyskiwaniem rdzeni. A przecież regeneracja części jest trendem wpisującym się w gospodarkę o obiegu zamkniętym i wspierającym cele klimatyczne. Części regenerowane niosą ze sobą wiele pozytywów dla konsumentów i są w stanie konkurować cenowo z częściami używanymi, które ciągle jeszcze znajdują w Polsce i krajach EEC wielu nabywców.

- Pod kątem celów strategicznych naszymi targetami są duże firmy dystrybucyjne z Europy Środkowo-Wschodniej, a także klienci, którzy będą zainteresowani zakupem zacisków elektrycznych oraz zacisków do samochodów elektrycznych i hybrydowych. Stawiamy na rozwój oferty zacisków hamulcowych dla samochodów elektrycznych i hybrydowych. W tej chwili jako jedni z pierwszych na aftermarkecie opracowujemy i do połowy roku 2022 wprowadzimy zaciski hamulcowe do tesli - kontynuuje reprezentant firmy Budweg.

Podkreślił, że firma posiada szeroki asortyment zacisków do samochodów elektrycznych i hybrydowych zarówno starszych, jak i nowszych. Mówimy o ok. 120 referencjach, które pokrywają ok. 80% rynku.

W kilkunastoletnich egzemplarzach aut raczej na pewno przyjdzie zmierzyć się z degradacją sztywnych przewodów układu hamulcowego. I tu da się słyszeć o satysfakcjonującym popycie na nowe produkty.

- Obroty wracają na zadowalające poziomy, ale był to również rok wielu wyzwań, wymagał niejednokrotnie podejmowania szybkich decyzji. Kolejnym ważnym elementem były problemy z transportem i dostępnością kontenerów - potwierdza Rafał Lanczyk, kierownik Działu Handlu Krajowego w Przedsiębiorstwie „WP” z Nadarzyna. - Nas panująca sytuacja również dotknęła, ale zmotywowała też do wypracowania jeszcze większej samodzielności. Rozbudowaliśmy nasz park maszynowy, wprowadziliśmy dodatkową automatyzację, dzięki czemu możemy we własnym zakresie i szybko przygotować drobne elementy układu hamulcowego. Poszerzyliśmy ofertę przewodów elastycznych WP FlexLine. Wprowadziliśmy nowy kanał do komunikacji z klientami, na YouTube cyklicznie pojawiają się krótkie filmy (Hamulcowy Vlog WP) opowiadające o naszej firmie, produktach, a także wyjaśniające kwestie techniczne zgłaszane przez użytkowników naszego asortymentu.

Jak można się domyślać, podwyżki cen - w tym przypadku miedzi - były jednym z najczęściej pojawiających się tematów w 2021 r. I najpewniej nie obejdzie się bez takich w roku 2022.

### **Czym jeszcze żył aftermarket?**

Rekordowy wzrost zainteresowania klientów samochodami używanymi skutkuje bardzo dużą zwyżką ich cen, sięgającym nawet 30-40%. A to akurat ma bardzo pozytywny wpływ na polską branżę lakierniczą - tak dużego dopływu starych aut z Zachodu jak obecnie nie notowaliśmy od kilku lat.

- Większość z nich wymaga napraw lakierniczych, co oczywiście wyraźnie przekłada się na liczbę napraw i wzrost przychodów warsztatów. I na pewno w 2022 r. sytuacja na rynku nowych aut nie poprawi się zbyt szybko, co naszą branżę może tylko cieszyć. - Jednak warto pamiętać też o tym, że nie wiadomo, czy będzie czym te samochody lakierować, ponieważ lista niedostępnych surowców, np. żywic, izocyjanianów, pigmentów, wciąż się wydłuża - przybliży sytuację sektora refinish Łukasz

Kelar, zastępca dyrektora ds. rozwoju portfolio produktów w firmie NOVOL. – Niestety, trzeba się też zastanowić, czy duża ilość pracy przekłada się na wzrost zyskowności warsztatów blacharsko-lakierniczych. Koszty zatrudnienia, materiałów lakierniczych, energii – wszystkie gwałtownie rosną. Natomiast ceny usług – już niekoniecznie.

O czym mowa? Trudno się spodziewać, żeby firmy sprowadzające dziesiątki tysięcy starych kilkunastoletnich aut z Zachodu nagle zaczęły zdecydowanie więcej płacić za lakierowanie. Co więcej, monopolistyczne decyzje największego polskiego ubezpieczyciela, tzw. „optymalizacja” kosztów napraw wprowadzona w drugim półroczu 2021 r., oznaczały dla wielu warsztatów zdecydowane obniżenie stawek roboczogodziny!

Wniosek? – Jedynym pewnikiem na rok 2022 jest dalszy wzrost liczby spraw sądowych pomiędzy warsztatami a firmami ubezpieczeniowymi... Jedyne pocieszenie to to, że nadal zdecydowana większość tych spraw kończy się wygraną warsztatów, a nieliczne porażki są zazwyczaj efektem błędów w dokumentacji szkody, a nie merytorycznych zastrzeżeń sądu do samego roszczenia – kontynuuje specjalista z pionu marketingu Refinish Polska w NOVOL.

Podwyżki cen tworzyw sztucznych (folii lakierniczych, kubków jednorazowych itp.), energii elektrycznej, paliwa... Efekt jest taki, że najwyższa od 30 lat inflacja i coraz dotkliwszy brak fachowców w warsztatach blacharsko-lakierniczych zapisały się w ocenie naszego rozmówcy 30-procentowym wzrostem kosztów działalności firm funkcjonujących na rynku refinish.

– Większość żywic do produkcji szpachlówek czy lakierów akrylowych jest droższa o 50-80% niż zaledwie rok temu, a wiele rozcieńczalników podrożało nawet o 200-300%. Oczywiście takie podwyżki cen surowców musiały przełożyć się na ceny materiałów lakierniczych – dowodzi Łukasz Kelar.

Rok 2022? Prognozowany dalszy wzrost ceny ropy naftowej na pewno przełoży się również na ceny żywic i innych ropopochodnych składników wyrobów lakierowych.

### **Kto odrobił lekcję z logistyki frachtów morskich**

Wielokrotnie podczas naszych rozmów przewijał się motyw przeszkody w postaci przerwania łańcuchów dostaw. Geograficzna rozbieżność między popytem a dostępnością kontenerów i ładunków doprowadziła do eksplozji kosztów. Q Refinish jest marką o globalnym zasięgu, a jej głównym celem jest dostarczenie najnowszych rozwiązań technologicznych z sektora car refinish w bardzo konkurencyjnych cenach. Wspomniane ograniczenie jest istotne, gdy mieć na uwadze 12 magazynów regionalnych rozlokowanych w Europie, Azji, Afryce, Australii.

– Globalna siła nabywcza tych 12 magazynów to liczba pozwalająca na osiągnięcie najlepszych możliwych cen zakupu. To wszystko powoduje, że potencjał marki Q jest bardzo duży, a jej pozycja na rynku zarówno polskim, jak i światowym coraz silniejsza – Q Refinish jest już rozpoznawalny wszędzie – przybliży wyzwania Andrzej Janiak, dyrektor handlowy GlobColor Sp. z o.o. Sp. k.

– Zapewnienie wystarczającej ilości towarów w magazynach? Nie było łatwe, ale dzięki naszym globalnym, a przede wszystkim europejskim źródłom dostaw udało się nam znaleźć na bardzo dobrej pozycji. Zabrzmi to może nieskromnie, ale nie było założeń, planów, których nie udało się nam w tym okresie zrealizować. W 2020 i w 2021 r. odnotowaliśmy ogromny wzrost naszego biznesu.

W 2022 r. firma zapowiada zwiększanie udziału w rynku. Dalszy wzrost sprzedaży ma iść w parze ze wsparciem partnerów w promocji marki Q Refinish. W planach jest też wprowadzenie kilku nowych produktów.

Obecny rok to oczywiście obchody jubileuszowe co niektórych firm z rynku wtórnego, by wspomnieć 30-lecie firmy Sosnowski. Ta jest jedną z najstarszych na rynku spośród dostarczających i produkujących wyposażenie segmentu premium dla podmiotów zajmujących się obsługą pojazdów, tj. SKP, ASO i warsztatów niezależnych, serwisów transportu ciężarowego i zbiorowego.

– W ostatnim roku portfolio produktów poszerzyło się o urządzenia do ozonowania wyprodukowane przez firmę Sosnowski, tj. ozonator stacjonarny – samoobsługowy oraz ozonator przenośny do dużych pojazdów i pomieszczeń. W ofercie pojawiły się kolejne urządzenia z aprobatą producenta, np. urządzenie do dynamicznej wymiany oleju w ASO Mercedes-Benz – wymienia ubiegłoroczne

inicjatywy Błażej Pilecki, kierownik Projektów Marketingowych w Sosnowski Sp. z o.o. Sp. k. - Dzięki coraz bogatszej ofercie wyposażenia warsztatowego z aprobatą producentów pojazdów portfolio naszej firmy poszerzyło się o kolejne kompleksowe realizacje dla największych w Polsce sieci dilerkich. Intensywnie przygotowujemy się do Targów Techniki Motoryzacyjnej TTM oraz do obchodów naszego 30-lecia. Z tej okazji Sosnowski przygotowuje kilka bardzo ciekawych inicjatyw. Podczas targów Sosnowski planuje premierę nowych urządzeń. Jakich? To tajemnica, ale ponieważ targi TTM odbędą się przed wszystkimi innymi znanymi targami w Europie - będą to na pewno premiery europejskie.

**Rafał Dobrowolski**

**Fot. R. Dobrowolski i materiały firm: M-Tech Poland Sp. z o.o., GlobColor Sp. z o.o. Sp. k., Sosnowski Sp. z o.o. Sp. k.**

Źródło: