

# Rozwój branży aftermarketowej



## DARIUSZ CHOCHEL

MANAGER DS. ROZWOJU NOWYCH RYNKÓW  
MOTO-PROFIL

JAK WSKAZUJĄ ANALIZY EKSPERTÓW MOTORYZACYJNYCH, W NAJBLIŻSZYCH LATACH PARK SAMOCHODÓW ULEGNIE SUKCESYWNEMU STARZENIU, CO MA ZWIĄZEK Z POSTĘPUJĄCĄ ELEKTRYFIKACJĄ POJAZDÓW. DZIĘKI TEMU WARTOŚĆ GLOBALNEGO IAM (RYNKU DYSTRYBUTORÓW, SKLEPÓW ORAZ HURTOWNI MOTORYZACYJNYCH) MA ZWIĘKSZYĆ SIĘ O NIEMAL 18 MILIARDÓW USD DO KOŃCA DEKADY. SZCZEGÓLNIIE W POLSCE BRANŻA TA BĘDZIE ROSŁA W SZYBKIM TEMPIE, GDYŻ KIEROWCÓW I WIĘKSZOŚCI FIRM NIE BĘDZIE STAĆ NA PRZESIADANIE SIĘ DO CORAZ DROŻSZYCH, ZELEKTRYFIKOWANYCH SAMOCHODÓW. NA PRZYKŁADZIE ROZWOJU SIECI PROFIAUTO WSKAZAĆ MOŻNA, JAK Z POWODZENIEM INWESTOWAĆ DZIŚ W BRANŻY IAM

Według analiz agencji Fortune Business Insights do 2030 roku wartość globalnego rynku IAM ma wzrosnąć z około 419 miliardów USD w 2023 roku do nawet 527 miliardów USD w roku 2030\*. Głównym czynnikiem ma być starzejący się park pojazdów, związany m.in. z brakiem dostępności lub wysokimi cenami nowych aut oferowanych w salonach

samochodowych oraz sytuacją makroekonomiczną. Już teraz nowy samochód staje się towarem luksusowym, na który nie stać przeciętnego Kowalskiego.

W porównaniu z czasem sprzed pandemii rynek sprzedaży nowych pojazdów szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej jest w regresie, głównie ze względu na ich koszt i słabą dostępność.

Szczególnie teraz zarówno osoby prywatne, jak i firmy decydują się na utrzymanie lub zakup samochodów używanych, ponieważ zarówno czas oczekiwania na nowe auta wynoszący nawet dwa lata (m.in. ze względu na kryzys w dostawach półprzewodników czy innych części), jak i ich ceny – skutecznie odstrasza klientów od odwiedzin w salonach. To zaś wzmaga ruch na rynku aftermarketowym. W przeciwieństwie do dilerów samochodowych, sytuacja rynkowa w ostatnich dwóch latach sprzyja niezależnym dystrybutorom części motoryzacyjnych. Jeśli ktoś zastanawia się nad założeniem działalności biznesowej, to zarówno sklep, jak i hurtownia motoryzacyjna są obecnie naprawdę dobrym pomysłem.

### Rozwój ProfiAuto w 2023 r.

– 14 nowych punktów na mapie Polski  
Potwierdzeniem faktu, że coraz więcej przedsiębiorców decyduje się na wejście w rynek IAM lub rozwój swoich firm, jest zwiększenie liczby nowych partnerów ProfiAuto o kolejne 14 punktów tylko w 2023 roku. Na przestrzeni 12 miesięcy do sieci ProfiAuto dołączyli: CCS z Bił\*

FOT. MOTO-PROFIL

FOT. MOTO-PROFIL

goraja, DB Auto z Kóz, ING Autotechnika z Kraśnika, MarCar z Cieszyna, Moto-Familia z Jelcza-Laskowic, Moto Trader z Włocławka, ProfiParts z Końskich oraz Tom Car z Konina.

Poza nowymi punktami, również dotychczasowi partnerzy rozwijają swoje biznesy. Na otwarcie kolejnych oddziałów zdecydował się m.in. duży gracz na rynku podlaskim – Polamel (nowy punkt w Wysokiem Mazowieckiem), a także Auto Michaś (Pisz), Abak-Moto (Chrzanów i Poręba), Auto Części Derkowski (Głubczyce), Moto Rabat (Ścinawa), Motores (Dębica), Moto-Gama (Zamość) i RD Dyl (Chorzewów).

Łącznie sieć liczy już ponad 240 sklepów i hurtowni oraz ponad 2400 warsztatów w kraju i za granicą. Najwięcej z nich znajduje się w województwach: dolnośląskim, wielkopolskim oraz śląskim.

Do ProfiAuto dołączają nie tylko przedsiębiorcy, którzy dopiero zakładają biznes w branży aftermarketowej, ale też firmy będące na rynku od lat. Jak mówią ich właściciele, szczególnie teraz, w dobie ciągłych zmian na rynku, kluczowy dla nich jest dostęp do bardzo obszernego katalogu produktów, którego nową wersję zaprezentowaliśmy w poprzednim roku, oraz naszych lokalnych hubów magazynowych z ofertą niemal 8,5 miliona części. Dzięki temu mogą liczyć na pewne dostawy nawet w przypadku globalnych problemów logistycznych czy wstrzymaniu produkcji u niektórych producentów części. Ważne są też dla nich szkolenia z zarządzania firmą.

Konsekwentnie powiększamy pakiet korzyści dla firm przystępujących do sieci i widzimy, że ta strategia rozwoju biznesu decyduje o naszej przewadze. W ostateczności pozwala ona rozwijać się zarówno firmom członkowskim, jak i całej marce ProfiAuto.

### Być czy nie być w sieci?

To częsty dylemat osób prowadzących biznes w branży aftermarketowej (lub zastanawiających się nad jego otwarciem). Nieprzystąpienie do sieci to wolna ręka w podejmowaniu każdej decyzji, ale też brak wsparcia i całego pakietu usług, jakie właściciel biznesu otrzymuje, przystę-



pując do niej, a później rozwijając swój biznes. Bycie partnerem sieci takich, jak ProfiAuto, to nadal prowadzenie niezależnej firmy bez wiążących „na całe życie” umów i braku decyzyjności, jak w przypadku podobnych ofert na rynku, lecz ze wsparciem dobrze rozpoznawalnej w Polsce marki na rynku warsztatowym. ProfiAuto działa bowiem w modelu synergii – filozofia działania opiera się na tym, że zarabia zarówno właściciel firmy, jak i właściciel marki ProfiAuto – firma Moto-Profil.

Jakie więc korzyści otrzymuje obecnie każda firma przystępująca do sieci? W przypadku ProfiAuto na wsparcie składają się m.in.: dostęp do niemal 8,5 miliona części i akcesoriów w odświeżonym w 2023 roku katalogu, szkolenia dla pracowników, oprogramowanie ProfiBiznes, narzędzia marketingowe oraz atrakcyjne formy finansowania wyposażenia, co

bezpośrednio przekłada się na współpracę z lokalnymi warsztatami.

Ścisła współpraca Moto-Profilu z dostawcami gwarantuje stałą dostępność produktów oraz możliwość szybkiego sprowadzenia nietypowych komponentów poprzez profesjonalny katalog. Właściciele hurtowni, sklepów czy serwisów będący w naszej sieci mają też dostęp do programu szkoleń prowadzonych m.in. przez największych dostawców komponentów na świecie. Również tych związanych z serwisowaniem pojazdów hybrydowych i elektrycznych, które pojawiają się i coraz częściej będą się pojawiać na naszych drogach. W ramach obecności w sieci, marka ProfiAuto promowana jest też w Internecie, telewizji, radiu czy podczas różnego rodzaju wydarzeń, co przekłada się na rozwój biznesu w obrębie regionu, w którym działa dany partner.



NOWI PARTNERZY SIECI PROFIAUTO



PIONIERSKIE ROZWIĄZANIE TECHNOLOGICZNE PROFIAUTO W BRANŻY WARSZTATOWEJ – WIRTUALNY WARSZTÁT – OPROGRAMOWANIE, KTÓRE SZKOLI MŁODYCH MECHANIKÓW ZA POMOCĄ TECHNOLOGII WIRTUALNEJ RZECZYWISTOŚCI I PRZYCIĄGA ICH DO ZAWODU