

WOJNA chińsko-chińska?

SCENARIUSZE DLA DEALERÓW

Marek Konieczny



INWAZJA ZMIENIA WSZYSTKO

Rok drugi



POLSKA. ROK PIERWSZY. START



11/23

12/23

04/24

06/24

08/24



POLSKA. ROK DRUGI.

 16

01/25

04/25

06/25

08/25

09/25



FOTON



PENG



DONGFENG



HONGQI



GEELY



DFSK

SWM



CHERY

BESTUNE



GAC

JETOUR

09.2024



**Punkty sprzedaży
chińskich marek w Polsce**

96

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus

09.2025



**Punkty sprzedaży
chińskich marek w Polsce**

+200

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus, **DFSK, Leapmotor, Xpeng,**
Dongfeng, Chery, JAC, Geely, GAC,
Bestune, Hongqi

09.2026



**Punkty sprzedaży
chińskich marek w Polsce**

300 +

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus, **DFSK, Leapmotor, Xpeng,**
Dongfeng, Chery, JAC, Geely, GAC,
Bestune, Hongqi
+ **NOWE**



Otwarte salony



Wkrótce otwarcie *

*szczegóły w treści posta



DONGFENG



Punkty sprzedaży chińskich marek w Polsce

300 +

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus, **DFSK**, Leapmotor, Xpeng,
Dongfeng, Chery, JAC, Geely, GAC,
Bestune, Hongqi
+ **NOWE**

CHIŃCZYCY. Prawdziwy wysyp



1

> **20** z TOP50 jest już dealerem chińskiej marki/marek.
35% wszystkich dealerów ma już chińską markę
Wyjątek: dealerzy Toyota

2

Dealerzy TOP10 kontrolują ponad 70% rynku chińskich marek. **Kolejne firmy dealerskie importerami: Grupa Fus, Grupa Bemo, Inchcape.**

3

Nieuniknione **pole konfliktów** przy dalszym wzroście ilości importerów i punktów sprzedaży

4

ŁAP, CO DAJĄ? Konieczność wypracowania **konceptji strategicznych** w budowie portfolio.

CAŁE SPEKTRUM Importerzy



IMPORTERZY. National Sales Company

Marka	IMPORTER	POCHODZENIE
MG	NSC	Chiny
OMODA/Jaecoo	NSC	Chiny
CHERY	NSC	Chiny
BYD/Denza	NSC	Chiny
Leapmotor	NSC	Francja



IMPORTERZY. Dealerzy polscy

Marka	IMPORTER	POCHODZENIE
BAIC, Forthing, SWM, DFSK, Foton, Hongqi, Bestune, Jetour	AADC/ Grupa PTH	Polska
JAC	Grupa BEMO	Polska
Dongfeng, Voyah, M-Hero	Grupa FUS	Polska
Smart Automobile (?)	Spółka dealerów MB (?)	Polska



IMPORTERZY. Korporacje. Dealerzy EU

Marka	IMPORTER	POCHODZENIE
Geely, GAC	Jameel Motors	Arabia Saudyjska
XPENG	Inchcape Motors	Wielka Brytania
FARIZON	Auto Wallis	Węgry
NIO	Auto Wallis	Węgry



KAŻDY PO SWOJEMU

Sieci chińskich marek



MODELE i WIELKOŚCI SIECI DEALERSKIEJ

National Sales Company

MARKA	Model własnościowy	Gęstość sieci	Rodzaj dealerów
MG	dealerska	Duża/ 50 +	Pełne spektrum
OMODA/Jaecoo	dealerska	Duża/ 50 +	Pełne spektrum
CHERY	dealerska	Duża/ 50 +	Pełne spektrum
BYD/Denza	mieszana (New Harmony Auto)	Duża/ 50 +	Pełne spektrum
Leapmotors	mieszana (Stellantis&You)	Średnia	Tylko dealerzy Stellantis



MODELE i WIELKOŚCI SIECI DEALERSKIEJ

Dealerzy polscy

MARKA	Model własnościowy	Gęstość sieci	Rodzaj dealerów
BAIC	mieszana	Średnia 30+	Bez dużych grup
Forthing, DFSK,	mieszana	Średnia 20+	
Hongqi	mieszana	Średnia 20+	
Bestune	mieszana	Średnia 30+	
Jetour	mieszana	Średnia 30+	



MODELE i WIELKOŚCI SIECI DEALERSKIEJ

Dealerzy polscy

MARKA	Model własnościowy	Gęstość sieci	Rodzaj dealerów
JAC	Mieszana (2 salony import. Poznań, Szczecin)	Średnia 30+ / w budowie	Bez dużych grup
Dongfeng, Voyah	Mieszana (1 salon import. Warszawa)	Duża 50 + / w budowie	Bez dużych grup Focus: dealerzy w mniejszych miastach Firmy bez doświadczenia (serwisy, blacharze, dealerzy motocykli)



MODELE i WIELKOŚCI SIECI DEALERSKIEJ

Korporacje. Dealerzy EU

MARKA	Model własnościowy	Gęstość sieci/planowana	Rodzaj dealerów
Geely	Mieszana (1 salon imp. , Warszawa)	Średnia 20+ w budowie	Bez dużych grup
GAC	Mieszana (1 salon imp., Warszawa)	Mała/ 12-16/ w budowie	Bez dużych grup
XPENG	Mieszana (2 salony imp., Warszawa, Poznań)	Mała/ 8-10/ w budowie	Pełne spektrum
Farizon	Dealerski	Mała 10 (jeden dystrybutor)	
NIO	???	???	

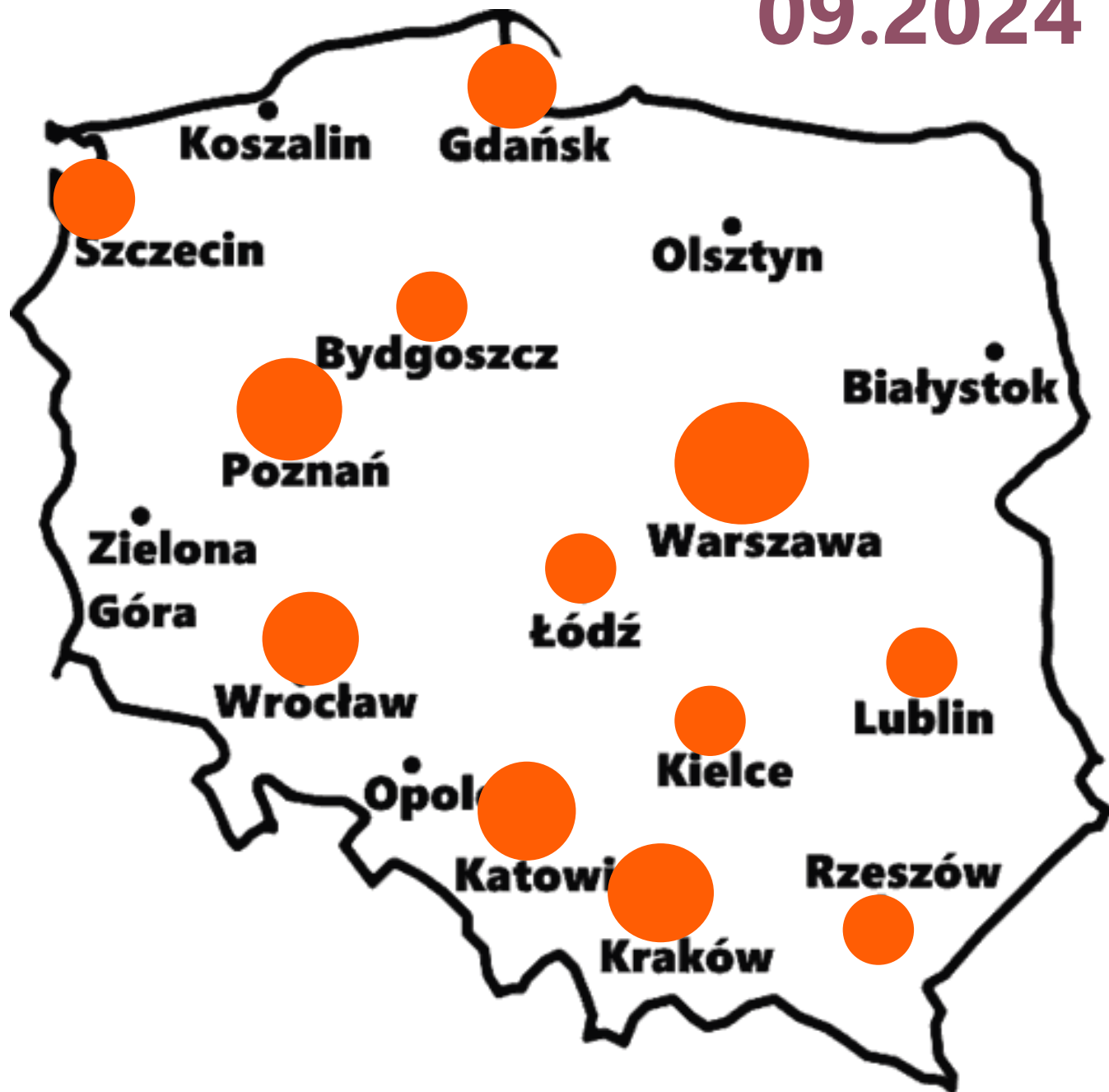


CZAS NA MNIEJSZYCH

Kto, gdzie i jak?



09.2024



6 grup dealerskich
kontrolowało $\frac{3}{4}$
punktów sprzedaży

75%

Grupa **PTH** (42%)

Grupa **BEMO**

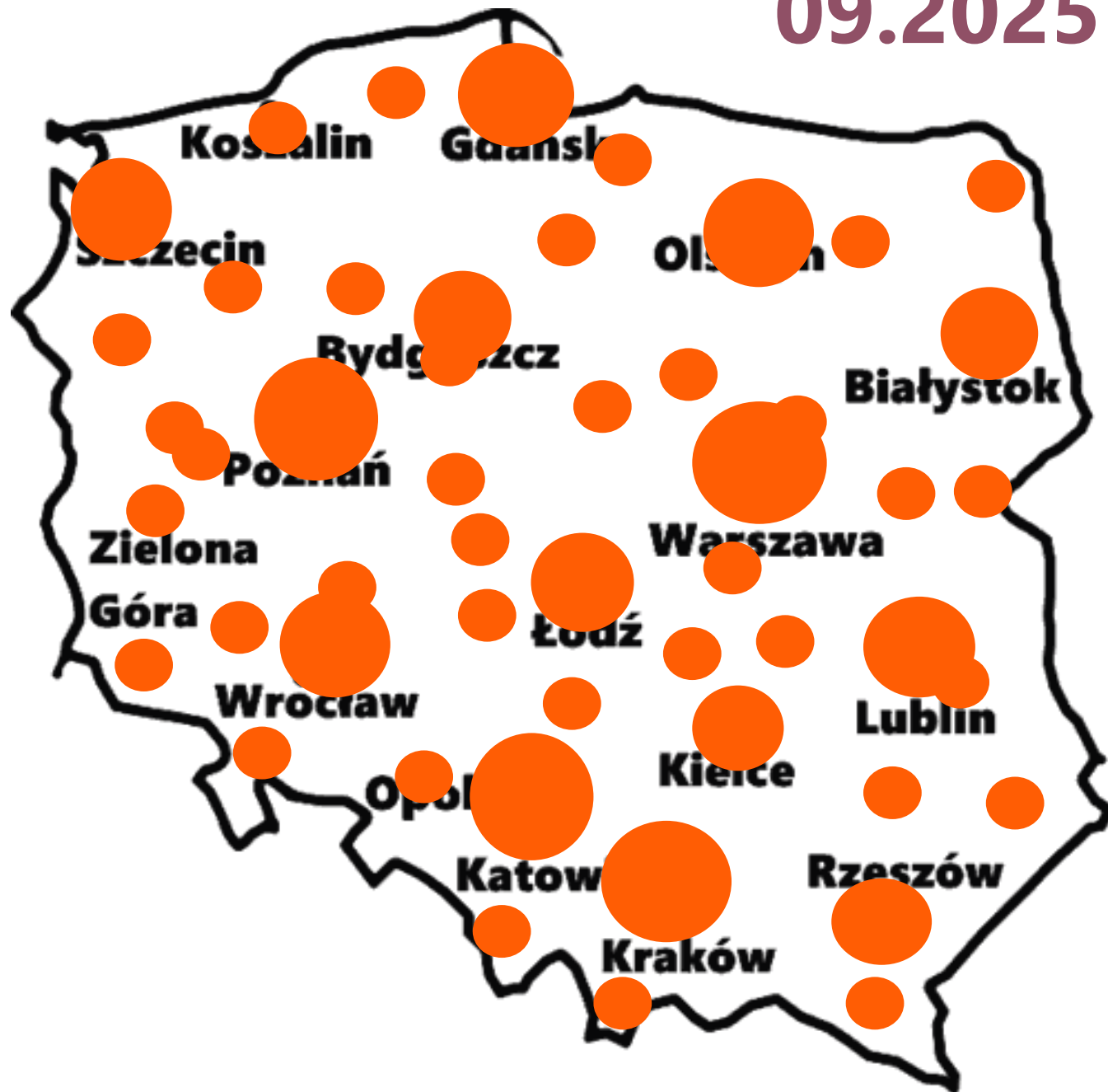
Grupa **Krotoski**

Grupa **PGD**

Grupa **Cichy-Zasada**

Grupa **Plichta**

09.2025



Udział ten spadł
poniżej 60 proc. bo...

35%

polskich grup
dealerskich ma już
co najmniej
jedną chińską markę

FIRST TIME BUYERS

Chińczykom się uda?



Nowi klienci. Czy wreszcie się udało?

1

Dzięki chińskim markom **na rynek wrócili** po 25 latach „**klienci pierwszego auta**”. Zamieniają używane na nowe

2

Rynek takich klientów szacuje się na **50 - 60 tys. pojazdów rocznie**

3

„Chińczycy” chcą szukać tych klientów na rynkach „prowincjonalnych”. **Powrót dealerów w miastach 50 +.**

4

Duży i bezalternatywny potencjał inwestycyjny w mniejszych ośrodkach miejskich.

08.2025



POTENCJAŁ

Firmy/obiekty dealerskie
w miastach poniżej
100.000 mieszkańców

120+

PIERWSZE POWROTY

Przykłady



OMODA

PUNKTY DEALERSKIE 2024/25

**Biała Podlaska
Piotrków Tryb.
Stalowa Wola
Jelenia Góra
Konin
Krosno
Słupsk**

.....



Powrót sprzedaży

Biała Podlaska	Omoda/Jaecoo	Carsed	Carsed (Skoda)	Powrót sprzedaży
----------------	--------------	--------	----------------	------------------



Jeden z pierwszych **przykładów ekspansji marek chińskich (Omoda/Jaecoo) na prowincję.**

Które **kolejne marki z Chin pójda tą drogą?**

Zmiana marki

Piotrków Tryb.

Omoda/Jaecoo

MK Centrum

MK Centrum
(Citroen)

Zmiana marki

Jeden z pierwszych **przykładów ekspansji marek chińskich (Omoda/Jaecoo) na prowincję.**

Przykład **wykorzystanie obiektu „porzuconego” przez Stellantis.**

Kilkadziesiąt podobnych przykładów w Polsce **(zbycie, wynajem, powrót).**





PUNKTY DEALERSKIE 2024/25

Tarnów

Leszno

Wałbrzych

Lubin

Ełk

Słupsk

Siedlce



Powrót sprzedaży

Tarnów	MG	GŁADYSZ i synowie	GŁADYSZ i synowie (VW)	Powrót sprzedaży
--------	----	-------------------	------------------------	------------------



Powrót do autoryzowanej sprzedaży samochodów **po 4 latach przerwy.**

Przykład **wykorzystania przez marki chińskie obiektów „porzuconych” przez tradycyjnych importerów (VW)**



PUNKTY DEALERSKIE 2025

Pruszcz Gd.
Zamość
Nowy Sącz
Nowy Tomyśl
Garwolin

.....

.....

Debiutanci bez doświadczenia

Zamość	Dongfeng	MOMOT Serwis	Centrum blacharskie	Debiut dealerski
--------	----------	-----------------	------------------------	---------------------

Ogromne zapotrzebowanie na nowe punkty sprzedaży powodują możliwość debiutów bez doświadczenia w sprzedaży aut nowych. Także w małych ośrodkach. Blacharze, warsztaty niezależne, sprzedawcy motocykli.

Na 7 uruchomionych salonów, tylko 3 mają doświadczenie w sprzedaży nowych aut.



SHOWROOMY, PAWILONY

Inaczej nie da rady



CHIŃCZYCY. Gdzie to sprzedawać?

1

Nieunikniony **powrót salonów stand alone.**

Store/pop up w dwóch koncepcjach celowych:
▪ **wizerunkowym** lub **sprzedażowym**

2

Dla **dealerów** przydatny tylko **model sprzedażowy.**
Także w mniejszych miastach

3

Konieczna bliskość i **synergia głównego salonu**
(administracja, PDI, wydania, transport)

4

Nowa na rynku koncepcja „**lekkich konstrukcji pawilonowych**” (na gotowo w 2-3 miesiące)

POP UP/STAND ALONE 20+ obiektów



WARSZAWA



**MG
WARSZAWA**



BYD WARSZAWA

WARSZAWA



**OMODA
WARSZAWA**



BYD WARSZAWA

KRAKÓW

16

BAIC KRAKÓW



OMODA KRAKÓW



CHIŃCZYCY. Gdzie to sprzedawać?

1

Nieunikniony **powrót salonów stand alone**

Store/pop up w dwóch koncepcjach celowych:
▪ **wizerunkowym** lub **sprzedażowym**

2

Dla **dealerów** przydatny tylko **model sprzedażowy**.
Także w mniejszych miastach

3

Konieczna bliskość i **synergia głównego salonu**
(administracja, PDI, wydania, transport)

4

Nowa na rynku koncepcja „**lekkich konstrukcji pawilonowych**” (na gotowo w 2-3 miesiące)

BYD KROTOSKI , ŁÓDŹ (stan: grudzień 2024)



BYD KROTOSKI , ŁÓDŹ (stan: marzec 2025)



DONGFENG. Stałe czy tymczasowe?

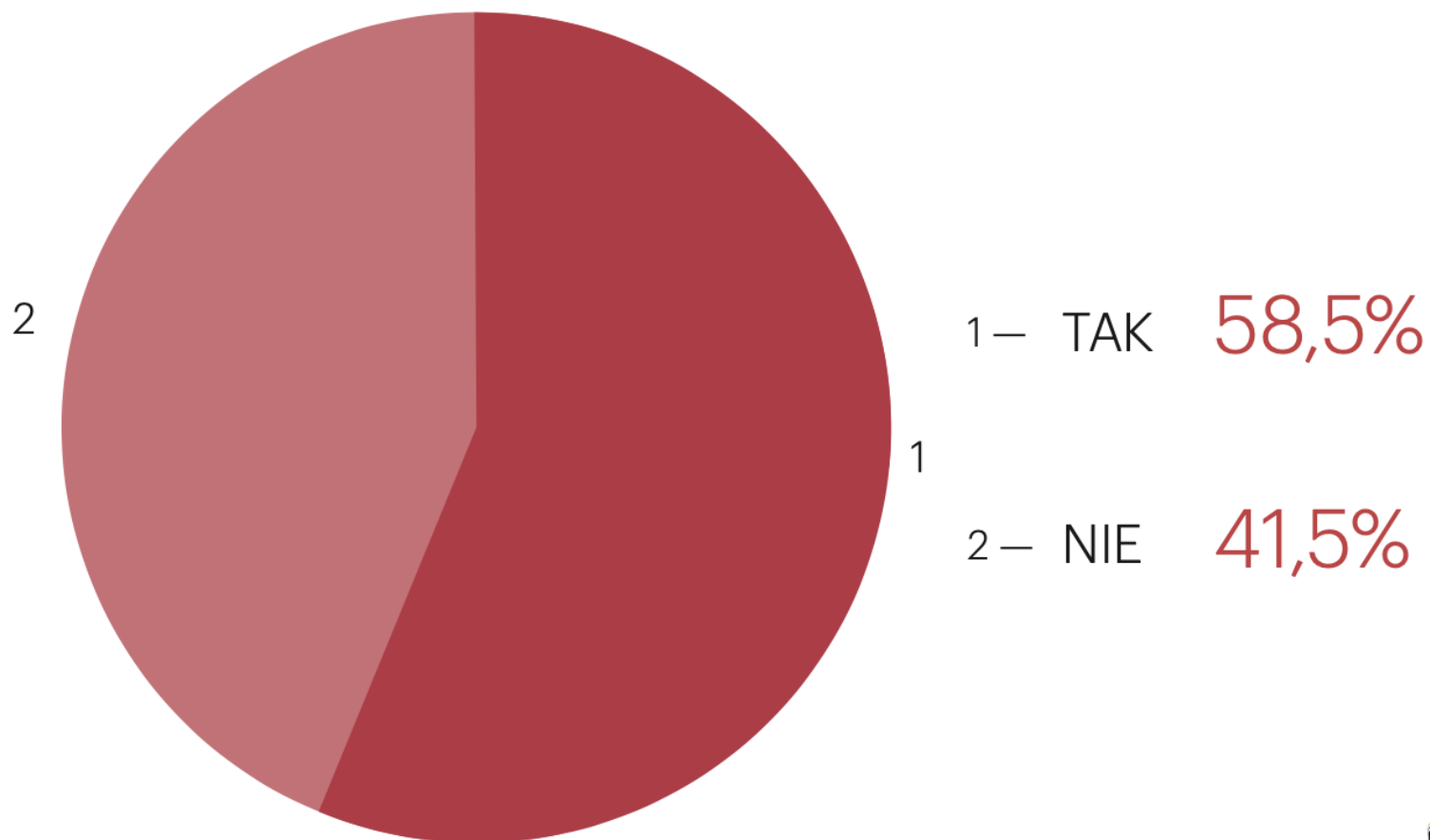


KOLEJNI U BRAM

Kto jeszcze?



CZY W ROKU 2025 CHIŃSKIE MARKI ZDOBĘDĄ W POLSCE **MINIMUM 10% RYNKU?**



Źródło: Miesięcznik Dealer, badanie maj 2025





UDZIAŁ MAREK CHIŃSKICH
W POLSKIM RYNKU.
STAN SIERPIEŃ 2025

8,9%

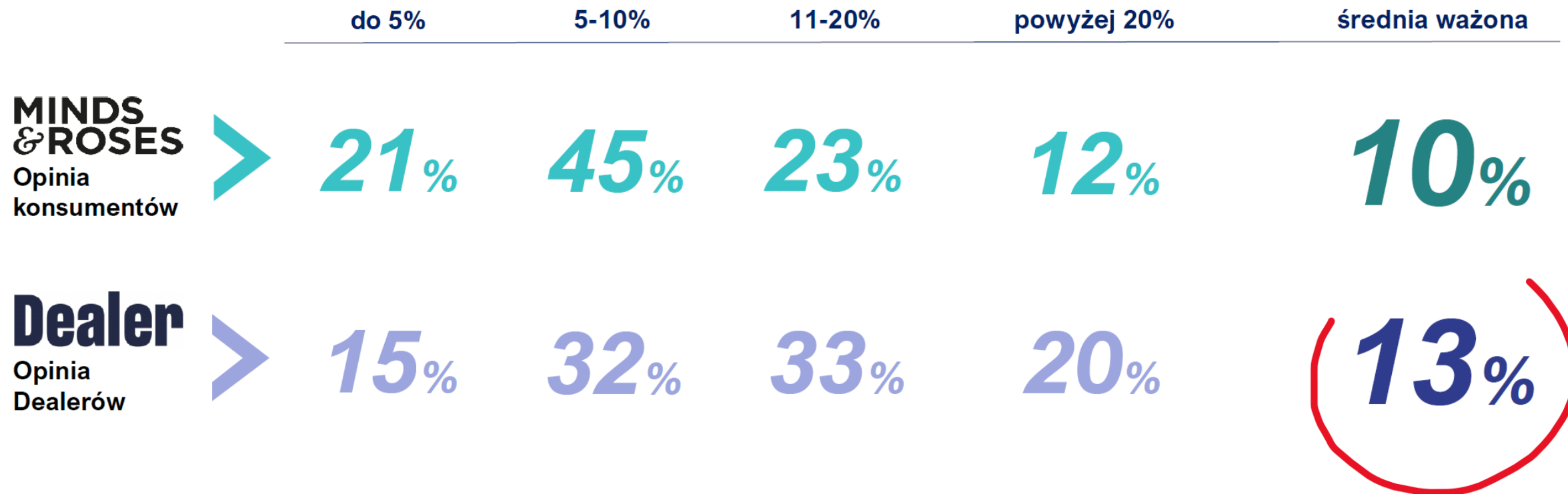


Prognoza na koniec roku 2025

>40.000



JAKĄ CZĘŚĆ SPRZEDAŻY SAMOCHODÓW W POLSCE PRZEJMĄ CHIŃSCY PRODUCENCI W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT?



JAKĄ CZĘŚĆ SPRZEDAŻY NOWYCH SAMOCHODÓW W POLSCE PRZEJMĄ CHIŃSCY PRODUCENCI DO KOŃCA 2028?



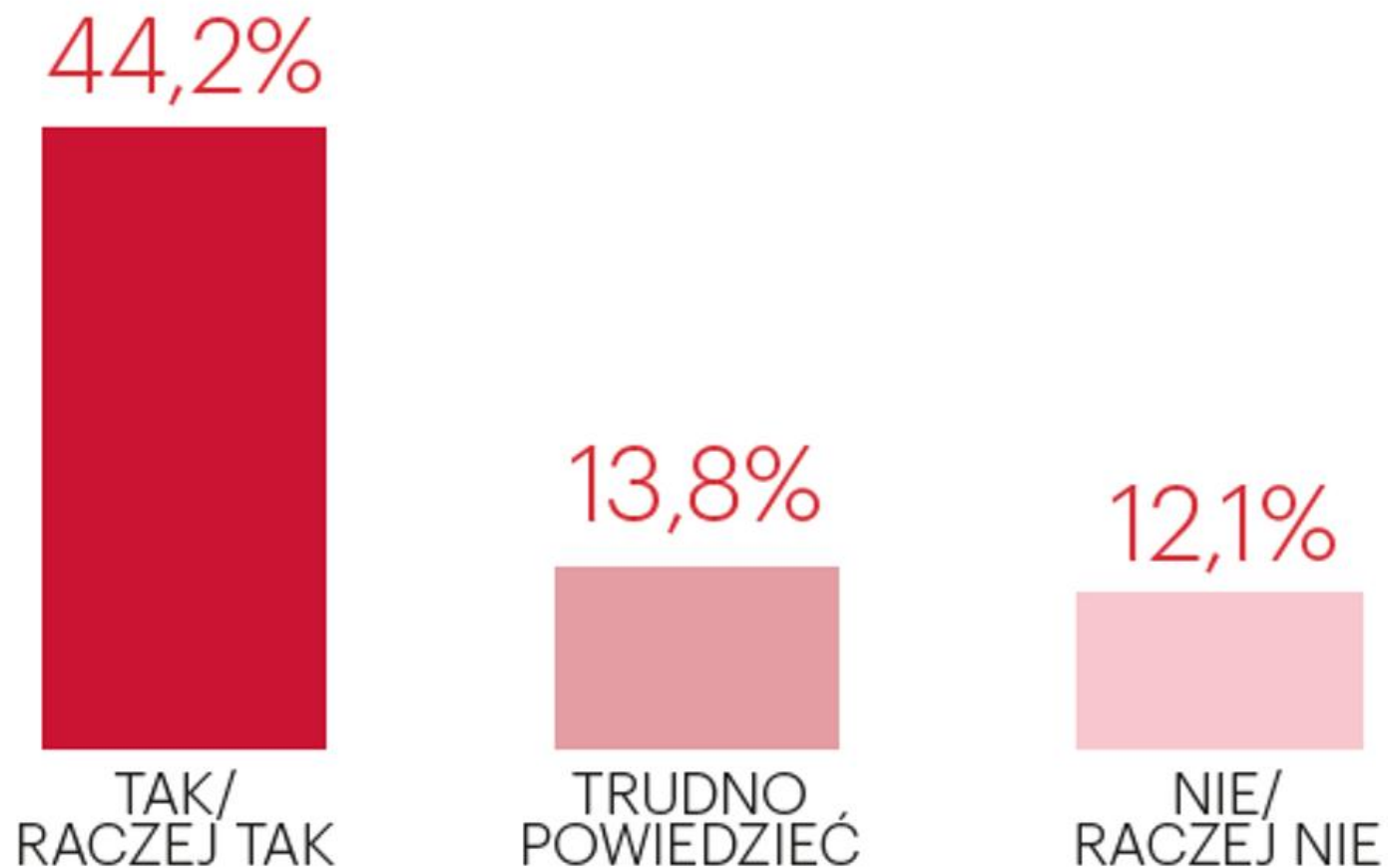
15%

średnia ważona

Źródło: Miesięcznik Dealer,
badanie maj 2025

CZY CHCIAŁBYŚ **ZOSTAĆ DEALEREM** CHIŃSKIEJ
MARKI?

A JEŚLI JUŻ POSIADASZ **CZY ZDECYDOWAŁBYŚ
SIĘ NA KOLEJNĄ?**



Źródło: Miesięcznik Dealer,
badanie maj 2025

CZY UWAŻASZ, ŻE BRANDY CHIŃSKIE SĄ **ZAGROŻENIEM DLA MARKI/MAREK,** KTÓRE POSIADASZ?



ZDECYDOWANIE TAK



RACZEJ TAK



TRUDNO POWIEDZIEĆ



RACZEJ NIE

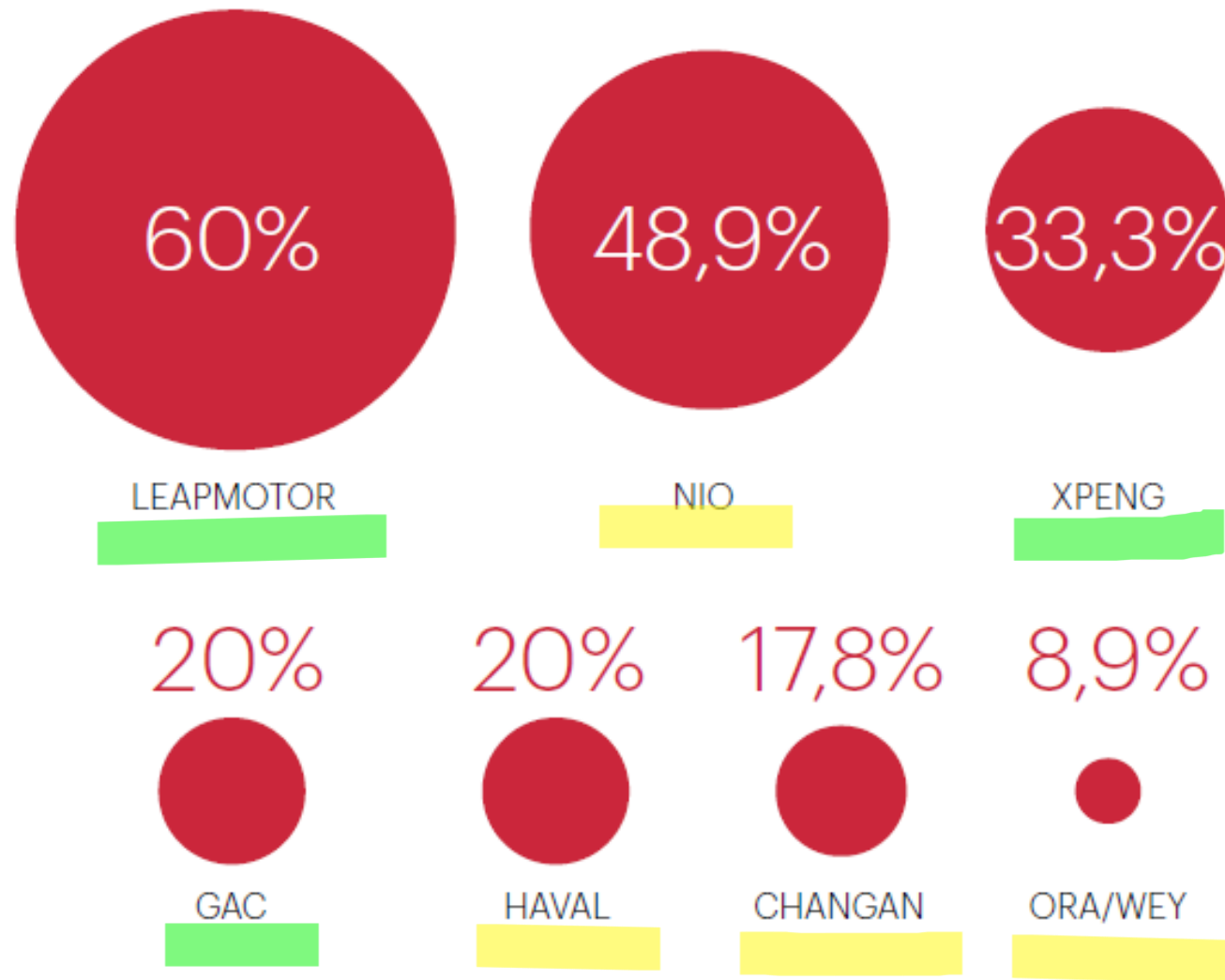


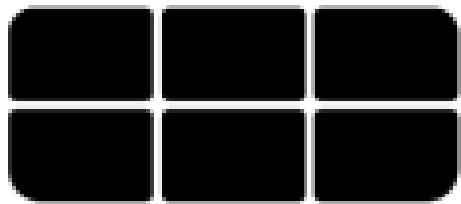
ZDECYDOWANIE NIE



Źródło: Miesięcznik Dealer,
badanie maj 2025

3 Jakie nowe chińskie marki pojawią się w Polsce w ciągu najbliższych 12 miesięcy?





GEEELY

16



Importer (PL): **Jameel Polska**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+20**

Auta spalinowe: **TAK/ 2026**

Sprzedaż w UE: **GB, I, GR**

Model dystrybucji: **mieszany**

X P E N G

16



Importer (PL): **Inchcape**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **10+**

Auta spalinowe: **NIE**

Sprzedaż w UE: **N, S, DK, D, F, UK**

Model dystrybucji: **mieszany**



GAC MOTOR

16



Importer (PL): **Jameel Polska**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 10**

Auta spalinowe: **TAK/ 2026**

Sprzedaż w UE: **P, FIN,**

Model dystrybucji: **mieszany**



Importer (PL): **Grupa BEMO**

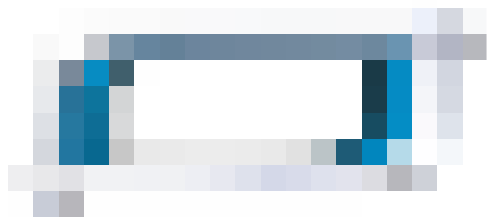
Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 30**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **D, I**

Model dystrybucji: **mieszany**



ESTUNE

16



Importer (PL): **AADC/ Grupa PTH**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 30**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **-**

Model dystrybucji: **mieszany**



HONGQI

16



Importer (PL): **AADC/ Grupa PTH**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 20**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **N, NL**

Model dystrybucji: **mieszany**

JETOUR

16



Importer (PL): **AADC/ Grupa PTH**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 30**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **-**

Model dystrybucji: **mieszany**



DONGFENG

16



Importer (PL): **AFG/ Auto Fus Group**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 60**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **I, S**

Model dystrybucji: **mieszany**





DENZA

16



Importer (PL): **BYD POLSKA**

Sieć dealerska (PL): **w budowie**

Dealerzy (PL): **+ 10**

Auta spalinowe: **NIE/ hybrydy**

Sprzedaż w UE: **D**

Model dystrybucji: **dealerski**



FARIZON

16



Importer (PL): **Auto Wallis**

Sieć dealerska (PL): **TAK/ start 10. 2025**

Dealerzy (PL): **?**

Auta spalinowe: **NIE**

Sprzedaż w UE: **UK, S, P, GR, A, CZ,**

Model dystrybucji: **dealerski**



长安汽车
CHANGAN

16



Importer (PL): **NSC/prywatny (?)**

Sieć dealerska (PL): **NIE/ start 2026**

Dealerzy (PL): **+ 20**

Auta spalinowe: **NIE/ hybrydy 2026**

Sprzedaż w UE: **N, D, NL, UK**

Model dystrybucji: **dealerski**



DEEPAL



AVATR



Importer (PL): **Prywatny (?)**

Sieć dealerska (PL): **NIE**

Dealerzy (PL): **+ 20/ start sieci 2026**

Auta spalinowe: **TAK**

Sprzedaż w UE: **D, ES, I**

Model dystrybucji: **dealerski**

HAVAL**ORA****GWM TANK****POER****WEY**



Importer (PL): **Auto Wallis (?)**

Sieć dealerska (PL): **brak**

Dealerzy (PL): **(?)**

Auta spalinowe: **NIE**

Sprzedaż w UE : **D, NL, DK, S**

Model dystrybucji: **producencki/
dealerski (?)**



Importer (PL): (?)

Sieć dealerska (PL): **brak**

Dealerzy (PL): (?)

Auta spalinowe: **NIE**

Sprzedaż w UE : **N, GR**

Model dystrybucji: (?)

TOP 15 CHIŃSKICH MAREK

SPRZEDAŻ W CHINACH MAJ 2025

	MARKA	SPRZEDAŻ 01-05.2025	ZMIANA R/R
1	BYD	1.629.000	+ 10,52%
2	GEELY	682.000	+ 34,94%
3	CHERY	609.000	+ 4,73%
4	CHANGAN	523.000	+ 0,35%
5	HAVAL/GWM	259.000	+ 22,58%
6	JETOUR	244.000	+ 22,82%
7	MG	233.000	+ 53,56%
8	WULING	215.000	+ 151,07%
9	GALAXY/GEELY	211.000	+ 214,53%
10	HONGQI	174.000	+4,90%
11	LI AUTO	168.000	+16,66%
12	XPENG	163.000	+185,95%
13	XIAOMI	132.000	+224,00%
14	LYNK&CO	124.000	+27,28%
15	GAC	117.000	- 28,34%

TOP 30 CHIŃSKICH MAREK

SPRZEDAŻ W CHINACH MAJ 2025

	MARKA	SPRZEDAŻ 01-05.2025	ZMIANA R/R
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24	BESTUNE	69.000	+ 87,06%
25	DENZA	64.000	+ 29,31%
26			
27	JAC	54.000	- 7,52%
28	VOYAH	46.000	+ 121,68%
29			
30			

TRZEBA PATRZEĆ NA CHINY

Co było, to będzie



**ROZPOZNANIE
BOJEM**

>2025

2026

**ETAP
INWAZJI**

**ETAP
KONSOLIDACJI**

2027

2028>

**ETAP
STABILIZACJI**



Producenci. **Kto przetrwa?**

1

Wg raportu AlixPartners:

Do roku 2030 chińscy producenci **podwoją udział** w sprzedaży na całym rynku europejskim do 10%.

2

Moce produkcyjne europejskich producentów spadną o **400.000 aut rocznie**. Produkcja przejęta przez Chińczyków i dodatkowe **400.000 z nowych fabryk**.

3

Raport prognozuje, że na rynku **samochodów NEV** (elektryczne, hybrydy plug-in) **przetrwa jedynie 15 ze 129 marek. „KONSOLIDACJA TECHNOLOGICZNA”**

Producenci. **Kto przetrwa?**

4

Wg raportu AlixPartners:

Dużo większą **szansę na długookresową rentowność** mają **producenci „nietechnologiczni”** posiadający auta spalinowe i hybrydy.

5

*„Żaden z producentów wyłącznie aut elektrycznych, ze względu na koszty technologiczne, **nie przetrwa jeśli będzie sprzedawał poniżej 2 mln aut rocznie.**”*

Chińscy dealerzy. **Wojny cenowe**

1

Wg raportu Chińskiego Stowarzyszenia Dealerów (CADA) w **1. półroczu 2025:**

Średni poziom producenckich obniżek cen samochodów spalinowych wyniósł **9,0%**, a BEV aż **10,9%**

2

Dodatkowo **średni wskaźnik promocji cenowych** wyniósł dla samochodów spalinowych **22,9%** (+0,9 pp r/r), a dla aut elektrycznych **10,7%** (+2,5 pp r/r)

3

Średnia cena auta osobowego **86.700 PLN**, spadek r/r o **3.600 PLN**. Przy czym średnia cena auta spalinowego była o **6% wyższa** niż elektrycznego.

Chińscy dealerzy. **Nie jest lekko**

1

Wg raportu Chińskiego Stowarzyszenia Dealerów (CADA) w **1. półroczu 2025:**

52,6% chińskich dealerów poniosło stratę finansową
(wobec 41,7% w 2024)

2

Tylko 29,9 proc. z nich miało zyski, a 17,5 proc. „wyszło na 0”

(wobec 39,3 proc. rentownych dealerów w 2024)

3

Tylko 30,3 proc. chińskich dealerów **zrealizowało w pełni w tym okresie cele sprzedażowe**, 40,7 proc. zrealizowało cel w przedziale >70%, a 29 proc. poniżej 70%

Chińscy dealerzy. **Nie jest lekko**

4

Wg raportu Chińskiego Stowarzyszenia Dealerów (CADA) w 1. półroczu 2025:

Średnia rentowność dealerów spadła do 1,9%, w roku 2018 > 4%. Efektywna marża < 4%

5

Głównymi powodami strat i spadku rentowności:

- **Wojny cenowe**
- **Presja producentów** – konieczność zakupu pojazdów na dealera, realizacja planów, sprzedaż poniżej wartości dla bonusu
- **Koszty finansowania i utrzymania wysokiego stoku**

Rezultaty:

- **Nieautoryzowane punkty wyprzedażowe**
- Ceny aut spalinowych do (- 50%), elektryków do (- 70%)
- **„Fałszywe” używane.**
- Masowa wyprzedaż aut „0 KM” przez nieautoryzowane kanały
- **Cmentarze aut**
- Kasacje nowych samochodów z przeterminowanych stoków producenckich i dealerskich



W maju 2025 upadł jeden z największych dealerów BYD we wschodnich Chinach (ponad 20 salonów)



NIEUKNIONY CZAS „W”

Strategie dla dealerów





Pola bitew:

ELEKTRYFIKACJA

Do kiedy będą chińskie auta spalinowe?

Czy „elektromobilni” importerzy **przetrwają**?



1

Zgodnie z prognozami i założeniami Chiny chciały **przestać produkować i sprzedawać auta spalinowe** w latach **2030-2035**

2

Na salonach i targach motoryzacyjnych chińskie koncerny prezentują **0 (słownie: zero) modeli spalinowych**

3

Ale **MG, Omoda, BAIC, Bestune, Hongqi, Chery, Dongfeng, JAC, Jetour i inni** wchodząc do Europy Centralnej stawiają na **auta spalinowe ...**

4

Ale **BYD** czy **GWM** przebudowuje mix modelowy na Europę na samochody hybrydowe (**dual engine**) ...

BYD produkuje elektryki, które zatankujesz na stacji paliw

Początkowo koncern planował podbić Europę samochodami elektrycznymi. Szybko jednak okazało się, że klienci na Starym Kontynencie nie są tak skorzy do przesiadki jak w Chinach, gdzie w ubiegłym roku auta ładowane z gniazdka stanowiły przeszło połowę sprzedaży. W Europie natomiast obserwujemy swego rodzaju renesans samochodów spalinowych - trend, z którego BYD także chce skorzystać.

Firma postanowiła więc, że oprócz elektryków będzie koncentrować się na hybrydach. Ale wyłącznie tych, które można ładować z gniazdka i które oferują zasięg na prądzie wynoszący co najmniej 80 kilometrów. A gdy trzeba pokonać dłuższą trasę - korzysta się z silnika spalinowego i można błyskawicznie zwiększyć zasięg auta na stacji paliw. Wyposażony w taki

Stella Li
Co-CEO



ELEKTRYK W HYBRYDĘ. PROSTO



SILNIK FUTURE HYBRID KONCEPT/ PREMIERA 04. 2025

 Otwarte salony

 DONGFENG

 16

 Wkrótce otwarcie*
*szczegóły w treści posta



Pola bitew: **SIEĆ. SKALA i JAKOŚĆ**

Czy planowane **60+** salonów
BYD/MG/Omody/Dongfenga **to
dużo?**

Wchodzić w **rynki prowincjonalne**
czy zostawić tubylcom?



1

Mocarstwowe plany budowy sieci 60+. BYD, MG, Omoda, Dongfeng. Granice rentowności?

2

Dywersyfikacja metropolii i dużych miast. Na przekór producentom tradycyjnym .

Trójmiasto: Renault 1 dealer – MG 3 dealerów

3

Odmienne strategie doboru dealerów:

tylko duzi, tylko średni, model mieszany, debiutanci. Ale najwięksi/najlepsi mogą mieć (prawie) wszystko.

4

Duzi wkraczają/wracają **na prowincje**. Prowincja otwiera zamknięte salony. **Czy to ma sens?**

Pola bitew:

MULTIBRANDING

Czy „Chińczycy” **ograniczą modele multibrandingu?**

Przemysłana **selekcja** czy **biorę co dają?**





1

Nieunikniony rozwój przez multibranding.
Najczęstsze pary: Ford+, Suzuki+, Stellantis+, Nissan+. Czy będą **kolejne pary?** Kia?, Hyundai?

2

Dopuszczalne „**chińskie centra**” w jednej lokalizacji
np. Omoda + Chery + BYD + MG, ale...

3

... zdecydowana **niechęć do** multibrandingu „**one roof**”, choć brak zakazu w umowach. **Cel** dominująca „**ekskluzywność**”.

4

Strategia czy kolekcjonerstwo? **Rekordowe portfolio: 6 – 7 marek**

DEFENDER

DEFENDER

CHERY

CHERY

CHANGAN

HAVAL

Chery
Kuldehina

Changan
Kuldehina







BYD

NO.1 GLOBAL
NEV MAKER

ASTANA
MOTORS

Pola bitew:

WESTERNIZACJA

Czy dla MG opłacalne jest
jeszcze „**bycie marką GB**”?

Czy klienci będą **preferować**
„chińczyki” **z europejskich**
fabryk?



Your Mother wouldn't like it!





1

MG wchodziło na rynki europejskie z koncepcją „marki brytyjskiej”. **NIC WSPÓLNEGO Z CHINAMI.** DR udawało markę włoską.

2

Chińscy producenci inwestowali w **europejskie centra** designu i technologii np. OMODA/JAECOO – specjalne **marki dla Europy**

3

Błyskawiczna **akceptacja marek chińskich.** Ograniczenie roli „westernizacji”. „**Auta prosto z Chin**” np. zmiana strategii Chery

4

Przenoszenie produkcji do Europy ma dziś raczej **aspekt finansowy i organizacyjny** niż wizerunkowy

Pola bitew:

WHITE LABELS i FLOTY

Czy w Polsce pojawi się **marka typu White Label** ?

I czy zdominuje „**rental i fleet market**”?



1

Łatwość i skala produkcji, brak przywiązania do marki klientów stworzyły koncepcję motoryzacyjnych **WHITE LABEL („marka własna”)**

2

Dotychczasowe przykłady w Europie: **dR (Włochy), Ebro (Hiszpania), Elaris (Niemcy)**. Kiedy w Polsce?

3

Model dystrybucji oparty o **wynajem średnio i krótkoterminowy**. Zwrot kosztu auta nawet w 24 miesiące.

4

Możliwe **ograniczenie roli dealerów i klientów indywidualnych**. Istotna jedynie obsługa serwisowa

**Auta v plné výbavě za
konečné ceny?
No problema.
DR Automobiles.**

Rezervujte si svoji první
testovací jízdu!

Rezervovat





Pola bitew:

RYNEK RÓWNOLEGŁY

Czy próby **budowy „równoległych” sieci** sprzedaży okażą się skuteczne?

Współpracować czy **trzymać się** jak najdalej?



1

Nadprodukcja, stoki wyprzedażowe, różnice cenowe (nawet -50%), akceptacja chińskich brandów **rozpoczęły zjawisko rynku równoległego.**

2

Samochody są zwykle przywożone do Polski **jako „0 km”**. Co najmniej 3 firmy szukające punktów dystrybucji w Polsce. W Chinach jest 4.000 takich firm.

3

Głównym polem dystrybucyjnym mają być mali dealerzy – sami lub jako wynajęte obiekty lub firmy komisowe.

4

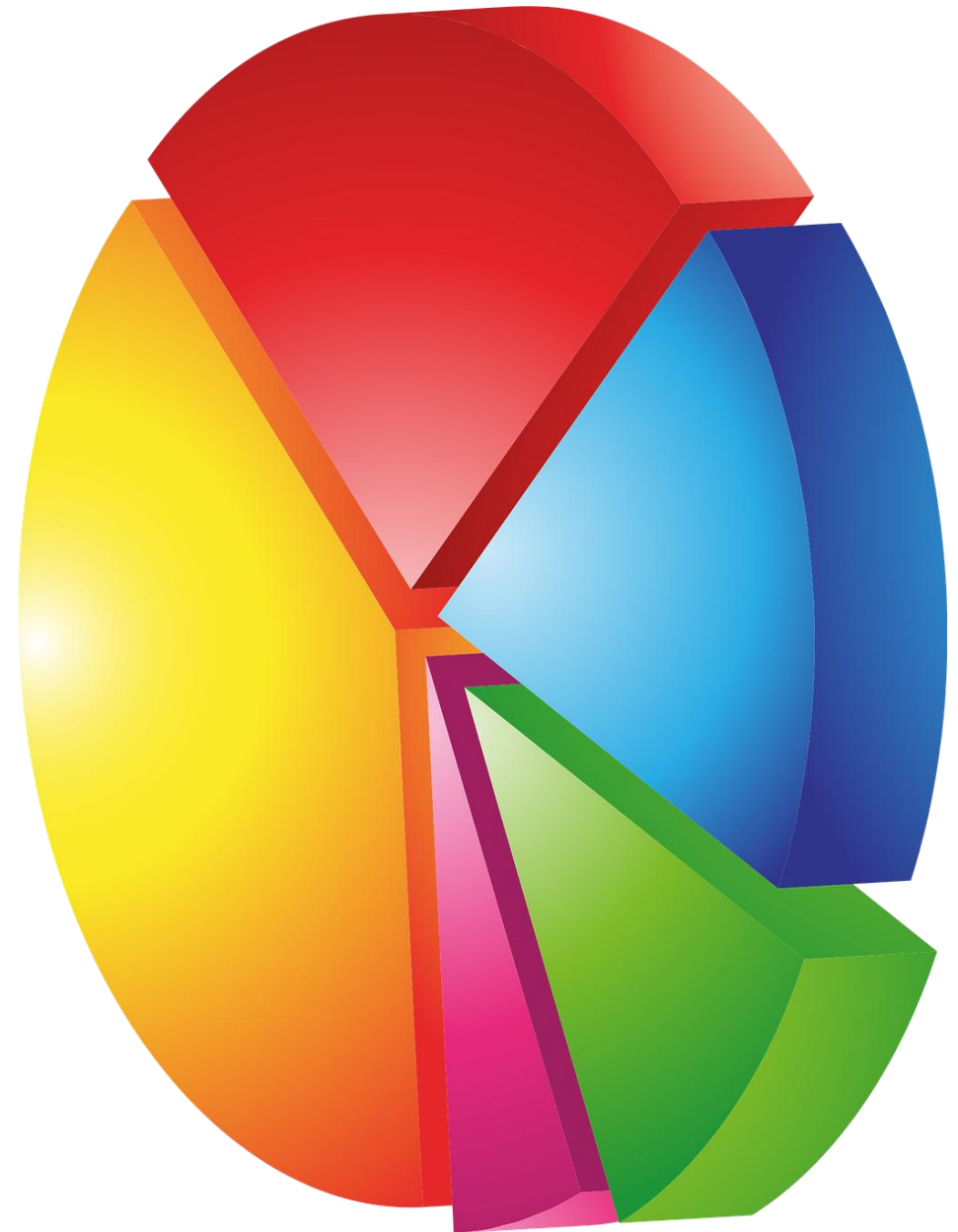
Czy Chińczycy **powstrzymają** prawnie to **zjawisko**?
Czy dealerzy **zaakceptują taką współpracę**?

Pola bitew:

PENETRACJA. CENY I MARŻE

Kiedy w Polsce wybuchnie **chińska wojna o udziały rynkowe?**

Stawiać na producentów „**bonusowych**” czy „**marżowych**”?



🇬🇧 MG! W MG DUŻO SIĘ
WYPRZEDAŻYŁO!





1

Nadprodukcja chińskich koncernów będzie powodowała stopniowo **zwiększony nacisk na wielkość sprzedaży** w Europie i Polsce

2

Chińczycy wchodzą w buty „Europy”. **Nierealne plany sprzedażowe, naciski na samorejestracje.**
Przykład: plan BYD na rok 2026 = 50.000 aut

3

Powielenie zjawisk z rynku chińskiego. Wojny cenowe, obniżki cen, promocje, dystrybucja równoległa.

4

Nieunikniony **spadek marży** podstawowej. 4%?, 6%
W Chinach <4%



Dziękuję
Marek Konieczny

