

Scenariusze
Strategie
Transakcje

DCG

DEALER CONSULTING GROUP



**CZY chińskie marki
odbudują rynek
dealerski w
mniejszych miastach?**
**NOWY IMPULS
TRANSAKCYJNY**

TRENDY. BEZ ZMIAN.

URBAN Duzi dealerzy

- ▶ „Przymus konsolidacji”
- ▶ Powrót modelu stand alone
- ▶ Centra serwisowe



URBAN Mali dealerzy

- ▶ „Inwestuj albo giń”
- ▶ Szanse wyjścia z biznesu



RURAL

- ▶ Stabilizacja i bezalternatywność
- ▶ Konieczność modelu wielomarkowego



CO NA RYNKU 2025? **PODAŻ**

1

Dealerstwa marek Ford, Suzuki. Przyczyna: słaba kondycja sieci, niska sprzedaż

2

Dealerstwa Renault/Dacia. Przyczyna: konsolidacja sieci wymuszana przez importera (huby regionalne)

3

Dealerstwa MB. Przyczyna: efekt domina, wysokie ceny transakcyjne i wyceny

4

Pełnoskalowe obiekty dealerskie w **miastach poniżej 100 tys.** (dostępne 120+ obiektów lub firm)

Chińczycy patrzą na prowincję

Faktory transakcyjne



CHIŃCZYCY. Prawdziwy wysyp

1

Na rynku **obecnie 180+** punktów sprzedaży chińskich koncernów. **Do końca 2025 szacunkowo 250/300+ punktów sprzedaży**

2

Kolejne marki zadebiutują w tym roku: w tym Chery i Geely.
Do końca 2025 > 25 marek na polskim rynku

3

Nieunikniony **powrót salonów stand alone**.
Nowa na rynku koncepcja „**lekkich konstrukcji pawilonowych**” (na gotowo w 2-3 miesiące)

4

Szansa dynamicznego rozwoju, ale i wysokie **ryzyko**, zwłaszcza **dla małych dealerów**.

05.2025



**Punkty sprzedaży
chińskich marek w
Polsce**

180+

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus, Leapmotor

ROK 2025. Kolečne fale. **DFSK**



ROK 2025. Kolejne fale. **FOTON**



ROK 2025. Kolejne fale. **Leapmotor**



ROK 2025. Kolejne fale. **FARIZON**



ROK 2025. Kolečne fale. **XPENG**



ROK 2025. Kolečne fale. **HONGQI**



ROK 2025. Kolečne fale. **BESTUNE**



ROK 2025. Kolejne fale. **SWM**



ROK 2025. Kolejne fale. **JAC**



ROK 2025. Kolečne fale. **DONGFENG**



ROK 2025. Kolečne fale. **DENZA**



ROK 2025. Kolejne fale. **CHERY**



ROK 2025. Kolečne fale. **GEELY**



ROK 2025. Kolečne fale. **GAC**



ROK 2025. Kolejne fale. **CHANGAN**



12.2025



**Punkty sprzedaży
chińskich marek w
Polsce**

300+

MG, BYD, Omoda, BAIC, Forthing,
Maxus, Leapmotor, + NOWE

New Car First-Time Buyer

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



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 +**. Jedyna marka „tradycyjna”, która idzie tą drogą to **Toyota**

4

Duży i bezalternatywny potencjał inwestycyjny w mniejszych ośrodkach miejskich.

Pytania o przyszłość rynku



- Czy „chińczykom” naprawdę udało się pozyskać „klientów pierwszego nowego auta”?
- **Dlaczego tak się stało? TEZY**
- Na jaki dodatkowy wolumen rynku przełoży się to zjawisko?
- **Czy to trwały czy chwilowy trend?**

Powrót na „prowincję”?

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



Powrót na prowincję?

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 +**. Jedyna marka „tradycyjna”, która idzie tą drogą to **Toyota**

4

Duży i bezalternatywny potencjał inwestycyjny w mniejszych ośrodkach miejskich.

03.2025



POTENCJAŁ

**Firmy/obiekty dealerskie
w miastach poniżej
100.000 mieszkańców**

120+

Pierwsze powroty

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



OMODA



PUNKTY DEALERSKIE 2024/25

**Biała Podlaska
Piotrków Tryb.
Stalowa Wola**

.....
.....
.....
.....

Case: **BIAŁA PODLASKA** (55 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2021

Fiat
Hyundai
Skoda
Toyota

Case: **BIAŁA PODLASKA** (55 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2025

~~Fiat~~

~~Hyundai~~

~~Skoda~~

Omoda

Toyota

Powrót sprzedaży



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



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

Czy tą drogą pójda **kolejne marki z Chin?** (MG, Chery, Geely, Dongfeng, Bestune)

Case: **PIOTRKÓW** (70 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2021

Renault

Opel

Fiat

Citroen

Hyundai

Skoda/VW

KIA

Case: **PIOTRKÓW** (70 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2025

~~Renault~~

~~Opel~~

~~Fiat~~

~~Citroen~~ **Omoda**

Hyundai

Skoda/VW

KIA

Zmiana marki



Piotrków	Omoda/Jaecoo	MK Centrum	MK Centrum (Citroen)	Zmiana marki
----------	--------------	------------	-------------------------	--------------



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

Czy tą drogą pójda **kolejne marki z Chin?** (MG, Chery, Geely, Dongfeng, Bestune)



PUNKTY DEALERSKIE 2024/25

Tarnów

Leszno

Wałbrzych

Lubin

.....

.....

.....

Powrót sprzedaży



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



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

Przykład **ograniczonej możliwości** zbycia transakcyjnego obiektu w mniejszym ośrodku.

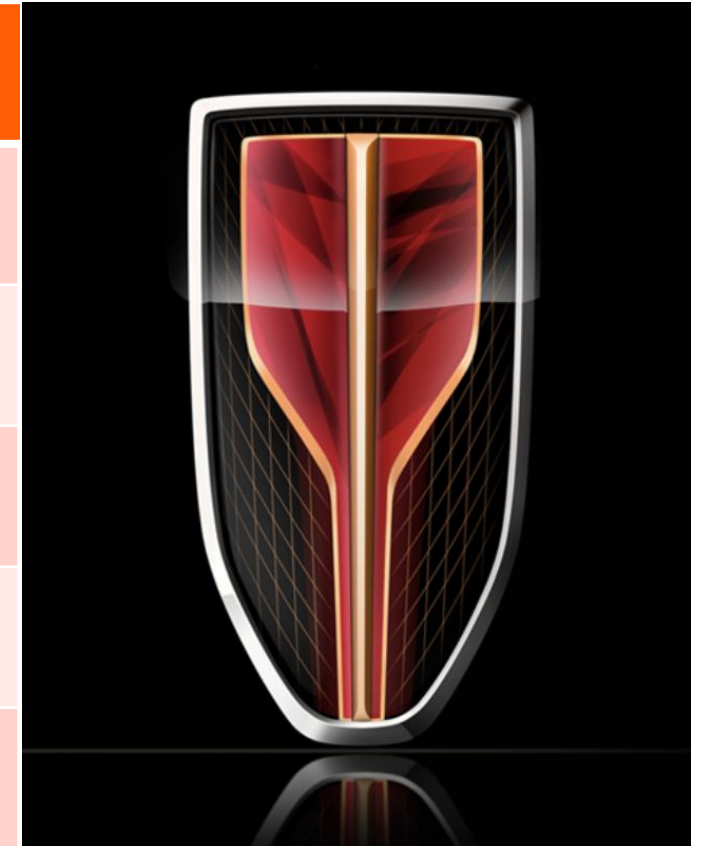
KTO JESZCZE?

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



KTO JESZCZE IDZIE NA PROWINCJĘ 2025-26?

IMPORTER	Marka	Sieć dealerska
Grupa PTH	<u>BESTUNE</u>	+ 50 Dealerzy RURAL
SAIC	<u>Chery</u>	+ 50 Dealerzy RURAL
BYD	<u>BYD</u>	+ 50 Dealerzy RURAL
Grupa FUS	Dongfeng	?????
Grupa BEMO	JAC	?????



ZE STARYCH TYLKO TOYOTA

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



Case: **MIELEC** (60 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2021

Renault
Opel
Fiat
Skoda
KIA

Case: **MIELEC** (60 tys.)



PUNKTY DEALERSKIE 2025

~~Renault~~

~~Opel~~ **Toyota**

~~Fiat~~

Skoda

KIA

Wynajem obiektu



Mielec	Toyota	Toyota Sacar	Reg-Benz (Opel)	Wynajem nieruchomości
--------	--------	--------------	--------------------	--------------------------

Przykład odpowiedzi sieci Toyoty
na likwidację sieci Stellantis i innych
importerów **w mniejszych**
miastach (Mielec 60 tys.)

Realizacja strategii ekspansji na
provincję jak w markach chińskich.

Kolejne podobne akwizycje **w**
przygotowaniu.



„MODEL AGENCYJNY”

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



| „Model agencyjny”. Czy to realne?



1

Jedną z podstawowych barier w rozbudowie sieci na prowincję jest niechęć do ryzyka. Wszyscy importerzy wymagają inwestycji w **pakiet startowy (demo/zastępcze)** na poziomie ok. **2 mln pln.**

2

Czy da się zbudować „chińską sieć dealerską” z **minimalnymi kosztami wejścia?** Importerskie finansowane stoku, aut demo i zastępczych. Importerskie finansowanie standardów?

3

Na razie brak chęci ryzyka ze strony chińskich i lokalnych importerów.

Chińskie elektryki. Przełom?

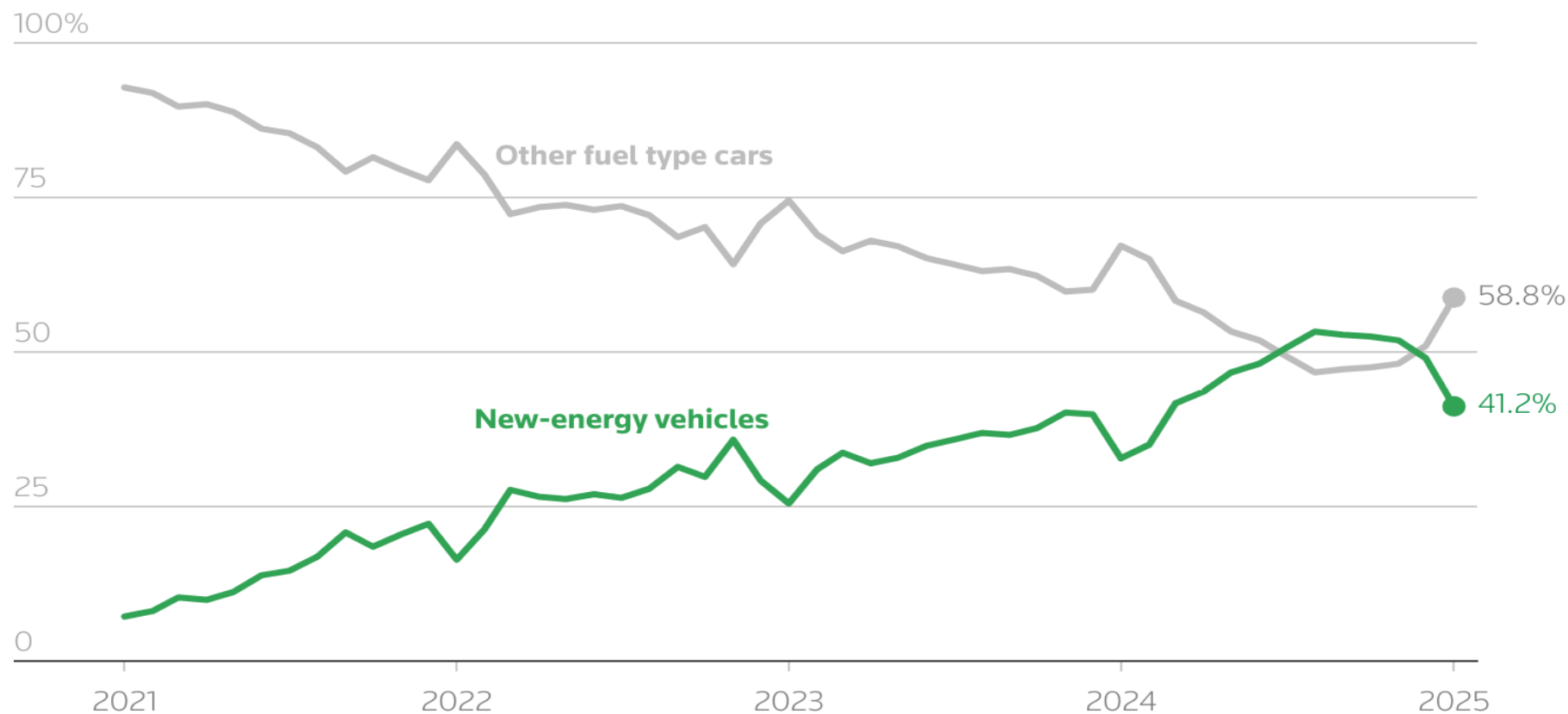
Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



PRZEŁOM?

NEV sales in China at 41% in January

New energy vehicle sales accounted for 41.2% of the total vehicle sales in China in January 2025.



Do kiedy będą chińskie auta spalinowe?

1

Zgodnie z prognozami i założeniami Chiny chcą **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, Hongqi, Chery, Geely, JAC i inni** wchodząc do Europy Centralnej stawiają na **auta spalinowe ...**

4

BYD przebudowuje mix modelowy na Europę na samochody hybrydowe (**dual engine**)

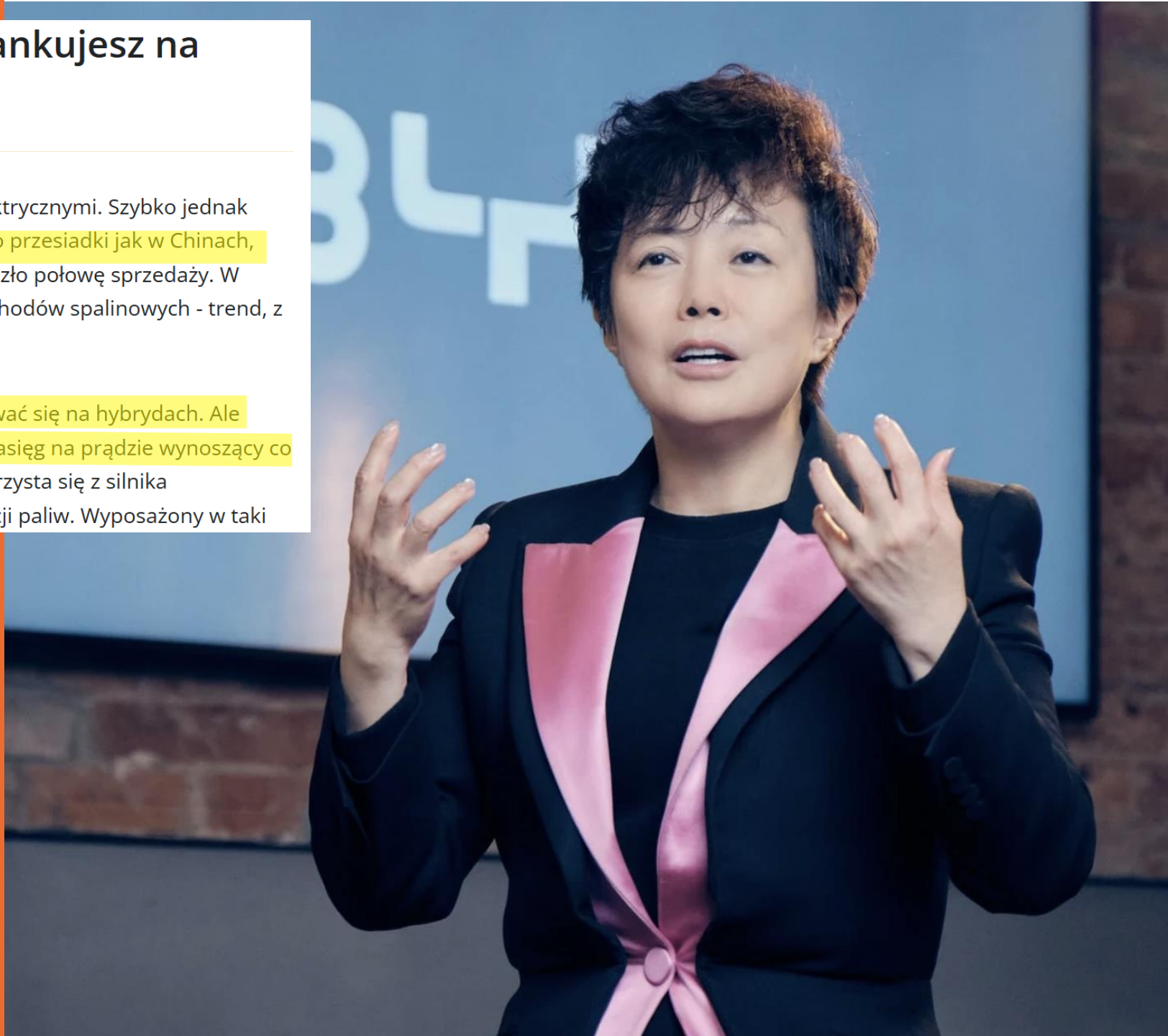
BYD produkuje elektryki, które zatankujesz na stacji paliw

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

BYD



Do kiedy będą chińskie auta spalinowe?



SILNIK FUTURE HYBRID KONCEPT/ PREMIERA 04. 2024

Pytania o przyszłość rynku



- Czy trend „hybrydyzacji” chińskich marek będzie kontynuowany?
- Czy Chiny zmienią strategię „elektryfikacji” wewnętrznego i światowego rynku?
- Czy podział na „Europę dwóch prędkości” jest trwały?

NOWY IMPULS INWESTYCYJNY

Chińska inwazja. Nowy impuls inwestycyjny



Szanse i zagrożenia

1

Szacunki: ilość nowych „chińskich” punktów dealerskich w miastach < 100 tys. DCG szacuje się na **60-80** do końca roku 2027

2

Dotychczasowe doświadczenia wskazują na **niską chęć inwestycji (sprzedaż/wynajem) przez dużych dealerów** w mniejszych ośrodkach miejskich.

3

Trzeba działać aktywnie:

- Oferty sprzedaży/wynajmu do dużych dealerów
- Aplikacje do importerów chińskich marek

Szacunkowe ceny wynajmu obiektów



	Metro	Urban+	Urban	Rural
Powierzchnia salonu	450 m2	350 m2	320 m2	180 m2
Przykładowe miasta	Warszawa, Wrocław, Poznań, Gdańsk	Szczecin, Lublin, Białystok, Rzeszów,	Olsztyn, Kielce, Bytom, Płock	???
Szacunkowa cena najmu	80 - 120 tys. pln netto	50-80 tys. pln netto	40-60 tys. pln netto	20-40 tys. pln netto
UWAGI: Poziom dostępności obiektów	NISKI	NISKI/ ŚREDNI	ŚREDNI/ WYSOKI	BARDZO WYSOKI

Wybrane transakcje 2024



Radom	BAIC	Grupa PTH	Honda Strzałkowski	Wynajem nieruchomości
-------	------	-----------	-----------------------	--------------------------

Jeden z kilku obiektów **pozyskanych przez wynajem lub zakup** przez Grupę PTH do dystrybucji importerskiej lub dealerskiej **marek chińskich**.

Dalszy rozwój aktywności importerskiej przyniesie z **pewnością kolejne akwizycje** (mieszany model dystrybucji). Nie tylko w Grupie PTH.



Szanse i zagrożenia

1

Szacunki: ilość nowych „chińskich” punktów dealerskich w miastach < 100 tys. DCG szacuje się na **60-80** do końca roku 2027

2

Dotychczasowe doświadczenia wskazują na **niską chęć inwestycji (sprzedaż/wynajem) przez dużych dealerów** w mniejszych ośrodkach miejskich.

3

Trzeba działać aktywnie:

- **Oferty sprzedaży/wynajmu do dużych dealerów**
- **Aplikacje do importerów chińskich marek**

3.
edycja



 Dealer Akademia
inwestycyjna

Chcesz lub musisz skończyć działalność na rynku dealerskim?

PRZYGOTUJ SIĘ DO TEGO!

Cykl szkoleń online:

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



Jak dobrze przygotować się do sprzedaży dealerskiego biznesu?

SZKOLENIA ONLINE/ 4 sesje x 3 h

27.05

Jak i gdzie szukać inwestorów? Strategie

03.06

Przygotowanie procesu. Wewnętrzne DD

10.06

Ile naprawdę jestem warty? Wyceny

17.06

Umowa sprzedaży. Prawo i podatki

A także...



**Warsztaty
INWESTYCYJNE
Spotkania
indywidualne
Wrzesień 2025**



**DEALERSKA
AKADEMIA
INWESTYCYJNA
2. Edycja
Grudzień 2025**

”

Sprzedaż
biznesu
to też
biznes

DCG

DEALER CONSULTING GROUP



Strategie i transakcje



3.
edycja



 Dealer Akademia
inwestycyjna

Chcesz lub musisz skończyć działalność na rynku dealerskim?

PRZYGOTUJ SIĘ DO TEGO!

Cykl szkoleń online:

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



Jak dobrze przygotować się do sprzedaży dealerskiego biznesu?