

Na Stacji Paliw

Nr 3 (8) | Lipiec - Wrzesień 2017

27-28 września 2017 r.
Hala Stulecia



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

Szkolenia
branżowe

Sesje
networkingowe

Spotkanie
z franczyzodawcami

Temat numeru

**Wrocław
paliwową
stolicą
Polski**



www:
czysto.pl
mail:
biuro@czysto.pl
tel:
+48 12 654 20 59

TERTIS

oryginalna konstrukcja
wykonana ze stali nierdzewnej
odznaczająca się
pochyloną bryłą

www:
adriateh.pl
mail:
biuro@adriateh.pl
tel:
+385 1 333 5 120



czysto.pl

Czysto.pl – firma z wieloletnim doświadczeniem w zakresie sprzedaży oraz budowy myjni bezdotykowych w Polsce, a także cenionego przez klientów profesjonalnego serwisu.

ADRIATEH CLEANING TECHNOLOGY

Adriateh – firma specjalizująca się w produkcji najwyższej jakości samoobsługowych myjni, akcesoriów oraz konstrukcji, wyróżniających się oryginalnym designem.

**Od 2017 r. wyłącznym
dystybutorem produktów firmy
Adriateh w Polsce jest spółka Czysto.pl.**

Połączenie doświadczeń obu firm jest gwarantem najwyższej jakości i niezawodności oferowanych produktów, a także rzetelnej i profesjonalnej obsługi naszych klientów.

Oferta obejmuje kompletne myjnie samoobsługowe.

Zajmujemy się zarówno adaptacją terenu, wykonaniem wiaty, jak i dostarczeniem oraz instalacją urządzeń. Firma Adriateh samodzielnie produkuje urządzenia oraz kontenery techniczne, a także konstrukcje do myjni, które wyróżniają się na tle konkurencji swoim oryginalnym wyglądem i wysokim standardem wykonania.

Od redaktora

Z dumą i nieskrywaną radością prezentujemy Państwu trzeci w tym roku numer naszego Magazynu Branżowych Inspiracji „NA STACJI PALIW”, w którym zapowiadamy nasze doroczne Międzynarodowe Targi Paliwowe „Stacja i Biznes Przyszłości”. Podczas ich trwania w jednym miejscu można poznać najnowsze techniczne innowacje i perspektywy rozwoju rynku, spotkać się z biznesowymi kontrahentami, przeszkolić się w zakresie aktualnych problemów branżowych czy wziąć udział w prestiżowym forum wymiany opinii, jakim jest VII Spotkanie Branży Paliwowej - Polski Rynek Paliw 2017. Z całą pewnością ogół wydarzeń zasługuje na miano najciekawszej imprezy tego typu w kraju, a zapraszamy na nią już 27 i 28 września 2017 do wrocławskiej Hali Stulecia.

W aktualnym numerze naszego pisma przeczytacie Państwo wiele o planowanych atrakcjach i możliwościach, jakie wiążą się z udziałem w Targach, ale poza tym nie pozbawiamy naszych wiernych Czytelników interesującej treści o charakterze informacyjnym i komentarzowym. Zachęcamy do czytania kolejnego numeru „NA STACJI PALIW” i oczywiście liczymy gorąco na spotkanie z Państwem we wrześniu na wrocławskich targach „Stacja i Biznes Przyszłości”.

JAKUB BOGUCKI REDAKTOR NACZELNY

Spis treści

WYDARZENIA Newsy z rynku	4
TWOJA STACJA Lepiej zapobiegać niż leczyć	6
TWOJA STACJA Co dzieje się na rynku myjni?	10
TWOJA STACJA Franczyza to nic strasznego	12
TWOJA STACJA Ubezpieczenie motoryzacyjne ze stacji paliw?	14
TEMAT NUMERU Międzynarodowe Targi Paliwowe	17
TWOJA STACJA Czworonożni klienci na stacjach paliw	29
ELEKTROMOBILNOŚĆ Stacje paliw to naturalne miejsce dla punktów ładowania	26
ELEKTROMOBILNOŚĆ Elektromobilność na stacji paliw	28
PRAWNIK RADZI Bieżące problemy prawne w pytaniach i odpowiedziach	30
RYNEK PALIWOWY Szkolenia pracowników stacji paliw	34
GASTRONOMIA Jak osłodzić kierowcom tankowanie?	36
CO SĄDZĘ?... Co sądzę o... szukaniu szans na dodatkowy przychód stacji paliw	40

Na Stacji Paliw

Nr 3(8) 2017

Wydawca:
Information Market S.A.

ul. Legnicka 46a/10
53-674 Wrocław
tel.: +48 71 787 69 70
fax: +48 71 787 69 96

redakcja@nastacjipaliw.pl

Redaguje zespół w składzie:

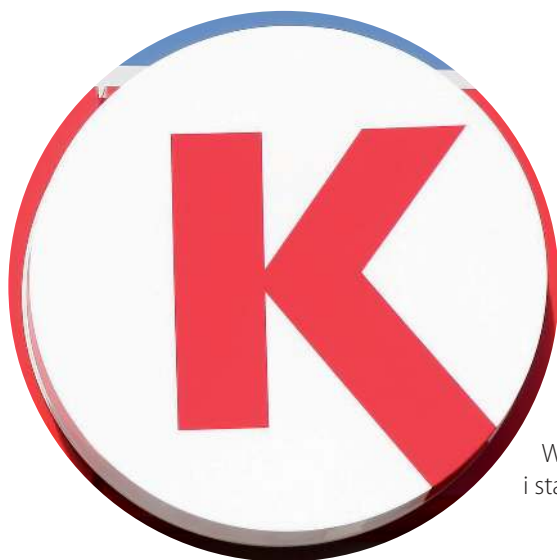
Jakub Bogucki - Redaktor Naczelny
Szymon Araszkiewicz
Marta Feliksik
Gabriela Kozan
Grzegorz Maziak
Natalia Szkwir

Zapraszamy do kontaktu z nami. Na wszystkie prośby i pytania postaramy się odpowiedzieć jak najszybciej.

Newsy z rynku

LOTOS PLANUJE TANKOWANIE ALTERNATYWNYCH NAPĘDÓW

Spółka Lotos Paliwa, wytypowała 50 własnych obiektów, na których w przyszłości zatankujemy wodór, CNG czy LNG. Jest to rozwojowy plan, następujący po działających już na stacjach w Gdyni i Gdańsku punktach ładowania samochodów elektrycznych. Plany Lotosu są zgodne z zamierzeniami Ministerstwa Energii oraz dyrektywą UE „Czysta energia dla transportu”.



POWITALIŚMY CIRCLE K

W pierwszej połowie przyszłego roku z polskiego rynku znikną ostatnie stacje z logo Statoil. Sieć licząca 352 obiekty zmienia się wizualnie wskutek trwającej od 2012 r. globalnej konsolidacji kilku brandów - Statoil, Mac's, Kangaroo Express, będących własnością kanadyjskiej firmy Alimentation Couche-Tard Inc. Według zapowiedzi spółki zmiana nie będzie mieć wpływu na obowiązujące umowy z klientami, partnerami czy dostawcami firmy. W ofercie pozostaną również znane kierowcom paliwa miles i milesPlus. Warto zaznaczyć, że rebranding obejmie zarówno obiekty Statoil, jak i stacje z segmentu ekonomicznego z logo 1-2-3.

UNIMOT WKRACZA NA RYNEK DETALICZNY W POLSCE

100 stacji paliw do 2020 roku, taki cel postawiły sobie władze spółki Unimot S.A. Obiekty działać mają pod wspólną marką AVIA na zasadzie systemu franczyzowego. Pierwsza stacja otwarta została w Łomży (woj. podlaskie). Jak poinformował Rafał Brzozowski, Prezes Zarządu Unimot S.A. *Od momentu podpisania umowy z AVIA International, pod koniec zeszłego roku, rozpoczęliśmy intensywne prace nad pozyskiwaniem partnerów do budowy sieci stacji paliw AVIA.* Na ten cel spółka chce przeznaczyć 23 mln złotych. Do końca roku stacji w czerwono-białych barwach ma działać 15, a docelowo w 2020 roku sieć ma liczyć 100 obiektów.



ORLEN WALCZY Z „SZARĄ STREFĄ PODATKOWĄ”

Akcja Orlenu pod nazwą „Podatkowe Fair Play” ma na celu walkę z procederem wystawiania tzw. pustych faktur. Faktury te wystawiane są na podstawie nieodebranych przez klientów paragonów. W lipcu na wszystkich obiektach sieci Orlen pojawiły się przezroczyste skrzynki specjalnie przeznaczone na pozostawione przez klientów paragony.



KTO MA KONTROLOWAĆ PISTOLETY DO TANKOWANIA?

Projekt nowelizacji ustawy o dozorze technicznym zakłada, że kontrolę nad urządzeniami VSV ma przejąć Transportowy Dozór Techniczny (TDT), a nie jak dotychczas firmy prywatne. Co więcej sprzeciw właścicieli stacji budzi fakt obowiązku zapłaty państwowej instytucji 100 zł za kontrolę każdego pistoletu (plus koszty dojazdu inspektora). Nowe regulacje zakładają kontrolowanie systemów VRS raz do roku, a w przypadku urządzeń automatycznych – raz na trzy lata.



MNIEJ STACJI PALIW W POLSCE

Według danych Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego na koniec II kwartału 2017 w Polsce działało 6624 stacji paliw, natomiast na koniec I kwartału 6646 obiektów. Oznacza to, niewielki ale jednak spadek ilości punktów stacyjnych. Ponadto najwięcej obiektów ubyło w przypadku niezależnych stacji. W ciągu pół roku z mapy polskich stacji paliw w tym segmencie ubyło ok. 170 obiektów.



OPLATY DROGOWEJ JEDNAK NIE BĘDZIE

Projekt ustawy o utworzeniu Funduszu Dróg Samorządowych został jednak wycofany. Fundusz miałby być zasilany nową opłatą drogową w wysokości 25 groszy za litr. PiS zapewnił, że będzie szukać innych metod na zgromadzenie środków potrzebnych na budowę dróg, jednak jak na razie widmo podwyżek cen paliw na stacjach zostało oddalone.

Lepiej zapobiegać, niż leczyć...

Ochrona środowiska na stacji paliw

KWESTIE CZYSTOŚCI, WÓD, POWIETRZA I GLEB SĄ CORAZ CZĘŚCIEJ PRZEDMIOTEM DEBATY PUBLICZNEJ. CHCEMY CORAZ BARDZIEJ DBAĆ O ŚRODOWISKO ORAZ MIEĆ ŚWIADOMOŚĆ, ŻE PRZEPISY PRAWNE DO TEGO ZOBOWIĄZUJĄ. TAK WŁAŚNIE JEST W PRZYPADKU STACJI PALIW, KTÓRYCH DZIAŁALNOŚĆ REGULUJE JUŻ WIELE AKTÓW PRAWNYCH Z ZAKRESU OCHRONY ŚRODOWISKA. O KONSEKWENCJACH ZANIECHAŃ WŁAŚCICIELI STACJI WOBEC ŚRODOWISKA ORAZ JAK IM ZAPOBIEGAĆ OPOWIEDZIAŁ NAM ANDRZEJ RÓŻAŃSKI, PREZES ZARZĄDU FIRMY VICESIMA SP. Z O.O.

Na Stacji Paliw: Jak wygląda polskie ustawodawstwo dotyczące ochrony środowiska na stacji paliw?



Andrzej Różański:

Polskie prawodawstwo w zakresie ochrony

środowiska z biegiem lat przechodziło liczne zmiany, co miało bezpośredni wpływ na obecną technologię budowania stacji paliw oraz ich funkcjonowanie. Jeszcze 20 lat temu obiekty tego typu oferowały w swoim zakresie jedynie dystrybucję paliw płynnych, która wymagała podstawowej wiedzy z zakresu ochrony środowiska i BHP. Nowelizacje przepisów kojarzą się zwykle ze wzrostem liczby obowiązków obywatela, jednak praktyka pokazuje, że nie zawsze.

O czym powinien wiedzieć inwestor planując budowę stacji paliw?

Obecnie już na etapie projektowania stacji paliw pojawiają się pierwsze obowiązki względem prawa ochrony środowiska polegające między innymi na wykonaniu oceny oddziaływania

na środowisko. Należy pamiętać, że zgodnie z Prawem Ochrony środowiska, za usunięcie zanieczyszczeń na terenie inwestycji w pierwszej kolejności odpowiedzialny jest właściciel terenu. Do niedawna tylko bardziej przezorni i świadomi ryzyka inwestorzy przed sfinalizowaniem transakcji zakupu gruntu pod budowę stacji zlecali specjalistycznym firmom wykonanie badań środowiskowych, obejmujących analizę aktualnego stanu środowiska, a także wszelkich potencjalnych oddziaływań pomiędzy planowaną stacją i jej otoczeniem. Obecnie, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Środowiska z września 2016 w sprawie sposobu prowadzenia oceny zanieczyszczenia powierzchni ziemi każdy, kto planuje zakup działki powinien przeprowadzić na niej takie badania. Jest to jedyny sposób, aby zabezpieczyć interesy kupującego. Remediacja jest często bardzo kosztownym przedsięwzięciem, a bez akredytowanych badań zgodnie z wyżej wspomnianym rozporządzeniem, trudno jest udowodnić, że to poprzedni właściciel terenu jest sprawcą tego zanieczyszczenia.

Jaki może być koszt przeprowadzenia remediacji dla typowej stacji paliw?

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na takie pytanie. Im później reagujemy po niekontrolowanym wycieku paliwa, tym zanieczyszczenie staje się bardziej rozległe. Jak wiadomo koszty zanieczyszczenia w większej mierze zależą od objętości zanieczyszczonej gleby, niż od ilości produktu jaki się do niej dostał. Dużo zależy również od ścieżek transportu i potencjalnych odbiorców zanieczyszczeń, ale to już temat na dłuższą rozmowę. Działania naprawcze w przypadku szybkiej reakcji po wycieku paliwa mogą ograniczyć się do 50 tys. złotych. Ta cena to głównie koszt utylizacji gleby i ziemi zanieczyszczonej substancjami ropopochodnymi. Koszt remediacji na niezadbanej stacji paliw z długą historią mogą nawet przekraczać wartość działki, na której się ona znajduje. W zależności od historii działalności na danym terenie można się też spotkać z innymi bardziej kłopotliwymi zanieczyszczeniami.

Jakie obowiązki związane z ochroną środowiska pojawiają się już po wybudowaniu stacji?

Jeszcze przed oddaniem obiektu do użytkowania należy liczyć się z koniecznością wykonania pomiarów po-wykonawczych np. pomiarów hałasu

lub dokumentacji takich jak operaty wodnoprawne.

Funkcjonowanie stacji paliw wymaga od ich właścicieli nie tylko dużej organizacji w zarządzaniu obiektem, ale również dobrej orientacji w aktualnych przepisach ochrony środowiska i BHP. Czasem zdarza się, że o niektórych obowiązkach operator stacji dowiaduje się dopiero podczas kontroli. Do tych najważniejszych zaliczyć możemy wykazy zawierające informacje i dane o zakresie korzystania ze środowiska oraz o wysokości należnych opłat za wprowadzanie gazów lub pyłów do powietrza, pobór wód czy wprowadzanie ścieków do wód lub do ziemi. Wyliczenia należnych opłat przedkłada się co pół roku do właściwego Urzędu Marszałkowskiego. W przypadku dużych sieci detalicznych naliczanie opłat środowiskowych zwykle odbywa się centralnie.

W ostatnich latach dużą uwagę zwraca się na jakość powietrza. Co operatorzy stacji powinni zrobić w tej kwestii?

Rzeczywiście już od kilku lat Ministerstwo Środowiska zwraca uwagę na to że układy hermetyzacji mają nie tylko być zamontowane na stacjach paliw, ale mają też działać. Opłaty środowiskowe dotyczące stacji paliw związane są przede wszystkim właśnie z emisją oparów do atmosfery. Każdy przedsiębiorca posiadający hermetyzację przeładunku i tankowania paliwa może skorzystać ze zniżek dotyczących tych opłat. Aby zastosować zniżkę, nie wystarczy podać, że hermetyzacja jest I i II stopnia. Musi ona zostać określona w procentach dla układu odsysającego – VRS, procesu zrzutu paliwa z cysterny do zbiornika (duże wahadło) oraz dla dystrybutora (małe wahadło). Opłaty środowiskowe za wprowadzanie gazów i pyłów do powietrza na stacjach paliw związane są nie tylko z przeładunkiem paliw oraz tankowaniem paliwa do zbiorników samochodowych, ale również z ogrzewaniem pomieszczeń przy

pomocy kotłów opalanych węglem, olejem opałowym bądź gazem.

Jakie jeszcze opłaty środowiskowe mogą być związane z działalnością stacji paliw?

W zależności od zastosowanych rozwiązań technicznych i lokalizacji obiektu możemy liczyć się jeszcze z opłatami związanymi z wprowadzaniem do środowiska wód opadowych i podczyszczonych wód spływających z powierzchni utwardzonych stacji, które w świetle przepisów stają się ściekami przemysłowymi. Niektóre obiekty dystrybucji paliw płynnych, w szczególności te zlokalizowane poza aglomeracją miejską pobierające wodę z własnych ujęć, również zobowiązane są do przedłożenia wykazów oraz opłat za korzystanie ze środowiska polegającym na poborze wód podziemnych do celów socjalno-bytowych.

W przypadku naliczania opłat za pobór wód podziemnych dużą rolę odgrywa sposób jej uzdatniania, a przy wprowadzaniu ścieków do środowiska jakość ich podczyszczenia. Musimy także pamiętać o odpowiednich pozwoleniach np. wodnoprawnym, bez którego zapłacimy karę w postaci opłaty podwyższonej nawet o 600 proc.

Jak wygląda kwestia gospodarki odpadami?

Gospodarka odpadami jest niewątpliwie kluczowym zagadnieniem. W dniu 8 stycznia 2013 r. opublikowano ustawę z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach, która weszła w życie 23 stycznia 2013 roku.

Zgodnie z powyższą ustawą wygasają decyzje zatwierdzające program gospodarki odpadami niebezpiecznymi i decyzje zatwierdzające program gospodarki odpadami wydane na podstawie przepisów ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach. Również z dniem wejścia w życie nowej ustawy o odpadach tracą ważność informacje o wytwarzanych odpadach i o sposobach gospodarowania wytworzonymi odpadami, złożone na podstawie przepisów uchylonej ustawy.

Z aktualnych przepisów wynika, że wytwórcy odpadów, którzy wcześniej byli zobowiązani do uzyskania decyzji zatwierdzającej program gospodarki odpadami lub złożenia informacji o wytwarzanych odpadach na podstawie starych przepisów, zgodnie z zasadami nowej ustawy



nie są już do tego zobowiązani. Dzięki nowemu prawu, które znacznie redukuje ilość dokumentacji w gospodarce odpadami, kontrola związana z wytwarzaniem odpadów przez ich wytwórcę polega dziś jedynie na sporządzaniu przez niego rocznych sprawozdań o wytwarzanych odpadach. Jednak nie zwalnia ona nas z konieczności segregacji i odpowiedniej utylizacji, jak również prowadzenia ewidencji i ilości wytworzonych odpadów.

Czy operator stacji paliw ma jeszcze jakieś obowiązki dotyczące ochrony środowiska związane z działalnością swoich obiektów?

Myślę, że należy tu powiedzieć o monitoringu lokalnym wód gruntowych. Na stacjach paliw jest on pewną pozostałością z czasów, gdy nie stosowano zabezpieczeń i rozwiązań technologicznych jakie dziś są obowiązkowe. Często jest powielana opinia, że piezometry służą do monitoringu szczelności instalacji paliwowej. Niestety, kiedy węglowodory pojawiają się w wodzie gruntowej i to w miejscach oddalonych kilkanaście metrów od źródła wycieku oznacza to tylko, że wyciek nastąpił już wiele dni przed pojawieniem się substancji ropopochodnej w piezometrze. Pierwszym i podstawowym systemem monitoringu wycieków z instalacji paliwowej jest bilans dostaw i sprzedaży paliw. Jeżeli operator stacji paliw posiada system pozwalający na regularne, codzienne sporządzanie bilansów to już po paru dniach jest w stanie stwierdzić nawet niewielkie niedobory. Obecnie przy zastosowaniu elektronicznego systemu monitoringu przestrzeni międzypłaszczyznowej w zbiornikach i rurociągach możemy

uzyskać natychmiastową informację o nieszczelności układu. W kwestii magazynowania paliwa i zapobiegania wyciekom ekonomia idzie w parze z ekologią. Takiego przełożenia nie ma już natomiast w przypadku separatorów substancji ropopochodnych, nie mniej jednak coraz bardziej powszechne jest zastosowanie automatycznego monitorowania stanu urządzeń podczyszczających. Zgodnie z zasadą „lepiej zapobiegać niż leczyć” więcej uwagi należy poświęcić zapobieganiu niekontrolowanemu wyciekom niż ocenianiu skutków zanieczyszczenia.

Należy pamiętać, że sieć monitoringu lokalnego wód gruntowych na stacjach paliw nie jest obowiązkowym wyposażeniem. W wielu przypadkach,

zgodnie z obowiązującymi decyzjami. Jak wynika z naszego doświadczenia zakres decyzji nie musi obowiązywać aż do technicznej śmierci obiektu.

Omówiliśmy już chyba wszystkie formy emisji - ziemia, powietrze, woda. Czy jest jeszcze jakiś element o którym chciałby Pan powiedzieć?

Tak. W pojęciu ochrony środowiska zawiera się nie tylko troska o środowisko naturalne, ale też zdrowie i życie człowieka. Pracownicy stacji paliw płynnych mają codziennie do czynienia z substancjami niebezpiecznymi, z którymi muszą się obchodzić z najwyższą ostrożnością. Pomimo najlepszych środków ochrony dłuższy kontakt z oparami benzyn w jakimś stopniu może mieć negatywny wpływ na samopoczucie oraz zdrowie człowieka. Dlatego właściciel stacji powinien przeprowadzić pomiary czynników szkodliwych na stanowisku pracy w celu określenia stężeń lotnych związków takich jak benzyna ekstrakcyjna, benzen, pentan, toluen, ksylen i wiele innych. Takie pomiary nie tylko będą potrzebne podczas kontroli Sanepidu, ale też są potwierdzeniem odpowiednich warunków pracy dla pracowników.

W niniejszej rozmowie zdołaliśmy jedynie pobieżnie opisać najważniejsze obowiązki operatorów stacji paliw względem Prawa Ochrony Środowiska. Jest to jedynie część wszystkich obowiązków kierownika stacji paliw, dlatego najlepszym rozwiązaniem jest skorzystanie z wsparcia specjalistycznych firm w zakresie bieżącego doradztwa, konferencji i szkoleń.



gdy warunki gruntowo-wodne na to pozwalają można z powodzeniem zaoszczędzić sobie nie tylko kosztów instalacji piezometrów, ale też kosztów związanych z poborem i analizą wody w kolejnych latach funkcjonowania. Nie mniej jednak monitoring wód gruntowych należy prowadzić



STACJE STATOIL ZMIENIAJĄ SIĘ NA CIRCLE K



Miło nam poinformować, iż od maja 2017 r. stacje STATOIL stopniowo zmieniają logo na Circle K, co jest kolejnym etapem procesu zmiany marki. Firma Circle K Polska (przedtem Statoil Fuel & Retail) obecna jest na polskim rynku od 1992 roku i prowadzi sieć liczącą 350 stacji paliw, oferujących najwyższej jakości paliwa miles oraz szeroką ofertę sklepową jak i gastronomiczną.

Od 2012 roku jest częścią kanadyjskiej spółki Alimentation Couche-Tard Inc., jednej z największych na świecie spółek akcyjnych handlu detalicznego z obszaru convenience, notowanej na giełdzie w Toronto. Prowadzi ona działalność w Ameryce Północnej, Europie, Azji i na Bliskim Wschodzie. Firma Couche-Tard ogłosiła w 2015 r. decyzję o konsolidacji portfela swoich marek detalicznych pod jedną globalną marką Circle K, zastępując tym samym dotychczasowe marki: Mac's, Kangaroo Express oraz Statoil.

Circle K Polska jest częścią największej i najbardziej rozpoznawalnej marki należącej do Couche-Tard i skupiającej blisko 12 000 sklepów i stacji, działających w ponad 20 krajach.

WSPÓŁPRACA FRANCZYZOWA

Oferta partnerska w ramach systemu franczyzowego powstała z myślą o właścicielach prywatnych stacji oraz inwestorach spoza branży paliwowej. Do współpracy zapraszamy właścicieli stacji paliw oraz właścicieli działek, chcących wybudować stację.

ZAPEWNIAMY:

- ✓ globalną markę CIRCLE K,
- ✓ inwestycję w oznakowanie stacji i część wyposażenia sklepu oraz informatyczny system zarządzania stacją,
- ✓ wiedzę i doświadczenie jednej z największych firm na świecie,
- ✓ profesjonalną aranżację przestrzeni i ujednolicony wizerunek,
- ✓ najwyższej jakości innowacyjne paliwa **miles** o unikalnym składzie dodatków uszlachetniających,
- ✓ bezpłatne uczestnictwo w akcjach marketingowych.

OFERUJEMY TAKŻE KONCEPTY:

- ✓ **Simply Great Coffee** - najnowocześniejsze rozwiązanie na rynku, wyróżniające się świetną wizualizacją oraz wysoką jakością przygotowanych 12 napojów z różnych rodzajów kaw.
- ✓ **Prawdziwe HOT DOGS prosto z grilla** - unikalny koncept oparty na płaskich grillach i doskonałych kiełbaskach o bardzo wysokiej zawartości mięsa i tradycyjnych polskich smakach.

Zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą współpracy franczyzowej.

CIRCLE K Polska Sp. z o.o.
Sekcja Franczyzy

ul. Puławska 86, 02-603 Warszawa
franczyza@circlekeurope.com
tel. 22 564 00 00
www.circlek.pl



Co dzieje się na rynku myjni?

CO SIĘ ZMIENIA W BRANŻY MYJNI SAMOCHODOWYCH NA POLSKIM RYNKU? JAKIE INNOWACJE PLANUJE JEDEN Z NAJWAŻNIEJSZYCH GRACZY RYNKOWYCH? NA TE I INNE TEMATY BRANŻOWE ROZMAWIAMY Z MARIUSZEM ANCEROWICZEM Z FIRMY EURO-EKOL - PRODUCENTA MYJNI BEZDOTYKOWYCH.

Na Stacji Paliw: Jak można podsumować sytuację na polskim rynku myjni? Czy jest to rynek rozwijający się czy już stabilny?

Mariusz Ancerowicz: Rynek myjniowy w Polsce wciąż się rozwija. Z roku na rok sprzedaż urządzeń naszej produkcji wzrasta. W ciągu ostatnich dwóch lat zauważyliśmy wzrost sprzedaży urządzeń w mniejszych miejscowościach. Coraz większym procentem w sprzedaży jest wymiana urządzeń wyeksploatowanych na nowe. Wielu naszych klientów w obecnym roku zdecydowało się na rozbudowę istniejącej myjni o kolejne stanowiska i doposażenie w najnowsze rozwiązania związane z jakością mycia i formami płatności (np. płatność PayPass). Polski rynek myjniowy szacujemy że będzie stabilny pod względem sprzedaży urządzeń jeszcze trzy lata. Oczywiście już teraz rozwijamy rynki ościennie, żeby nas nie zaskoczył kryzys sprzedażowy.

Ile nowych myjni rocznie powstaje w Polsce? Ile z nich to myjnie bezdotykowe?

Szacujemy, że w Polsce powstaje rocznie około 400 myjni, z czego 300 to urządzenia do mycia bezdotykowego. Sądzę, że nasza produkcja na poziomie 70 urządzeń rocznie plasuje nas w miarę wysoko na rynku myjniowym i zapewnia stabilny rozwój firmy.

Jakie innowacje wprowadzał i zamierza realizować Euro-Ekol na polskim rynku myjniowym?

Poprzedni i bieżący rok to dla Euro-Ekolu duży krok do przodu. Wprowadziliśmy do sprzedaży systemy startowe, które umożliwiają klientom zapłatę banknotami za mycie i umożliwiają wypłatę reszty za niewykorzystany czas na każdym stanowisku mycia. Dużym powodzeniem cieszą się bezgotówkowe płatności na myjniach. Płatność kartą płatniczą w technologii PayPass to praktycznie standard montowany w każdym urządzeniu opuszczającym naszą fabrykę. W tym roku całkowicie odcięliśmy się od rynku włoskiego jeżeli chodzi o gotowe systemy startowe myjni. Opracowaliśmy własny innowacyjny sterownik, dający dużo więcej możliwości kontroli pracy urządzenia. Od lipca ruszyła produkcja

odkurzaczy jedno i dwustanowiskowych wyposażonych w możliwość płatności kluczami wartościowymi, urządzenia są w standardzie wyposażone są w wyświetlacze pozostałego czasu odkurzania i współpracują z systemem zarządzania myjnią Euro-Ekol. Jesteśmy na ukończeniu platformy e-myjnia, która umożliwia łatwe zarządzanie siecią myjni ale również pojedynczymi lokalizacjami. Rynek wymusił wprowadzenie systemów dozoru zdalnego urządzeń i nawet czas pracy odkurzacza można zmienić za pomocą smartfonu. 90 % obecnej produkcji Euro-Ekol to urządzenia wyposażone w dodatkowy program





mycia Turbo Szczętką. Jest to jakościowy przeskok w porównaniu do standardowych szczotek myjących będących dostępnymi obecnie na rynku.

Jaki jest średni czas i koszt stworzenia myjni na posiadanej działce wg technologii Państwa firmy?

Koszt stworzenia myjni jest uzależniony od jej konfiguracji i wyposażenia. Technika czterostanowiskowa w podstawowej wersji to koszt około 250000 zł netto. Czas otwarcia myjni od momentu zamówienia przez klienta jest możliwy nawet w terminie 30 dni włącznie z wykonaniem prac budowlanych. Z reguły trwa to dłużej, co jest podyktowane terminami uzyskania pozwoleń itp. Montaż i uruchomienie urządzenia wraz zadaszeniem na działce klienta to osiem dni roboczych, na przygotowanych wcześniej posadzkach.

Jakie są kierunki dalszego rozwoju myjni w Polsce - małe miejscowości czy duże miasta?

Zauważamy spadek sprzedaży w większych miastach. Spowodowane to jest niewątpliwie coraz trudniejszym dostępem do lokalizacji, oraz częściowym nasyceniem rynku w dużych miastach.

Największa ilość montażu w obecnym roku to miejscowości do 70000 mieszkańców.

Jak ocenia Pan rolę i znaczenie dla rynku wrocławskich targów Stacja i Biznes Przyszłości? Jakie są ich mocne strony?

Wrocławskie Targi Stacja i Biznes Przyszłości dużo zmieniły w rynku myjniowym. Po dwóch latach uczestnictwa uważam, że śmiało można je nazwać targami myjniowymi, czego nikt chyba się nie spodziewał. W imprezie bierze udział dużo producentów i dystrybutorów urządzeń do mycia pojazdów. Termin i lokalizacja jest dla nas ważna i sprawdziła się. Z chęcią bierzemy udział w kolejnych edycjach targów i prezentujemy tam swoje produkty. Już we wrześniu odbędzie się premiera najnowszego systemu

płatności naszej produkcji, przewidziana właśnie na targi wrocławskie.

Jakie plany inwestycyjne Euro-Ekol ma na najbliższe miesiące i lata?

Głównym celem w rozwoju firmy jest budowa nowej fabryki na zakupionym w centrum przemysłowym Łodzi terenie. Pozwoli nam to trzykrotnie zwiększyć produkcję. Jednocześnie wdrażamy do naszych urządzeń nowe rozwiązania, mające na celu uatrakcyjnić ofertę na tle konkurencji. Rozwijamy obecnie sprzedaż na rynkach zagranicznych. Dużym powodzeniem cieszą się nasze wyroby na Słowacji i w Czechach. W obecnym roku weszliśmy również na rynek łotewski co może otworzyć nam furtkę do krajów nadbałtyckich.



Franczyza to nic strasznego

O TYM DLACZEGO FIRMA MICHALCZEWSKI ZDECYDOWAŁA SIĘ NA FRANCZYŻĘ STACJI PALIW I CO WPŁYNĘŁO NA WYBÓR SIECI AVIA OPOWIADA ALEKSANDRA MICHALCZEWSKA, PREZES ZARZĄDU MICHALCZEWSKI SP. Z O.O.

Na Stacji Paliw: Sprzedaż paliw to podstawa działalności spółki Michalczewski?

Aleksandra Michalczewska: Nie. Od ponad 20 lat świadczymy usługi komunikacji miejskiej. Jesteśmy obecni we Wrocławiu, gdzie mamy 69 pojazdów w ruchu, a w sierpniu tego roku dojdzie kolejnych 11. Nasze autobusy jeżdżą też w Radomiu i aktualnie staramy się o zlecenie w Kielcach. Obsługiwaliśmy też komunikację w Warszawie, ale po 13 latach skończył się nam kontrakt. Na tę chwilę mamy tu tylko zajezdnię, którą wynajmujemy.

Ale współpraca z siecią AVIA to nie jest początek Państwa przygody z rynkiem paliw?

Nie. Stacja w Warszawie, która w lipcu rozpoczęła działalność pod szyldem AVIA, działała już wcześniej. Była podzielona na dwie części. Jedna przeznaczona była dla klientów detalicznych i obsługiwała ruch z zewnątrz. Druga część była przeznaczona tylko do użytku wewnętrznego. Działaliśmy niezależnie i stacja nie należała do żadnej sieci. Kupowaliśmy paliwo od różnych dostawców, ale nigdy nie byliśmy z nikim formalnie związani. Ze spółką Unimot współpracę rozpoczę-

liśmy właśnie w obszarze hurtowych dostaw paliwa. Temat wstąpienia do sieci AVIA

pojawił się w dalszej kolejności. Po tym jak skończył się nasz kontrakt na obsługę komunikacji miejskiej w Warszawie szukaliśmy pomysłu co robić dalej. Zdecydowaliśmy, że możemy rozwinąć już to co mamy, czyli stację benzynową.

AVIA to marka do tej pory nieobecna na detalicznym rynku paliw w Polsce, a właśnie rozpoznawalny brand jest często wskazywany jako główna korzyść z franczyzy. Pani знаła wcześniej sieć AVIA np. z podróży po Europie?

To była dla mnie zupełna nowość. Nie spotkałam się wcześniej ze stacją AVIA. Ale my lubimy nowe przedsięwzięcia i wyzwania, a warunki przystąpienia do sieci były bardzo atrakcyjne. Dlatego zdecydowałam się na podpisanie umowy o współpracy. Uważam, że ta sieć w Polsce się przyjmie i będzie się szybko rozwijać. My już myśleliśmy o tym, aby nasza druga stacja na zajezdni we Wrocławiu także działała jako AVIA.

Na rynku jest dużo ofert franczyzy - oferują ją koncerny krajowe i zagraniczne czy niezależne sieci. Dlaczego zdecydowała się Pani na współpracę z Unimotem?

Kluczowe znaczenie miała bariera wejścia do sieci. Sprawdzaliśmy jak wyglądają warunki współpracy na przykład w przypadku ofert koncernów i tam opłata franczyzowa była nawet na kilkukrotnie wyższym poziomie, a franczyzobiorca tak naprawdę nie otrzymywał nic w zamian od



dużej sieci. W przypadku sieci AVIA już na początku przekonaliśmy się, że możemy liczyć na duże wsparcie i pomoc.

Na jaką dokładnie pomoc od franczyzodawcy mogli Państwo liczyć na początkowym etapie współpracy?

Dostaliśmy na przykład całe know-how dotyczące prowadzenia sklepu. Do tej pory sklep przy stacji prowadziliśmy raczej hobbystycznie, skupiając się na naszej podstawowej działalności, czyli obsłudze komunikacji miejskiej. Teraz sieć wsparła nas wiedzą doradców, którzy przyjechali i podpowiedzieli jak i gdzie ułożyć towar, aby zwiększyć sprzedaż. Mielśmy też duże wsparcie na etapie przygotowania stacji do standardów sieci. Firma Unimot pomagała nam zbierać oferty, mogliśmy skorzystać z wynegocjowanych przez nią specjalnych warunków. Co ważne nikt nie przymuszał nas do tego, aby korzystać z jednego czy drugiego dostawcy. Nasz personel został przeszkolony, do tego ze strony sieci mamy wsparcie z zakresu marketingu

Ile trwał proces rebrandingu? Czy stacja była w tym okresie wyłączona z użytkowania?

Trochę obawiałam się tego jak będzie wyglądać modernizacja stacji, ale cały proces trwał zaledwie dwa tygodnie i wszystkie prace przebiegły bardzo płynnie i zgodnie z harmonogramem. Przeprowadzał je wykonawca

zakontraktowany przez franczyzodawcę. Po naszej stronie były prace związane z modernizacją sklepu, malowaniem czy przepięciem wody pod ekspres do kawy. Stacja przez cały czas była otwarta. Na dwa dni zamknęliśmy jedynie sklep, ale cały czas sprzedawaliśmy paliwo.

Dostaliśmy jedynie wykaz rzeczy, które powinny znaleźć się w sklepie, ale bardziej jako wskazówkę.

Dołączyli Państwo także do stacji oferujących paliwo w ramach aplikacji mobilnej Tankuj24. Czy wdrożenie tego rozwiązania było skomplikowane?

Wdrożenie było bezproblemowe. Otrzymaliśmy niezbędny sprzęt, czyli tablet, mamy prostą wewnętrzną procedurę, a załoga została przeszkolona. Moim zdaniem to ciekawe rozwiązanie dla klientów, którzy mogą zamówić sobie paliwo w określonej cenie i mam nadzieję, że pozytywnie wpłynie ono na sprzedaż na stacji.

Jak z perspektywy pierwszych dni działania nowej stacji ocenia Pani decyzję o wejściu do sieci franczyzowej?

Sieć często kojarzy się z czymś złym i przedsiębiorcy boją się ryzyka związanego z wyborem oferty franczyzowej, tego że warunki współpracy na dłuższą metę będą niekorzystne. Chyba niepotrzebnie. Ja taką zmianę mogę śmiało polecić. Współpraca od początku wygląda obiecująco i myślę, że będzie owocna także w długim terminie.



Czy obecność w sieci AVIA ogranicza niezależność prowadzenia biznesu? Czy sieć narzuca np. sprzedaż określonych towarów w sklepie?

Nie. Jesteśmy tylko zobowiązani do zakupu w trakcie roku określonej ilości paliwa. Ponadto musimy kupować kawę od dostawcy wskazanego przez sieć, ale to nie jest problem, bo kawa jest bardzo smaczna i ma dobrą cenę. Jeśli chodzi o inne produkty na sklepowych półkach to nie ma czegoś, co jest obowiązkowym zestawem.

Ubezpieczenie motoryzacyjne ze stacji paliw?

GABRIELA KOZAN

UBEZPIECZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ (OC) JEST OBOWIĄZKOWE I MUSI JE POSIADAĆ KAŻDY WŁAŚCICIEL POJAZDU MECHANICZNEGO (NP. SAMOCHODU OSOBOWEGO, CIĘŻAROWEGO CZY MOTOCYKLA). CHOĆ W INTERNECIE SĄ DZIESIĄTKI STRON, NA KTÓRYCH MOŻNA PRZEANALIZOWAĆ OFERTY I PORÓWNAĆ CENY POLIS UBEZPIECZENIOWYCH, TO W PRAKTYCE CZĘSTO Z ZAKUPEM OBOWIĄZKOWEGO OC CZEKAMY NA OSTATNI MOMENT. NIE DZIWI WIĘC AKTYWNOŚĆ I KREATYWNOŚĆ TOWARZYSTW UBEZPIECZENIOWYCH W ZAKRESIE WYCHODZENIA Z OFERTĄ DO KLIENTÓW, ABY ZWIĘKSZYĆ SWÓJ POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY.

Wszyscy kierowcy przywykli do tego, że na stacji paliw oprócz benzyny, oleju napędowego czy gazu można kupić niemal wszystko, co może zainteresować kierowcę: od asortymentu artykułów motoryzacyjnych przez prasę, napoje, alkohole, papierosy po przekąski czy nawet pełne dania obiadowe. To jak istotnym kanałem dystrybucji dla produktów spożywczych i przemysłowych stają się stacje benzynowe pokazują chociażby starania operatorów handlowych, chcących wprowadzić swoją markę na stacje. Działania takie obserwowaliśmy choćby w przypadku Tesco i Delikatesów Centrum na stacjach Orlen czy Carrefour Express na Łukoilach, bowiem wejście we współpracę z liczącym się graczem paliwowym pozwala na zwiększenie zasięgu swojej marki i jej rozpoznawalności.

Oprócz żywności, prasy czy artykułów motoryzacyjnych na stacji można kupić kartę prepaid i doładować telefon, nabyć kwiaty i wciąż jeszcze niektóre artykuły farmaceutyczne. Nie od dziś lansowana jest teza, że stacje

benzynowe w Polsce będą się rozwijać w kierunku placówek wielofunkcyjnych, oferujących nie tylko paliwo, ale także handel, usługi hotelowe, gastronomiczne, myjnie czy duże wygodne parkingi. W ostatnich latach pojawiały się informacje prasowe o możliwości zakupu polis ubezpieczenia komunikacyjnego na stacjach paliw. Na 15 stacjach paliw PKN Orlen w Warszawie i Krakowie można było kupić ubezpieczenie komunikacyjne OC UNIQA. Aby ubezpieczyć pojazd wystarczyło zeskanować kod QR, który znajduje się na ostatniej stronie dowodu rejestracyjnego, w łatwym w obsłudze automacie. Odczytane informacje umożliwiały urządzeniu pobranie niezbędnych danych do skalkulowania składki i zaproponowania warunków ubezpieczenia. W następnym kroku trzeba było wybrać ofertę, potwierdzić zakup, uregulować należność w kasie na stacji i wydrukować potwierdzenie ubezpieczenia. Czas potrzebny na zakup ubezpieczenia porównywalny był z czasem niezbędnym na zatan-kowanie auta. Akcja sprzedażowa była kierowana do osób aktywnych, lubiących nowinki technologiczne, których

tryb życia uniemożliwiał spotkanie się z agentem w celu sporządzenia polisy.

Pilotażowa akcja została powtórzona po dwóch latach, ale brak polisomatów na stacjach benzynowych może być dowodem na to, że albo oferta nie spotkała się z szerokim i żywym zainteresowaniem klientów – kierowców, albo też rynek odbiorców polis nie jest jeszcze w Polsce gotów na korzystanie z tego kanału sprzedażowego.

Ubezpieczyciele nie zasypiają jednak gruszek w popiele i wiedzą, że to najczęściej kierowca decyduje o zakupie polisy, dlatego współpraca z ubezpieczycielem to jednak całkiem interesujący kierunek rozwoju stacji czy raczej sieci stacji paliw.

Od lutego 2015 roku trwa współpraca pomiędzy siecią Moya, a firmą ubezpieczeniową LINK4. Główną zaletą wspólnego projektu są jego proste zasady. Klienci na stacjach paliw są informowani przez pracowników o możliwości wysłania smsa z numerem danej stacji czy też specjalnym hasłem. W kolejnym kroku kontaktują



SIŁA MARKI COSTA EXPRESS NAPĘDZA STACJE PALIW

Zakup kawy COSTA EXPRESS dla klientów wielu naszych Partnerów jest drugim, obok tankowania, powodem zatrzymywania się na stacjach. Gwarancja smaku i jakości kawy oraz kolejne innowacje technologiczne sprawiają, że COSTA EXPRESS jest na najlepszej drodze, by zrewolucjonizować rynek kawy on-the-go

DLACZEGO COSTA EXPRESS?

- Siła marki COSTA EXPRESS:** większa atrakcyjność oferty stacji
- Najwyższa jakość produktu:** świeżo mielone ziarna mieszanki Mocha Italia znanej z kawiarni COSTA COFFEE
- Kawomaty klasy premium:** wysoka jakość kawy, wyróżniający design, wygoda korzystania
- Minimalne zaangażowanie operacyjne Partnera:** inteligentny system monitorowania i raportowania
- Bezinwestycyjny model dla Partnera:** minimalne zaangażowanie obsługi i ograniczone koszty operacyjne
- Wsparcie COSTA EXPRESS:** serwis techniczny i materiały marketingowe



Obecność na stacji benzynowej COSTA EXPRESS jest w opinii kierowców czynnikiem znacząco podnoszącym jej atrakcyjność, co przekłada się na zwiększenie zysku Partnerów. Potwierdzają to badania, według których klienci korzystający z kawomatów COSTA EXPRESS są zdecydowanie bardziej skłonni do polecenia tych lokalizacji. Skłonność do rekomendowania stacji benzynowej jest aż o ponad 46% większa wśród klientów kupujących kawę COSTA EXPRESS^{1,2}, co przekłada się bezpośrednio na pozytywny wizerunek stacji partnerskich.

Co więcej, kierowcy są skłonni do nadkładania drogi, aby zatrzymać się na stacji oferującej COSTA EXPRESS. Aby trafić na taką stację 51% klientów jest gotowych przejechać dodatkowy kilometr, 37% dodatkowe pięć kilometrów, 24% dodatkowe 10 kilometrów, a 12% - nawet 50 kilometrów². Klienci doceniają prostotę obsługi, szybkość przygotowania napoju, jakość kawy, ale także bezawaryjność, wygodę korzystania i design kawomatu. Korzystanie z maszyn COSTA EXPRESS dobrze ocenia 94% klientów, w tym 74% bardzo dobrze.

Jakość produktu, wygoda użytkowania

W COSTA EXPRESS jakość sprzętu bezpośrednio przekłada się na jakość oferowanego produktu. Swoim Partnerom oferujemy wyłącznie kawomaty premium, które obok najwyższej jakości produktu - wyróżniają się wygodą korzystania i obsługi oraz atrakcyjnym, nowoczesnym designem. Dążymy do tego, by niemal w pełni zautomatyzowana obsługa ekspresów COSTA minimalizowała zaangażowanie obsługi stacji benzynowych, a samo korzystanie z naszych kawomatów - było jeszcze wygodniejsze. Każdy kawomat wyposażony jest w zaawansowany system online, który pozwala na zdalne monitorowanie urządzenia - kontroluje m.in. stan zapasów i powiadamia z wyprzedzeniem o konieczności uzupełnienia poszczególnych produktów. To funkcja, która ułatwia pracę obsługi stacji, a także znacząco usprawnia wewnętrzne procesy zarządcze.

^{1,2} Badanie zrealizowane przez firmę badawczą 4P Mix Research wśród klientów stacji partnerskich COSTA EXPRESS, N=400



COSTA
EXPRESS

się z nimi pracownicy ubezpieczyciela, którzy przedstawiają ofertę na podstawie danych przekazanych już podczas rozmowy telefonicznej. Sama polisa również sporządzana jest w trakcie rozmowy telefonicznej z doradcą Link4 – a jej zawarcie to kwestia kilku do kilkunastu minut. Klienci stacji Moya, którzy skorzystają z ubezpieczeń komunikacyjnych LINK4 otrzymują specjalne bony paliwowe na stacjach Moya o wartości do 200 zł, a dla najaktywniejszych stacji są przewidziane nagrody.

Marek Parzyński - Kierownik Działu Projektów i Zakupów Centralnych sieci Moya na pytanie o zainteresowanie klientów stacji ofertą polis motoryzacyjnych odpowiada, że to już trzeci rok, gdy wspólnie z Link4, sieć oferuje klientom szybkie i atrakcyjne zawarcie umowy ubezpieczeniowej. - *Z roku na rok widzimy coraz większe zainteresowanie polisami wśród klientów. Z oczywistych względów nie podajemy liczby transakcji zawieranych w ramach naszej współpracy, jednak mogę powiedzieć, że w tym roku (od stycznia do początku lipca 2017 r.) już przekroczyliśmy ilość zawartych ubezpieczeń w porównaniu z całym poprzednim rokiem. Klienci coraz częściej dostrzegają korzyści płynące z tego typu rozwiązania - przede wszystkim wygoda, bo to konsultant dzwoni do nich z ofertą i nie muszą sami wyliczać składki, możliwość uzyskania bonu na paliwo na stacjach Moya (do 200 zł) oraz specjalne zniżki na ubezpieczenie mieszkania czy*

podróży dla klientów naszej sieci.

Sieć Moya uważa, że koncepcja ubezpieczenia za pośrednictwem stacji paliw znakomicie wpisuje się w trend wykorzystania stacji paliw nie tylko, jako miejsca, gdzie jest sprzedawane paliwo, ale również miejsca z dostępną szeroką ofertą gastronomiczną oraz coraz szerszą ofertą usługową. Poza tym umowa z ubezpieczycielem jest z punktu widzenia marketingowego korzystna, bowiem poprzez wiązanie marki Moya z marką już wypromowaną, jaką jest LINK4, staje się ona bardziej rozpoznawalna. Poza tym ubezpieczyciel kupuje bony na paliwo do odbioru

na stacji Moya i dołącza je do wysłanego pocztą pakietu ubezpieczenia.

Reasumując, akcje marketingowe, przeprowadzane wspólnie z firmami ubezpieczeniowymi, mają za zadanie uatrakcyjnić ofertę stacji i przyciągnąć nowych klientów i wydają się lepszą opcją, z punktu widzenia operatora stacji, niż instalowanie urządzenia do samodzielnego zakupu polisy.





Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

**Wrocław, Hala Stulecia,
ul. Wystawowa 1**

**GPS: 51° 6' 26", 17° 4' 40"
lub 51.107307, 17.077817**

Międzynarodowe Targi Paliwowe Stacja i Biznes Przyszłości

27-28 września 2017 r.

Najwięksi przedstawiciele branży paliwowej i myjniowej



VIII Spotkanie Branży Paliwowej – Polski Rynek Paliw



Spotkanie Branży Paliwowej
POLSKI RYNEK PALIW

Spotkanie z franczyzodawcami



Bezpłatne szkolenia branżowe z ekspertami



Bankiet targowy



II Półroczne Mistrzostwa Branży Paliwowej



Giełda Stacji Paliw w Strefie Networkingu



Najwięksi przedstawiciele branży paliwowej i myjniowej

*Stan na dzień 8 sierpnia 2017 r. Aktualna lista wystawców na stronie:
www.targipaliwowe.pl

 KOMODO Stoisko A2	 REDCONST Stoisko B3	 ECO AUTO RENT Stoisko A17
 VIP S.D. Pikul Sp. J. Stoisko A42	 ATROM Sp. z o.o. Sp.k. Stoisko A37	 Circle K Polska Sp. z o.o. Stoisko A39
 COMPLEX Krzysztof Muller Stoisko A33	 Costa Coffee Polska S.A. Stoisko A25	 eSourcing S.A. Stoisko A28
 MILOO-ELECTRONICS Sp. z o.o. Stoisko A36	 IGLOO Stoisko A36	 INSTANCO Sp. z o.o. Stoisko A27
 Kingspan Environmental Sp. z o.o. Stoisko A3	 KRAUSE Sp. z o.o. Stoisko B7	 MODUS Przedsiębiorstwo Odzieżowe S.A. Stoisko A21
 NOVASTER Sp. z o.o. Stoisko A38	 Petroleo Diesel Management System sp. z o.o. Stoisko A15	 PETROSTER-SERWIS Sp. J. Andrzej Koźbiał, Adam Koźbiał Stoisko A9
 SUZO HAPP Sp. z o.o. Stoisko A12	 UNIKAT Sp. z o.o. Stoisko A41	 UNIMOT S.A. Stoisko A26

 Shell Polska Sp. z o.o. Stoisko A4	 EKO SERW BIS Sp. J. Mirosław Jędrzejewski, Zbigniew Majchrzak Stoisko A22	 ANIGER Sp. z o.o. Stoisko A32
 EV PLUS Sp. z o.o. Stoisko A17	 ENSTO POL Sp. z o.o. Stoisko A17	 FORTIS TECHNOLOGY Sp. z o.o. Sp.K. Stoisko A12a
 Gielda Dewiz Sp. z o.o. Stoisko A30	 DPR Corporation Stoisko A51	 ADBUD Adam Podgórný Stoisko B11
 BKF Myjnie Bezdotykowe Sp. z o.o. Stoisko B8+A24	 FeniksChemia Sp. z o.o. Stoisko B10	 Wash Partner Piotr Kmiecik Stoisko B2+A4a
 WashTec Polska Sp. z o.o. Stoisko B6	 SULTOF Sp. z o.o. Stoisko A18	 Rejko Myjnie Samochodowe Sławomir Pierńkos Stoisko A35
 MtAutomatic Stoisko B9	 Green Steam Sp. z o.o. Sp.k. Stoisko A11	 EURO-EKOL Mariusz Ancerowicz Stoisko B5
 Czysto.pl Sp. z o.o. Stoisko A10+B4	 DRACO-BIS Lewicki Marcin Stoisko A23	 EHRLE Sp. z o.o. Stoisko B1
 EKOWASH Mariusz Drązewski Stoisko B3	 WASH SERWIS Stoisko B3	 TENZI Sp. z o.o. Stoisko A20

Co będzie się działo podczas dwóch dni targowych ?

Program imprez towarzyszących

Bezpłatne szkolenia branżowe podczas Targów



I. Aktualne problemy prawno-podatkowe związane z prowadzeniem stacji paliw

27 września 2017 r. Godz.: 10.30 - 12.30

Prowadzący: Krzysztof Rutkowski, prawnik, doradca podatkowy,
Kancelaria Doradztwa Celnego i Podatkowego Rutkowski i Witalis

II. Jak wybrać najlepszą ofertę franczyzową dla stacji paliw

27 września 2017 r. Godz.: 11.00 - 17.00

Prowadzący: Michał Wiśniewski, dyrektor działu doradztwa we franczyzie,
współzałożyciel PROFIT system



III. Jak otworzyć własną stację paliw?

28 września 2017 r. Godz.: 10.30 - 12.30

Prowadzący: Aleksander Hołoga z sieci Muszkieterowie

IV. Szkolenie: Jak otworzyć i z sukcesem prowadzić myjnię samochodową?

28 września 2017 r. Godz.: 13.00 - 15.00

Prowadzący: Piotr Andrzejewski, prezes zarządu, BKF Myjnie Bezdotykowe



**Ostatnie wolne miejsca na szkolenia!
Wstęp bezpłatny**

Wybierz szkolenie i zarejestruj się!

<http://www.targipaliwowe.pl/imprezy-towarzyszące/szkolenia-branżowe>

Strefa Rabatów

Odwiedzasz Wrocławskie Targi i płacisz mniej

Strefa Rabatów to program promocyjny dla odwiedzających tegoroczne Targi. Dla wszystkich, którzy przyjadą we wrześniu do Hali Stulecia przygotowaliśmy specjalne zniżki od Wystawców na wybrane usługi i produkty. To okazja, żeby w trakcie, a także po zakończeniu Targów skorzystać z atrakcyjnych ofert.



Wszystkie rabaty obowiązują od 27.09.2017 r.

<http://www.targipaliwowe.pl/pl/dla-zwiedzajacych/rabaty-tabela>

KRAUSE Drabina do obsługi cystern 5% Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Rabat na drabinę do obsługi cystern.
GreenSteam Maszyna Self Service do prania tapicerki 5% Okres obowiązywania: 27.09 – 1.12.2017 r.	Promocja obejmuje rabat na maszynę samoobsługową Self Service do prania tapicerki.
ATROM Multiskaner 2 30% Okres obowiązywania: 27.09 – 31.12.2017 r.	Rabat na Multiskaner 2 – po okazaniu vouchera rabatowego, rozdawanego na stoisku targowym ATROM – możliwość wielokrotnego wykorzystania vouchera w okresie jego obowiązywania – promocja nie łączy się z innymi promocjami
REJKO Myjnie Odkurzacze stacjonarny jednostanowiskowy GRATIS Okres obowiązywania: 27.09 – 31.10.2017 r.	Przy zakupie myjny samochodowej z oferty targowej – odkurzacze stacjonarny jednostanowiskowy w prezencie.
Euro-Eko! Mariusz Ancerowicz Program „Oprysk Felg” GRATIS Okres obowiązywania: do 27 grudnia 2017 r.	Do każdej zakupionej podczas Targów myjny dodajemy innowacyjny program „Oprysk Felg” na wszystkie stanowiska. Oferta obowiązuje 90 dni od dnia zakończenia Targów. Wartość programu na jedno stanowisko wynosi 3500 zł netto.
Czysto.pl Promocja na akcesoria dodatkowe myjni bezdotykowej 40% Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Klienci, którzy zdecydują się na zakup myjny bezdotykowej marki Adriatek, otrzymają rabat w wysokości 40% na akcesoria dodatkowe. Promocja obowiązuje podczas targów.
SULTOF Promocja na odkurzacze, trzepaki, kompresory Okres obowiązywania: 27-09 – 15-12-2017 r.	Ceny promocyjne na odkurzacze, trzepaki, kompresory. Warunkiem udziału w promocji jest pozostawienie na stoisku firmy SULTOF danych kontaktowych z informacją o zainteresowaniu urządzeniami typu odkurzacze itp.
FeniksChemia Rabat na opcje dodatkowe myjni samochodowych 10% Okres obowiązywania: 3 miesiące od 27 września 2017 r.	Rabat od cen katalogowych. Dotyczy wszystkich opcji dla myjni np. dodatkowych programów mycia (Turbo Oprysk, Turbo Piana), szczotka, system aktywnego ogrzewania posadki, falowniki (sterowanie silników pomp inwerterami), rozmierniarka, odkurzacze samoobsługowy. Warunkiem uzyskania rabatu jest udział w targach i wypełnienie karty klienta na stoisku firmy Fenikschemia.
EV+ Rabat na stacje ładowania samochodów elektrycznych Ensto i usługi EV Plus 5% Okres obowiązywania: 27 września – 30 października 2017 r.	Firma EV Plus udziela 5% rabatu na: – stację ładowania samochodów elektrycznych Ensto – usługę montażu i uruchomienia stacji ładowania EV+ – usługę Charge@Drive w sieci EV+ Warunkiem otrzymania rabatu jest złożenie zamówienia podczas Targów Paliwowych na stoisku EV Plus lub złożenie zamówienia drogą mailową w trakcie obowiązywania promocji. Promocja objęta są wszystkie stacje ładowania Ensto. W zależności od wyboru produktu i zakresu usług rabaty obowiązują łącznie.
DPR Corporation Sp. z o.o. Rabat na produkty LED 7% i 12 % Okres obowiązywania: do 28 listopada 2017 r.	Warunkiem uzyskania rabatu jest złożenie wstępnego zamówienia w ciągu 7 dni od zakończenia targów. Oferujemy rabat na produkty: 7% rabatu na produkty LED RGB 12% rabatu na produkty monochromatyczne
SUZOHAPP Rozmierniarka do myjni 5% Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Dla zamówień złożonych w trakcie trwania targów, 5% rabatu na rozmierniki do myjni Autocoin Plus, Autocoin Advance, Multi Pro.
Czysto.pl System Płatności Zbliżeniowej Gratis Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Do każdej zakupionej podczas Targów myjny bezdotykowej dodajemy w prezencie system płatności zbliżeniowej.
KRAUSE System rusztowań do odśnieżania pojazdów 5% Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Rabat na system rusztowań do odśnieżania pojazdów.
Euro-Eko! Mariusz Ancerowicz Transport techniki oraz wiaty GRATIS Okres obowiązywania: do 27 grudnia 2017 r.	Do każdej zakupionej myjny podczas trwania Targów – transport techniki oraz wiaty gratis.
Euro-Eko! Mariusz Ancerowicz Trzepaczka do dywaników GRATIS Okres obowiązywania: do 27 grudnia 2017 r.	Przy zakupie odkurzacza 2-stanowiskowego, trzepaczka do dywaników w cenie odkurzacza.
Petroleo Upust na kontenery AdBlue by Petroleo 10% Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Przy złożeniu zamówienia na Kontener AdBlue w dowolnej konfiguracji sprężowej obowiązuje 10 %-owy upust od cen katalogowych. Ponadto wszystkie Kontenery zamówione podczas targów są objęte promocją „Poznaj siłę izolacji – obniż koszty eksploatacji Kontenerów AdBlue by Petroleo”, dzięki której uzyskasz izolację wewnętrznego zbiornika z pianki poliuretanowej za 1 zł. Kontenery AdBlue – pojemność 1 500, 2 000, 2 500, 3 000, 3 500, 4 000 To PROMOCJA, która obniży koszty eksploatacji, zwiększy Twoje bezpieczeństwo i podniesie komfort przechowywania AdBlue. Dotyczy zamówień złożonych podczas trwania Targów „Stacja i Biznes Przyszłości” we Wrocławiu w dniach 27-28.09.2017. Warunkiem uzyskania 10% - owego upustu oraz skorzystania z promocji „Poznaj siłę izolacji – obniż koszty eksploatacji Kontenerów AdBlue by Petroleo” – izolacja za 1 zł” jest złożenie zamówienia w trakcie trwania targów „Stacja i Biznes Przyszłości” we Wrocławiu w dniach 27-28.09.2017 Dodatkowe promocje z oferty Petroleo dotyczące telemetrii, systemów zarządzania dystrybutorami, zbiorników na ON oraz modułów stacji paliw – Zapraszamy na nasze stoisko. „Dowiedz się więcej o paliwie i AdBlue...”
mtAutomatic Wyposażenie dodatkowe GRATIS Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Promocja dotyczy produktów: 1. System zasysania monet. 2. System EURO-KEY. 3. Odkurzacze z kompresorem. Warunkiem skorzystania z promocji jest podpisanie umowy na budowę myjny samoobsługowej w oparciu o ofertę wystawioną w trakcie trwania targów w dniach 27-28 września, jednakże nie później niż do końca roku 2017. Akcja dotyczy jedynie jednego z trzech proponowanych produktów.
Shell Polska Sp. z o.o. 0 zł stałej miesięcznej opłaty franczyzowej Okres obowiązywania: 27-28 września 2017 r.	Wyjątkowa oferta dla uczestników targów! 0 zł stałej miesięcznej opłaty franczyzowej! Poznaj warunki szczegółowe! Odwiedź podczas targów stoisko Shell i poznaj ofertę rabatową przygotowaną specjalnie dla naszych gości! 0 zł STAŁEJ MIESIĘCZNEJ OPŁATY FRANCZYZOWEJ Przekonaj się, że współpraca z Shell to najlepszy napęd dla Twojej działalności! Promocyjne warunki dotyczyć będą umów podpisanych w wyniku spotkania umówionego podczas targów.

Twoi kontrahenci, klienci i partnerzy w Strefie Networkingu

STREFA NETWORKINGU BIZNESOWEGO

27 i 28 września 2017r.

Godz.: 10.00 – 17.00

Bo biznes to sport kontaktowy!

5 kroków udanej rozmowy handlowej! Daj się poznać branży i zostań uczestnikiem rozmów biznesowych

- 1 Wybierz preferowany temat rozmowy biznesowej
- 2 Dopisz się do listy zarejestrowanych uczestników spotkań biznesowych
- 3 Otrzymujesz wgląd do bazy uczestników
- 4 Umawiasz się na spotkanie
- 5 I załatwiasz swój biznes



Jeszcze jest czas!

Dołącz do rozmówców sesji networkingowych
Zarejestruj się i zobacz pełną listę uczestników networkingu:
www.targipaliwowe.pl/pl/networking-rejestracja

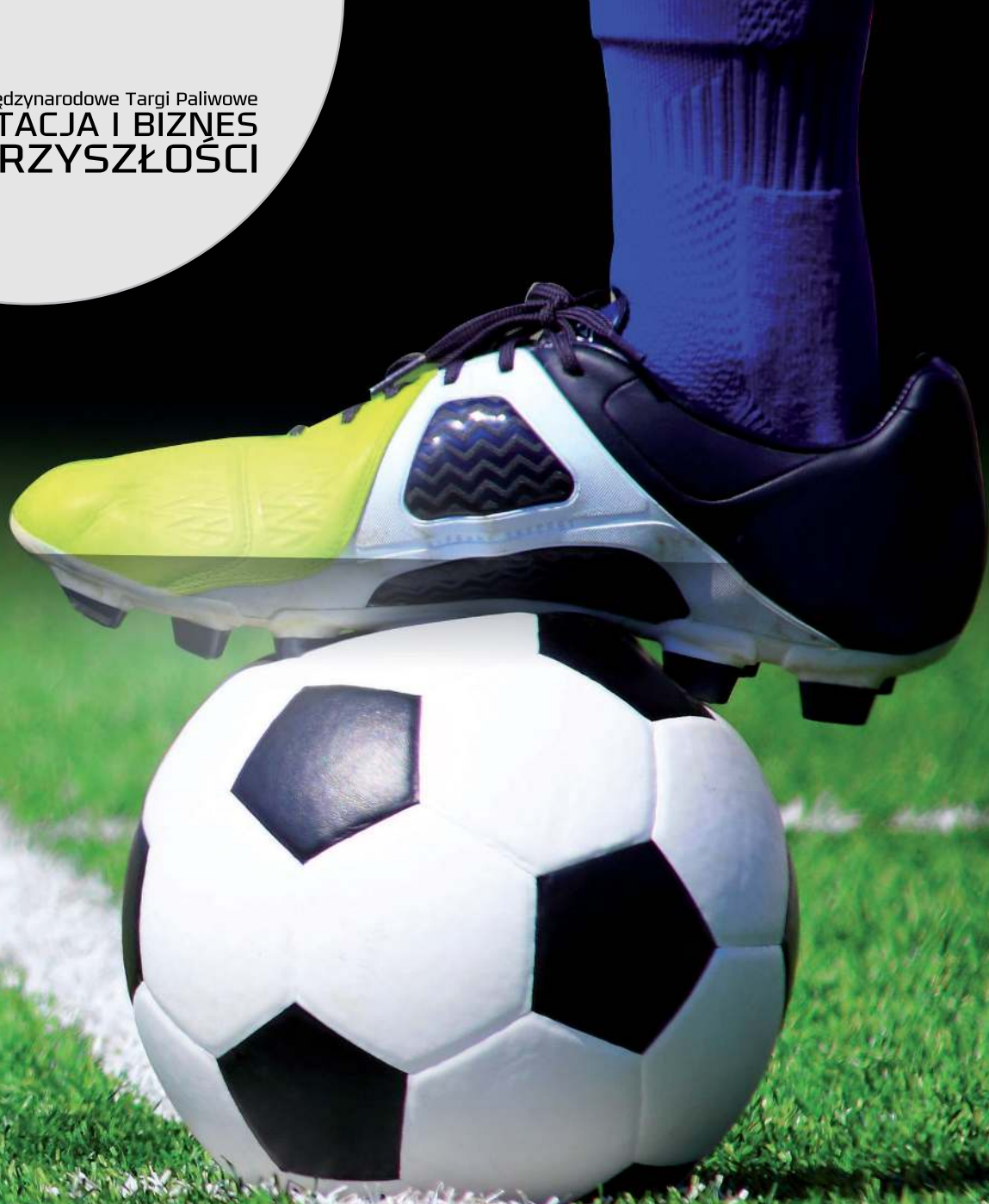
COSTA

EXPRESS

**Zapraszamy na rozmowy biznesowe
do Strefy Networkingu i kawę Costa Coffee
10.00 – 17.00**



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**



II Piłkarskie Mistrzostwa Branży Paliwowej

Sportowe emocje w branży paliwowej

Największa Strefa Myjni w Polsce

Nowoczesne systemy myjniowe, najwięksi producenci, rozwiązania i nowinki technologiczne, szkolenia biznesowe z ekspertami, chemia do myjni



Firma	Stoisko
ADBUD Adam Podgórný	B11
BKF Myjnie Bezdotykowe Sp. z o.o.	B8 + A24
FeniksChemia Sp. z o.o.	B10
Wash Partner Piotr Kmiecik	B2 + A4a
WashTec Polska Sp. z o.o.	B6
SULTOF. Bratkowski i Sobieski, Spółka Jawna	A18
Rejko Myjnie Samochodowe Sławomir Pieńkos	A35
MtAutomatic	B9
Green Steam Sp. z o.o. Sp.k.	A11
EURO-EKOL Mariusz Ancerowicz	B5
Czysto.pl Sp. z o.o.	A10 + B4
DRACO-BIS Lewicki Marcin	A23
EKOWASH Mariusz Drążewski	B3
WASH SERWIS	B3
TENZI Sp. z o.o.	A20
EHRLE Sp. z o.o.	B1
REDCONST	B3

SZKOLENIE:

Jak otworzyć i z sukcesem prowadzić myjnię samochodową?

28 września 2017 r. Godz.: 13.00 – 15.00

Prowadzący: Piotr Andrzejewski, prezes zarządu, BKF Myjnie Bezdotykowe – doświadczony menadżer, odpowiedzialny za rozwój biznesu w firmie produkującej myjnie samochodowe i sprzedającej je w Polsce oraz na wielu rynkach zagranicznych.



Zapraszamy do rejestracji

<http://www.targipaliwowe.pl/imprezy-towarzyszace/szkolenia-branzowe>

Stacja pod znanym brandem – warsztaty franczyzowe

- ▶ Jak przygotować się do rozmów z francyzodawcą?
- ▶ Jakie punkty w umowie są szczególnie istotne?
- ▶ Jak negocjować, by umowa była korzystna?

**Te i inne pytania będą przedmiotem
WARSZTATÓW z FRANCYZODAWCAMI i ekspertami**

I część warsztatów

Praktyczne warsztaty z ekspertami od franczyzy. O tym na co zwracać uwagę podczas rozmów z francyzodawcami, jakie zapisy szczególnie przeanalizować, jak negocjować, na co warto uważać i jak zapewnić sobie najbardziej korzystną umowę?

Warsztaty poprowadzi ekspert od lat zajmujący się rynkiem franczyzowym - Michał Wiśniewski, dyrektor działu specjalizujący się w doradztwie we franczyzie z PROFIT system.

II część warsztatów

Rozmowy z przedstawicielami największych graczy na rynku franczyzowym. Swoje oferty i przewagi konkurencyjne zaprezentują:

Circle K AVIA Anwim - sieć MOYA BP

PKN ORLEN HUZAR Polskie Stacje Paliw

27 września 2017 r. Godz.: 11.00 – 15.00

Zapraszamy – WSTĘP BEZPŁATNY po rejestracji

<http://www.targipaliwowe.pl/imprezy-towarzyszace/szkolenia-branzowe>



Elektromobilność na stacji paliw – przyszłość bliższa, niż się wydaje

Eksperci: Adam Hłond – członek zarządu RAWICOM, zwolennik elektryfikacji motoryzacji i specjalista od fotowoltaiki

Jacek Fior z Cleantechnica.pl, specjalista od czystej energii i samochodów elektrycznych.

Miejsce i czas:

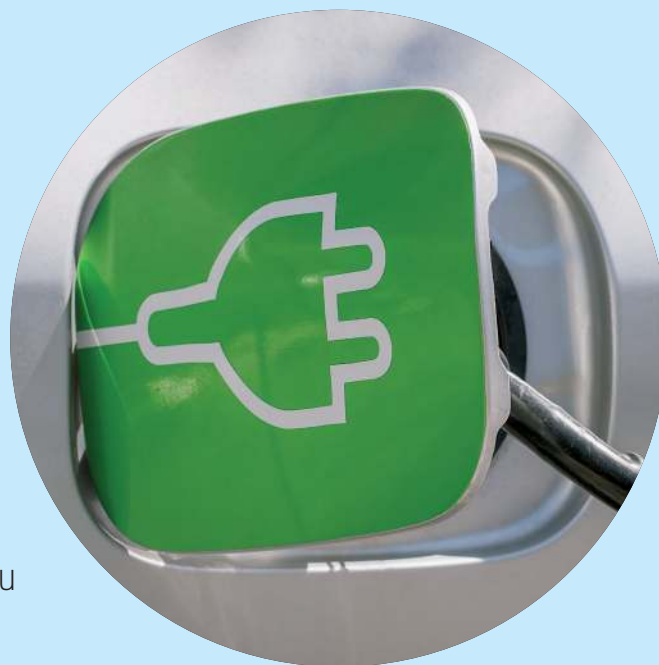
27 września, Godz.: 13.00 – 17.00

Sala szkoleń w Hali Stulecia

Liczba uczestników: 60-70 słuchaczy

Główne tematy konferencji:

- Dlaczego warto inwestować w punkty ładowania samochodów elektrycznych na stacjach paliw. Jakie są koszty, rodzaje ładowarek, koszty infrastruktury i obsługi.
- Realne koszty inwestycji w punkty ładowania.
- Rozwój koncernów motoryzacyjnych w kierunku zasilania aut napędem alternatywnym. Dlaczego rozwiązania ekologiczne są właściwym krokiem w rozwoju motoryzacji.



Organizator konferencji
<https://menadzerfloty.pl/>



MENADŻER FLOTY
Forum biznesowe

**Nieformalna przestrzeń, kuluarowe rozmowy
i swobodna atmosfera.**

**Poznaj 300 najważniejszych przedstawicieli branży
paliwowej i przyjeźdź na bankiet biznesowy**

**27 września 2017 r.
Hotel Mercure w centrum Wrocławia**

Jedynie

**349 PLN
+VAT**

za osobę

zyskujesz:

- ▶ Zdecydowanie zwiększysz zasięg spotkań biznesowych
- ▶ Będziesz miał okazję poznać nowych ludzi w branży
- ▶ Ograniczysz znacznie koszty wyjazdów służbowych



**Zarejestruj się i dołącz do 300
najważniejszych ludzi z branży:**

<http://www.targipaliwowe.pl/pl/imprezy-towarzyszace/bankiet-biznesowy>

Dwa dni wypełnione ciekawymi wydarzeniami towarzyszącymi:

Program Targów

27 września 2017 r. (środa)

10.00 – 17.00	Godziny otwarcia Targów	Hala Stulecia oraz Plac przy Iglicy
10.00 – 17.00	Sesje networkingowe	Strefa networkingu
10.30 – 12.30	Szkolenie: Aktualne problemy prawno-podatkowe związane z prowadzeniem stacji paliw	Sala Szkoleniowa
11.00 – 12.15	Szkolenie: Jak wybrać najlepszą ofertę franczyzową dla stacji paliw	Sala Szkoleniowa WCK
12.30 – 15.00	Sesja prezentacji ofert franczyzowych zakończona debatą z udziałem franczyzodawców.	
13.00 – 17.00	Konferencja: Elektromobilność na stacji paliw	Sala Szkoleniowa
15.00 – 17.00	Giełda Stacji Paliw	Strefa networkingu
od 20.00	Bankiet biznesowy	Hotel Mercure Wrocław Centrum

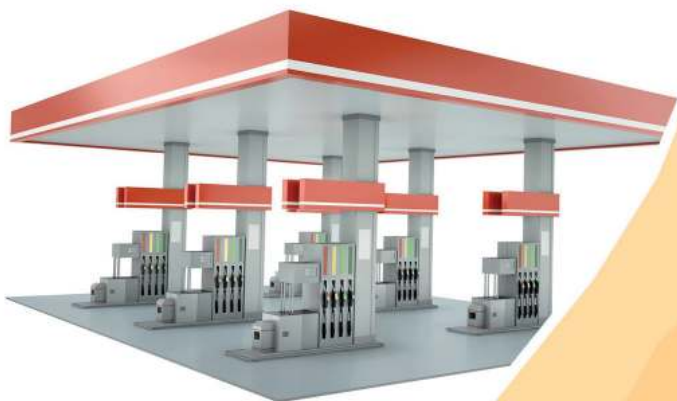
28 września 2017 r. (czwartek)

10.00 – 17.00	Godziny otwarcia Targów	Hala Stulecia oraz Plac przy Iglicy
10.00 – 17.00	Sesje networkingowe	Strefa networkingu
10.30 – 12.30	Szkolenie: Jak otworzyć własną stację paliw?	Sala Szkoleniowa
10.30 – 15.30	VII Spotkanie Branży Paliwowej – Polski Rynek Paliw 2017	Sala C Wrocławskie Centrum Kongresowe
13.00 – 15.00	Szkolenie: Jak otworzyć i z sukcesem prowadzić myjnię samochodową?	Sala Szkoleniowa
15.00 – 15.30	Zakończenie II Piłkarskich Mistrzostw Branży Paliwowej	Strefa networkingu

* Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie Targów.

JAKIE PYTANIA ZADAJESZ SOBIE KAŻDEGO DNIA?

- Za ile sprzedaje konkurencja na swoich stacjach?
- Na której bazie kupię najtaniej?
- Jakich cen mogę się spodziewać w hurcie jutro?
- Kto najtaniej sprzedaje mi autogaz?



PAKIET 6 USŁUG WSPIERAJĄCYCH TWÓJ BIZNES

- Średnie ceny detaliczne w regionie (wybrany)
- Hurt autogaz w regionie (wybrany)
 - Upusty na bazach
 - Prognozy 2-dniowe
- Dostęp do Sekcji Prawnej na e-petrol.pl
- EGP w zakresie składania ofert zakupu

ZARZĄDZANIE STACJĄ NIE BYŁO JESZCZE TAK PROSTE!

ZOSTAŃ LIDERM
W SWOIM REGIONIE



83 zł

netto

miesiąc

999 zł

netto

rok

Pakiet Na Stacji Paliw – okiem stacyjnika



O tym jakie informacje są potrzebne zarządzającemu stacją, co ma znaczenie w codziennej pracy i jak prowadzić biznes stacyjny z zyskiem opowiada **Karolina Sikora**, kierownik stacji partnerskiej Lotos p096 Budzyń.

Jak ocenia Pani usługę „Pakiet na Stacji Paliw” e-petrol.pl z perspektywy czasu?

Bardzo pozytywnie z perspektywy czasu, choć korzystam z tej usługi od niedawna to śmiało mogę powiedzieć, że dzięki codziennej informacji na temat prognoz cen paliw zakupiliśmy w tym okresie paliwa w cenach dla nas bardzo korzystnych.

Która ze składowych usług pakietu jest dla Państwa najbardziej przydatna jeśli chodzi o działalność jaką jest prowadzenie stacji paliw?

Najbardziej przydatny element pakietu to z pewnością prognozy cen paliw. Jak już wspomniałam to w jakiej cenie zakupimy paliwo ma podstawowe znaczenie

dla faktu jaką marżę uzyskamy na sprzedanym paliwie. Wyższa marża to możliwość zaoferowania klientowi atrakcyjnych cen paliw, a co za tym idzie radzenia sobie z konkurencją.

Jak ważna jest dla Państwa świeża informacja, aktualność danych w biznesie, jakim jest prowadzenie stacji paliw?

Jeżeli chodzi o informacje i aktualności dotyczące biznesu paliwowego to bardzo ważne być dzisiaj na bieżąco z przepisami, które nakładają na właścicieli stacji paliw szereg obowiązków.

Korzystamy zwłaszcza z informacji dotyczących terminów składania różnych sprawozdań, które zawiera sekcja prawna e-petrol.pl, gdzie w sposób jasny i zrozumiały wyjaśnia co, jak i kiedy należy złożyć np. URE

Karolina Sikora - kierownik stacji paliw, stacja partnerska Lotos p096 Budzyń, firma Tomex A.J.C. Tomczyk sp.j.

Czworonożni klienci na stacjach paliw

MARTA FELIKSIK

UPALNE LATO JEST NIE TYLKO UCIAŻLIWE DLA LUDZI. SŁOŃCE DOSKWIERA RÓWNIEŻ ZWIERZĘTOM. W TAKICH WARUNKACH PODRÓŻOWANIE Z CZWORONOGIEM JEST NIEWĄTPLIWE SPORYM WYZWANIEM. CORAZ WIĘCEJ SIECI STACJI WYCHODZI NAPRZECIW POTRZEBOM WŁAŚCICIELI ZWIERZĄT JAK I SAMYM CZWORONOGOM.

Coraz częściej w mieście można spotkać wystawiane przez różne hotele, sklepy, restauracje, a nawet instytucje państwowe miski z wodą dla zwierząt w upalne dni. Jest to inicjatywa, która spotyka się z dużą aprobatą ze strony klientów i zwykłych przechodniów. Od kilku lat największe miasta w Polsce przyłączają się do akcji wystawiania misek dla zwierząt w lato. W Poznaniu Lublinie i innych miastach akcja ta okazała się sporym sukcesem i wystawiono ponad 100 misek dostępnych w różnych częściach miasta. Do akcji włączają się również różne instytucje w tym np. Uniwersytet Śląski w Katowicach, przed budynkami tej uczelni również można spotkać poidelka dla czworonogów. Podobnymi akcjami coraz częściej interesują się różne lokale usługowe. Nie inaczej jest w przypadku sieci stacji benzynowych. Zarówno duże sieci jak i małe niezależne obiekty wystawiają w lato miski ze świeżą wodą, aby zwierzęta podróżujące z właścicielami mogły również skorzystać z postoju. Na stacjach sieci Lotos można już od kilku lat w okresie od kwietnia do września znaleźć stojaki z wodą dla zwierząt, co więcej przez cały rok na stacji można

dostać bezpłatne plastikowe miski, które kierowca może zabrać ze sobą w dalszą podróż. Również sieć stacji Orlen postanowiła zadbać o podróżujące zwierzęta. Jak zapewnia biuro prasowe PKN ORLEN, „Obecnie cała sieć stacji PKN ORLEN wyposażona jest w miskę z wodą dla zwierząt podróżujących samochodami. Zależy nam, aby stacje Koncernu były przyjazne również dla czworonożnych podopiecznych naszych klientów”. Wystawienie misek przez sklepy nie wystarczy, jak dodaje Krzysztof Kopeć z Biura Komunikacji Grupy Lotos S.A., „Warto pamiętać, że w pojeździe pozostawionym na słońcu temperatura odczuwalna wynosi nawet 60 st. C. Uchylona szyba w samochodzie to zdecydowanie za mało, dlatego przy okazji postoju na tankowanie lub zakupy, warto psa lub kota wyprowadzić na krótki spacer i napoić.”

Warto pamiętać, że klienci, coraz częściej podróżują ze swoimi czworonogami. Jest bardzo

duże prawdopodobieństwo, że o wyborze stacji do zatankowania i zrobienia zakupów może przesądzić zastosowanie jej do ich czworonożnych pupili. Wystawienie miski z czystą wodą oraz mały zielony skwerek do wyprowadzenia psa nie są dużą inwestycją dla właściciela obiektu, a może okazać się pozytywnym argumentem dla kierowców aby odwiedzić daną stację.



Stacje paliw to naturalne miejsce dla punktów ładowania

O AKTUALNYCH PROBLEMACH I SZANSACH JAKIE WIĄŻĄ SIĘ Z ROZWOJEM ELEKTROMOBILNOŚCI W NASZYM KRAJU ROZMAWIALIŚMY Z CZŁONKIEM ZARZĄDU EV PLUS SP. Z O.O., DYSTRYBUTORA URZĄDZEŃ ŁADOWANIA SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH, PANEM MACIEJEM MARCINIAKIEM.

Na Stacji Paliw: Jak w Państwie ocenie wygląda perspektywa rozwoju elektromobilności w Polsce?

Maciej Marciniak: Według naszej oceny rozwój elektromobilności w Polsce w ciągu 2-3 lat może ulec znacznemu przyspieszeniu. Wpływ na to będzie miało kilka czynników, między innymi wzrost ekologicznej świadomości społeczeństwa, podążanie przez młodych ludzi za światowymi trendami czy pojawianie się na rynku motoryzacyjnym zapowiadanej szerokiej gamy aut elektrycznych i hybrydowych znanych marek. Najważniejszym czynnikiem będzie jednak zapowiadany przez polski rząd Plan Rozwoju Elektromobilności. Jeśli uda się zawrzeć w nim wszystkie proponowane zapisy, to przed polską elektromobilnością zapali się zielone światło. Absolutnie najważniejszym wydaje się wsparcie budowy infrastruktury stacji ładowania EV, jak i ulgi i dopłaty przy zakupie aut zeroemisyjnych.

Czy rozwój popularności aut elektrycznych jest niebezpieczny dla stacji paliw?

Wzrost popularności aut elektrycznych nie jest zagrożeniem dla stacji paliw, wręcz odwrotnie, jest dużą szansą na pozyskanie nowego profilu klienta. W początkowym etapie rozwoju

elektromobilności nabywcami aut elektrycznych będą ludzie młodzi, otwarci na świat o ponad przeciętnych zarobkach a także właściciele firm i floty firmowe. Biorąc pod uwagę czas ładowania od 30 min na szybkich ładowarkach i ok 3 godzin na półszybkich, właściciele stacji pozyskują klienta który spędzi znacznie więcej czasu niż w przypadku tankowania tradycyjnych paliw. Oczywiście trwają prace nad wprowadzeniem ultraszybkich stacji ładowania ale na rynku muszą pojawić się auta które będą mogły z tego skorzystać. Concerny samochodowe pracują nad zwiększeniem pojemności i wydajności akumulatorów i już niebawem wiele modeli będzie oferowało realny zasięg 400-500 km. Wymienione czynniki wraz ze spadkiem cen akumulatorów i co za tym idzie samochodów spowoduje masowe przesiedlanie się kierowców do aut EV a ładowanie ich stanie taką samą usługą jak w przypadku paliw kopalnianych.

Czy stacje benzynowe są dogodnym miejscem dla instalowania



stacji ładowania?

Stacją benzynowe są niejako naturalnym miejscem gdzie punkty ładowania EV powinny powstawać. Przemawiają za tym dogodne lokalizację, miejsca parkingowe, wyszkolony personel czy szeroki zakres usług, które dzisiaj mogą zaproponować nowoczesne stacje paliw.

Jak wygląda model współpracy z firmą EV Plus (dzierżawa, zakup) - o jakich kosztach możemy mówić?

Dla naszych klientów mamy przygotowane kilka modeli biznesowych



i dogodny sposób uiścić opłatę. Zainstalowanie naszych stacji działających w sieci EV+ już dzisiaj może zapewnić właścicielom stacji paliw pierwsze przychody finansowe które będą wrastały sukcesywnie wraz z rozwojem rynku elektromobilności.

z różnymi formami finansowania.

Koszt inwestycji zależy jest od rodzaju stacji ładowania (szybka DC, półszybka AC), warunków technicznych i lokalizacji stacji EV. Zawsze staramy się wybrać optymalne i ekonomicznie uzasadnione rozwiązanie dopasowane do potrzeb klienta. Wszystkich zainteresowanych zapraszamy na nasze stoisko nr A17 podczas tegorocznej edycji targów gdzie będzie można otrzymać informację o produktach i usługach sieci EV+ i uzyskać wycenę konkretnych rozwiązań.

Na czym polega innowacyjność Państwa oferty?

Spółka EV Plus jest firmą specjalizującą się w sprzedaży produktów i usług e-mobility. Naszym klientom możemy

zapropo- nować kompleksową obsługę począwszy od projektu, dopasowania istniejącej infrastruktury elektrycznej, sprzedaży, montażu i uruchomienia stacji ładowania samochodów elektrycznych. Zapewniamy także serwis gwarancyjny jak i okresowe przeglądy zapewniające ciągłość pracy ładowarek. Duże znaczenie ma fakt, że współpracujemy tylko z renomowanymi producentami takim jak fińska firma Ensto. Dzięki wprowadzeniu innowacyjnego systemu EV+ opartego na platformie Charge&Drive kierowcy aut elektrycznych otrzymują informację w czasie rzeczywistym o lokalizacji i dostępności stacji ładowania EV+, o typie końcówek i koszcie ładowania. Dzięki systemowi opartemu na technologii firmy Fortum nasi klienci mogą w prosty

Dlaczego wrocławskie targi to dogodne miejsce do promocji rozwiązań z zakresu elektromobilności?

Wrocławskie Targi po raz kolejny będą okazją dla prezentacji i spotkań firm z branży paliwowej w Polsce. Organizatorzy targów dostrzegli potencjał i prognozy rozwoju elektromobilności i postanowili po raz pierwszy udostępnić zwiedzającym strefę e-mobility, w której to będzie też znajdowało się stoisko sieci EV+. Cieszymy się, że wraz z organizatorami i innymi firmami z branży e-mobility będziemy mogli zaproponować ciekawe rozwiązania i pomysły na nowy biznes dla właścicieli stacji paliw.

Elektromobilność na stacji paliw – nowa inicjatywa we Wrocławiu

POLSKI RYNEK AUT ELEKTRYCZNYCH ROZWIJA SIĘ POWOLI, ALE KONSEKWENTNIE. Z TEGO POWODU NIE MOŻNA PRZEJŚĆ OBOJĘTNIE WOBEC SZANS, JAKIE POJAWIAJĄ SIĘ PRZED STACJAMI PALIW. NA TEN TEMAT BĘDZIEMY MOGLI DOWIEDZIEĆ SIĘ SPORO 27 WRZEŚNIA BR. PODCZAS KONFERENCJI „ELEKTROMOBILNOŚĆ NA STACJI PALIW”, KTÓRA TOWARZYSZY WROCŁAWSKIM TARGOM „STACJA I BIZNES PRZYSZŁOŚCI. O TYM ZJAWISKU I WYDARZENIU ROZMAWIALIŚMY Z PIOTREM WIELGUSEM, REDAKTOREM NACZELNYM „MENADŻERA FLOTY” I ORGANIZATOREM KONFERENCJI.

Na Stacji Paliw: Według rządowych planów w 2025 r. po polskich drogach ma jeździć już milion aut na prąd - co się musi w Polsce zmienić, żebyśmy zostali „krajem aut elektrycznych”?

Piotr Wielgus: Samochody elektryczne stają się w Polsce coraz bardziej popularne i to wcale nie jest mit. W tym roku po raz drugi organizujemy targi EkoFlota, gdzie pokazujemy auta z napędem alternatywnym i widzimy, jak o wiele większym zainteresowaniem cieszy się to wydarzenie w porównaniu z poprzednim rokiem. Ale droga do tego, by Polska stała się „krajem aut elektrycznych” jest jeszcze daleka. Po pierwsze musimy mieć lepszą infrastrukturę do ładowania. Ładowarek musi być więcej i muszą być łatwiej dostępne. Po drugie zasięgi samochodów elektrycznych muszą być większe. Po trzecie wreszcie - te auta muszą stać się bardziej przystępne cenowo. Te dwie ostatnie rzeczy już się dzieją. Prace nad samochodami z bardziej pojemnymi bateriami są faktem, a ceny samochodów elektrycznych spadają. W 2020 roku Volkswagen, a więc jeden z najpotężniejszych graczy na rynku, zaoferuje klientom auto elektryczne o zasięgu 400 km o wielkości i cenie Golfa.

Czy polskie stacje paliw mają szansę stać się miejscem ładowania samochodów? Czy raczej w wyścigu o takie zasilania wygrywać

będą alternatywne lokalizacje?

Stacje paliw to naturalne miejsce dla ładowania samochodów! Polscy przedsiębiorcy paliwowi rozumieją przecież, że stacja paliw to nie tylko miejsce do zatankowania samochodu. To naturalny punkt odpoczynku kierowcy, restauracja i miejsce spotkań w jednym. Jeśli umożliwią posiadaczom aut elektrycznych szybkie naładowanie auta, to zyskają masę nowych klientów. Tym bardziej, że społeczność użytkowników takich samochodów to już bardzo zżyta grupa, informująca się nawzajem, gdzie ładować auto, planująca mocno swoją trasę, etc. Oprócz tego istnieją przeróżne aplikacje, na których można bezpłatnie umieścić swój punkt jako miejsce ładowania. To także fajna promocja.

Jak obecnie wygląda polska motoryzacja elektryczna? Co się w ostatnich latach zmienia w tym zakresie?

Polska motoryzacja elektryczna to pojęcie względne. Nie ma de facto czegoś takiego, bo nasze firmy nie produkują aut elektrycznych na masową skalę. To raczej garażowe prototypy, niemające szansy produkcji na szerszą skalę. Ogłoszono co prawda ogólnonarodowy konkurs na polskie auto elektryczne, ale nie robiłbym sobie zbyt dużej nadziei. Moim zdaniem powinniśmy postawić na kooperację

z jakimś dużym koncernem. Polski program elektromobilności ma kosztować tyle, ile koncern PSA zapłacił za markę Opel...

Czy w Polsce wystarczająco promowana jest ekologiczna alternatywa w motoryzacji – co można zrobić dla jej upowszechnienia?

Jest promowana coraz mocniej. Powstaje szereg stowarzyszeń, fundacji, tworzą się inicjatywy jak nasze targi EkoFlota. Będzie tego coraz więcej, bo taka po prostu jest przyszłość motoryzacji.

Jakie problemy i tematy pojawią się na konferencji „Elektromobilność na stacji paliw”? Kto na niej wystąpi?

Postaramy się przekonać polskich przedsiębiorców paliwowych do tego, że inwestowanie w stacje ładowania to po prostu konieczność, ale też opłacalny biznes. Udowodnimy, że w tym kierunku zmierza branża motoryzacyjna.

Będziemy gościć specjalistów, którzy potwierdzą, że tak właśnie jest. Dla branży ciekawy może być zwłaszcza wykład Adama Hłonda z firmy Rawicom, producenta ładowarek, który pokaże, że inwestycja w taką infrastrukturę wcale nie jest droga.

Smart Payment Terminal



novaster

KOMPLEKSOWA INFORMATYCZNA
OBSŁUGA STACJI I BAZ PALIW

SAMOOBSŁUGA
NA STACJI PALIW

SMART PAYMENT TERMINAL

STWORZONY Z MYŚLĄ O TWOJEJ WYGODZIE

- INNOWACYJNOŚĆ
- INTUICYJNOŚĆ
- NIEZAWODNOŚĆ
- OSZCZĘDNOŚĆ
- KOMFORT

- PŁATNOŚCI GOTÓWKOWE
- KARTY PŁATNICZE
- KARTY FLOTOWE

novaster

Novaster Sp. z o. o.
ul. Krotoszyńska 35
63-400 Ostrów Wielkopolski
tel./fax 62 73 72 588
www.novaster.com.pl



Czy mogę dzierżawić koncesję wraz ze stacją od właściciela stacji, który np. nie chce już jej prowadzić?

Koncesja jest aktem o charakterze konstytutywnym i osobistym. Daje koncesjonariuszowi określone prawa, skuteczne wobec osób trzecich oraz wobec organu administracji publicznej. Podnieść jednocześnie należy, iż sama ustawa - prawo energetyczne nie przewiduje możliwości „zbycia” koncesji na inny podmiot.

Właśnie z tych przyczyn, a także z uwagi na jej ścisły związek z osobą (przedsiębiorcą) na rzecz którego została wydana, w doktrynie i w orzecznictwie sporna jest kwestia możliwości jej przeniesienia, przy czym przeważają głosy, iż jest to niemożliwe.

Inaczej kształtuje się natomiast kwestia możliwości „przejęcia”

koncesji, uregulowanej w kodeksie spółek handlowych (dalej k.s.h.). Przepisy tam zawarte przewidują, iż w przypadku łączenia się spółek koncesja może przejść na następcę prawnego pod tytułem ogólnym w ramach sukcesji uniwersalnej, w której sukcesor generalny wchodzi niejako w całą sytuację prawną swojego poprzednika, co odnosi się również do obowiązków o charakterze administracyjnoprawnym.

Konkludując, wydzierżawienie stacji paliw (jako struktury technicznej) w ocenie działu prawnego, pozwoli jedynie na uruchomienie procedur mających na celu uzyskanie nowej koncesji dla dzierżawcy.

Nie będzie jednak możliwe prowadzenie stacji paliw (i równocześnie prowadzenie na niej sprzedaży paliw) na podstawie koncesji udzielonej wydzierżawiającemu (właścicielowi stacji), albowiem taki akt dzierżawy nie wywoła żadnych skutków w sferze prawa administracyjnego. W doktrynie istnieje również pogląd, iż nawet dalej idąca umowa dzierżawy przedsiębiorstwa nie spowoduje przeniesienia koncesji na dzierżawcę.

OPRACOWANIE:

**REDAKCJA – CWW S. CETERA,
M. WĘGRZYN – WYSOCKA I WSPÓLNICY
KANCELARIA RADCÓW PRAWNYCH
I ADWOKATÓW SPÓŁKA KOMANDYTOWA**



ODKURZACZ PAROWY SELF-SERVICE

Pierwszy samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki

Bezpieczna inwestycja z wysoką stopą zwrotu



Szybki czas schnięcia

Oszczędność pieniędzy

Dezynfekuje

Eliminuje zapachy

CAŁOROCZNY

okres eksploatacji,
24 godziny na dobę
przez cały rok
włącznie z zimą

SUCHA TAPICERKA

praktycznie w kilka chwil
po wypraniu

ŁATWOŚĆ UŻYTKOWANIA

prosta i intuicyjna forma
użycia ssawki do prania

WYRÓŻNIENIE

własnej myjni lub stacji
benzynowej na
tle konkurencji

BEZPIECZEŃSTWO

dla elektryki
umieszczanej coraz
częściej w siedzeniach
aut

PROSTOTA MONTAŻU

bez pozwoleń, wystarczy
energia elektryczna

ZYSK

nie tylko z samego
automatu ale i dodat-
kowych konsumentów
przyciągniętych do myjni
czy stacji benzynowej

POSZERZENIE

dostępności usług,
praktyka pokazuje
spore zainteresowanie
praniem dywanów

Szansa dla stacji benzynowych i myjni
bezdotykowych na pozyskanie nowych
klientów chcących samodzielnie
wyczyścić wnętrze samochodu

Umożliwienie kierowcom własnoręcznego
czyszczenia wnętrza pojazdu jest
odповідzią zarówno na potrzeby
właścicieli myjni, jak i ich klientów

Najlepszy i najtańszy sposób
na wypranie tapicerki
w samochodzie



Nowość !!! Automat Combo czyli dwa w jednym: pranie tapicerki plus odkurzanie standardowe -
to wszystko w jednym urządzeniu. Zapraszamy do kontaktu po szczegóły.



www.inwestujwmyjnię.pl
www.greensteam.pl

Adam Szarwilo
tel: (+48)662 408 561
adam.szarwilo@greensteam.pl

Już ponad 150 stacji w sieci MOYA

FIRMA ANWIM S.A., OPERATOR SIECI STACJI PALIW MOYA, NIE ZWALNIA TEMPA ROZWOJU. W TYM TYGODNIU POD SZYLDDEM MARKI MOYA URUCHOMIONO 150. PLACÓWKĘ. TYM SAMYM SIEĆ UMACNIA SWOJĄ POZYCJĘ NA POLSKIM RYNKU SPRZEDAŻY PALIW I ZAJMUJE 6. POZYCJĘ POD WZGLĘDEM LICZBY OBIEKTÓW, DZIAŁAJĄCYCH W BARWACH JEDNEJ SIECI.

Od początku roku do sieci dołączyło 20 stacji, z czego 8 to obiekty własne firmy Anwim S.A. w tym 2 stacje automatyczne, pozostałe placówki należą do niezależnych właścicieli i przystąpiły do sieci na podstawie umowy franczyzowej. Znaczna część nowo otwartych stacji jest ulokowana w dużych miastach lub w ich bezpośrednim sąsiedztwie, głównie w województwie śląskim. W kwietniu otwarta została także pierwsza stacja własna w Warszawie przy ul. Ordona. Nowe stacje automatyczne, przeznaczone do obsługi klientów flotowych, tak jak pozostałe tego typu znajdują się w strategicznych punktach tranzytowych. Oprócz konsekwentnie realizowanego planu dalszego wzrostu, marka MOYA stale rozwija koncepty sklepowe i gastronomiczne obecne na stacjach sieci. Z otwarciem warszawskiej stacji zainaugurowano działanie autorskiej koncepcji bistro - Pizza & Caffè MOYA.

„W ramach realizacji tegorocznego planu, na początku lutego do użytku oddaliśmy stację własną w Rudzie Śląskiej, a pod koniec kwietnia w Warszawie przy ul. Ordona 1A. Wyznaczyła ona jednocześnie dalszy kierunek rozwoju koncepcji sklepów na stacjach MOYA. W ostatnim czasie uruchomiliśmy także 5 stacji w aglomeracji śląskiej: 2 placówki w Siemianowicach Śląskich i po jednej w Katowicach, Sosnowcu i Świerklanach. Niektóre z nich to obiekty funkcjonujące wcześniej w innych barwach, część to całkiem nowe inwestycje jednak wszystkie spełniają najwyższe standardy sieci zarówno pod kątem oferty paliwowej jak i rozbudowanej oferty gastronomicznej. Do końca roku planujemy jeszcze oddanie m.in. stacji w Szczecinie, Opolu oraz w Zatorze, po sąsiedzku z największym parkiem rozrywki w Polsce” - mówi Agata Stanicka, zastępca dyrektora ds. operacyjnych MOYA.

„Równocześnie dalej konsekwentnie rozwijamy segment stacji automatycznych. W tym roku oddaliśmy już do użytku stację

w Rusocinie obok Pruszcza Gdańskiego oraz nowoczesny obiekt przy terminalu kontenerowym w Gdańsku. W zeszłym roku uruchomiliśmy aż pięć obiektów przeznaczonych dla przewoźników - w Porcie Świecko, Gorzyczkach, Gdyni, Lublinie i Jankach. Stale rozwijamy też usługi związane z obsługą programu flotowego MOYA Firma, dzięki czemu rozwiązanie to staje się coraz bardziej kompleksowe i przyciąga nowych klientów z segmentu transportu ciężkiego” - dodaje Paweł Grzywaczewski, Członek Zarządu spółki Anwim.

Dzięki dogodnym lokalizacjom stacji MOYA w pobliżu przejść granicznych i parków logistycznych oraz przy głównych trasach tranzytowych, firma Anwim S.A. jest wiarygodnym partnerem dla klientów flotowych.

„Taki dynamiczny przyrost to wyzwanie pod względem promocji nowych obiektów i zwiększania rozpoznawalności. Z tego względu prowadzonych jest obecnie szereg działań, mających na celu zwiększenie rozpoznawalności marki MOYA, a w konsekwencji pozyskanie nowych klientów. W wykorzystaniu jest większość dostępnych kanałów komunikacji, ale przede wszystkim te, które pozwalają być blisko obecnych i potencjalnych klientów, których profil określono dzięki dogłębnym badaniom rynku. Już niedługo pozytywnie zaskoczymy naszych klientów, ale nie mogę jeszcze zdradzić szczegółów naszych planów.” - mówi Monika Ostaszewska, kierownik ds. reklamy i marketingu MOYA.

Ogół działań operacyjnych i wizerunkowych prowadzi do stałego umacniania pozycji spółki w ogólnopolskich rankingach. W ostatnim zestawieniu „1000 Największych firm w Polsce”, opracowanym przez Gazetę Finansową spółka Anwim S.A. znalazła się na 131. miejscu z przychodem na poziomie 2 587 032 tys. zł w 2016 roku. Z kolei na liście 500 dziennika Rzeczpospolita, spółka awansowała na 129. miejsce w stosunku do pozycji 138. z ubiegłego roku.

MOYA to założona w 2009 roku, należąca do spółki ANWIM S.A. ogólnopolska sieć stacji paliw, licząca obecnie 140 placówek, w tym 21 stacji własnych. Stacje sieci oferują pełną gamę usług od sprzedaży paliwa, przez własny koncept kawowy Caffè MOYA, sklep z produktami pod własną marką, aż po myjnię i ofertę dla klientów biznesowych - kartę flotową MOYA Firma. Klientom indywidualnym sieć oferuje kartę rabatową MOYA VIP. Wszystkie stacje działające w ramach sieci spełniają jednolite, najwyższe standardy obsługi i jakości. Gwarancją jakości paliwa na stacjach w barwach MOYA jest niezależny program badania paliw - TankQ. Plany sieci sięgają 250 stacji w roku 2019, z czego 50 obiektów będzie stacjami własnymi spółki ANWIM S.A.
www.moyastacja.pl

PRZYŁĄCZ SIĘ DO SIECI!

**ZOSTAŃ PARTNEREM NAJSZYBCIEJ ROZWIJAJĄCEJ SIĘ,
POLSKIEJ SIECI STACJI PALIW.**

Oferujemy wsparcie dla właścicieli, wysokiej jakości paliwo oraz atrakcyjne programy promocyjne. Jesteśmy siecią partnerską o ogólnopolskim zasięgu. Pierwszą stację uruchomiliśmy w 2009 roku, dziś pod marką MOYA funkcjonuje ponad 150 obiektów. Do 2019 roku zamierzamy posiadać w sumie 250 placówek w całej Polsce. Zbuduj swój sukces razem z nami. Zapraszamy do współpracy.

Kontakt: tel. 22 496 00 30



PROGRAM
KONTROLI
JAKOŚCI PALIW



KARTY
FLOTOWE
I RABATOWE



KONCEPT
GASTRONOMICZNY
CAFFE MOYA



WSPARCIE
DLA FIRM



ATRAKCYJNE
PROMOCJE
DLA KLIENTÓW

JUŻ PONAD 150 STACJI PALIW W POLSCE.

POSZUKUJEMY RÓWNIEŻ NIERUCHOMOŚCI POD BUDOWĘ STACJI PALIW. KONTAKT: INWESTYCJE@ANWIM.PL LUB 22 496 00 44

moya
sieć stacji paliw

Szkolenia pracowników stacji paliw – to ma sens

DR SZYMON ARASZKIEWICZ

JEŚLI NA SZKOLENIA PRACOWNIKÓW STACJI PALIW POPATRZYMY TYLKO WĄSKO, JAKO NA KOSZT KTÓRY PONIEŚĆ TRZEBA TU I TERAZ, MOŻEMY DOJŚĆ DO WNIOSKU, ŻE NIE MA SENSU GO W OGÓLE PONOSIĆ. SZKOLENIA TRZEBA JEDNAK ANALIZOWAĆ JAKO INWESTYCJĘ – A TA Z KOLEI POTRAFI PRZYNIEŚĆ ZNACZĄCY ZWROT.



Szkolenia ogólnie, nie tylko w branży paliwowej, dzieli się pod kątem ich tematyki na tzw. „twarde” i „miękkie”. Szkolenia „twarde” to te, podczas których uczestnicy nabywają wiedzę i umiejętności związane konkretnie z jakąś procedurą, postępowaniem czy obsługą urządzenia przypisanego do pracy na konkretnym stanowisku. Udział w takich szkoleniach często wynika z obowiązku prawnego – to władze poprzez akty prawne nakazują, by pracownicy na określonych stanowiskach, czy też obsługujący określony sprzęt, posiadali uprawnienia, potwierdzone przez odpowiednio upoważnione organy lub firmy szkoleniowe. Szkolenia „twarde” często kończą się uzyskaniem fizycznego potwierdzenia zdobycia określonych umiejętności, np. w formie oficjalnego zaświadczenia. Do szkoleń „twardych” zalicza się BHP, szkolenia przeciwpożarowe, kursy udzielania pierwszej pomocy czy też szkolenia związane z udziałem danej firmy w jakimś systemie certyfikowanym, np. HCCP. Szkolenie z obsługi kasy fiskalnej czy też z obowiązujących w firmie wewnętrznych procedur związanych np. z przyjmowaniem i obsługą dostawy paliw też jak najbardziej uznaje się za „twarde”.

Druga grupa to wspomniane szkolenia „miękkie” – takie, których ukończenie nie wiąże się ze zdobyciem żadnego uprawnienia, ale które pozwalają uczestnikom znacząco rozwinąć inne kompetencje, jak np. społeczne czy psychologiczne. Słuchacze mogą uczyć się podczas tych zajęć jak samemu doskonalić się jako pracownicy, czy też lepiej radzić sobie ze stresem. Przykładowe tematy szkoleń miękkich to choćby zasady sprawnej współpracy w zespole, szkolenia z zakresu zarządzania grupą, skutecznego przywództwa, ale też oczywiście prawidłowej obsługi klienta stacji paliw, pracy z klientami nietypowymi czy trudnymi, szkolenia sprzedażowe czy marketingowe dla firm paliwowych.

Szkolić pracowników stacji paliw można albo we własnym zakresie, siłami posiadanymi przez firmę (szkoli sam właściciel, albo bardziej doświadczeni pracownicy szkolą swoich kolegów) lub korzystając z pomocy ekspertów zewnętrznych. W przypadku szkoleń „twardych” siłą rzeczy często trzeba skierować pracowników do odpowiedniej instytucji czy uprawnionej firmy szkoleniowej. Jeśli chodzi o „miękkie” właściciele stacji paliw mogą zarówno korzystać z usług szkoleniowców-zawodowców, jak

i wyłonić w ramach swoich zespołów osoby nadające się do roli nauczyciela, przekazującego wiedzę i umiejętności innym. Dobór takich wewnętrznych „trenerów” to już rola szefa – obserwując na co dzień działanie swoich stacji, analizując rezultaty osiągane przez poszczególnych podwładnych, widząc jak działa stacja, powinien wychwycić osoby z odpowiednimi predyspozycjami. Jak z kolei szukać zewnętrznych szkoleniowców? Można wykorzystać do tego internet i wynaleźć osoby, które oferują warsztaty właśnie dla sektora paliwowego, które wypowiadały się publicznie (np. na konferencjach lub w mediach) o możliwościach rozwijania firm paliwowych, czasem znaleźć też można opinie na ich temat. Zaprzyjaźnieni przedsiębiorcy z branży paliwowej też pewnie chętnie odpowiedzą z kim pracowali, kogo widzieli „w akcji” i o kim mają dobre zdanie jako szkoleniowcu.

O ile przy szkoleniach „twardych” decyzje o ich przeprowadzeniu podejmowane są w firmach szybko, bo nie ma nad czym dyskutować – po prostu trzeba je realizować, o tyle już szkolenia pracowników z zakresu umiejętności „miękkich” część przedsiębiorców traktuje jako niepotrzebny wydatek, lub jako fanabериę na którą pozwolić

sobie mogą inni (więksi, bogatsi, itp.).

Wracając do myśli z początku artykułu – traktują je jako koszt, a koszty mało kto lubi. Tymczasem nie warto zamykać się w takim sposobie myślenia. Jak mówi Magdalena Matyszczak, współzarządzająca siecią stacji paliw Skiergaz w woj. łódzkim, decyzja o wysłaniu pracowników na szkolenie z zakresu obsługi klienta, inteligentnej sprzedaży pozapaliwowej i zachowania w sytuacjach nietypowych na stacji paliw wynikała z kilku czynników. - *Jednym z nich była obserwacja konkurencji, jednakże przede wszystkim skłonili nas do tego konsumenci – tłumaczy. - Patrząc na kupujących, rozmawiając z nimi, ale też będąc jednymi z nich, bo przecież często zatrzymujemy się na konkurencyjnych stacjach w charakterze klienta, zauważyliśmy, że wszyscy przyzwyczailiśmy się już do określonych standardów. Doszliśmy zatem do wniosku, że by móc nadal współpracować z naszymi stałymi klientami, ale i pozyskać nowych, musimy sprostać ich oczekiwaniom – wyjaśnia.*

Co ciekawe, podobne sygnały docierały też ze strony pracowników. - *Osobiście wyznaję zasadę, że w dzisiejszych czasach kto się nie rozwija, ten się cofa. Maksyma ta również wpłynęła na naszą decyzję. Co ważne, dotyczy ona nie tylko nas jako organizacji. Wiem też, z rozmów z moimi współpracownikami, jak ważne dla wielu z nich jest by rozwijać się, rozumieć i wiedzieć – dodaje Magdalena Matyszczak. - Osoby te często deklarują, że chcą być kompetentne na zajmowanym stanowisku, chcą rozumieć czemu zwierzchnicy podejmują dane decyzje, związane z pracą na ich stanowisku, chcą być w dużej mierze samodzielni, czuć, że coś od nich zależy. Wszystko to możliwe jest jedynie poprzez odpowiednie przeszkolenie personelu.*

Niektórzy przedsiębiorcy poruszają

jeszcze jeden problem związany ze szkoleniami załóg – czas i kłopoty organizacyjne. Zwłaszcza dla obiektów z mniej licznymi zespołami jest to niedogodność, trzeba bowiem zapewnić ciągłość pracy stacji, a zamykania obiektu np. na cały dzień każdy stara się uniknąć. Można jednak zaradzić i temu, np. zlecić prowadzącemu rozbić szkolenia na dwa dni i podzielenie szkolonej grupy, albo niekiedy też zorganizować szkolenie na samej stacji. Rozwiązanie takie funkcjonowało np. w obszarze szkoleń dla pracowników stacji z napełniania zbiorników LPG.

Ireneusz Jabłonowski, prezes firmy HUZAR PSP, administrującej siecią HUZAR Polskie Stacje Paliw, widzi pewne problemy organizacyjne, wiążące się ze szkoleniami załóg. - *Nie ulega wątpliwości, że rozwijanie umiejętności pracowników jest korzystne dla firmy i jej zysków – podsumowuje prezes HUZAR PSP. Zwraca on też jednak uwagę na trudniejszą stronę zagadnienia: - Trendy optymalizacji kosztów już od kilku lat, czyli od momentu pojawienia się sprzedaży paliw poniżej kosztów zakupu, bardzo negatywnie wpłynęły na rozwój szeroko rozumianych szkoleń w zakresie kompetencji, między innymi poprzez wprowadzanie jednoosobowych zmian.*

Co na to sami szkoleni, czyli pracownicy stacji paliw? Łukasz ma kilkuletnie doświadczenie w branży paliwowej, pracuje w ni dużej sieci na południu Polski. Był na trzech szkoleniach, twardych i miękkich. - *Różnie to wyglądało – podsumowuje. - Wszystko zależy od prowadzącego. Jeśli to ktoś, kto lubi to robić, nie boi się sali, słuchaczy i chce odpowiadać na pytania, to szkolenie jest ciekawe. Od razu zresztą widać, z kim mamy do czynienia. Jeśli trafimy na nudziarza, który musi powiedzieć swoje, to trzeba takie spotkanie po prostu przeżyć – wyjaśnia. Pytany, czy*

widzi sens szkolenia się, stwierdza: - *Są takie szkolenia, które zrobić trzeba, bo musimy mieć jakieś uprawnienia, itp. Natomiast szkolenia z takich lżejszych tematów to też fajna sprawa, bo można podsumować i zebrać w całość to, co niby wszyscy wiedzą, ale jakoś tak nie zawsze wychodzi – kończy.*

Jakie jest przełożenie szkoleń na rzeczywiste wyniki stacji? Czy i kiedy można zobaczyć efekty? - *Moje doświadczenia, obserwacja i rozmowy zarówno z pracownikami, jak i wieloma osobami z branży pokazują, że szkolenia to dobra inwestycja – mówi zdecydowanie Magdalena Matyszczak. - Oczywiście przedsięwzięcie takie musi być spójne z założeniami organizacji i ukierunkowane na jej cele. Wówczas im lepiej zainwestujemy, tym więcej zyskamy. Nie tylko w wymiarze sprzedażowym, ale również personalnym.*

- *Wiele osób, zwróciło uwagę na fakt, że niektóre zagadnienia poruszone na szkoleniu, chociaż wydawałyby się oczywiste, np. powitanie klienta, skłoniły ich do większej uwagi w tym temacie. Zauważyli, że odpowiednie powitanie jest dobrym początkiem do rozpoczęcia rozmowy handlowej, zbierania informacji o potrzebach klienta. Zaobserwowali, że przekłada się to na efekty sprzedażowe. To z kolei daje satysfakcję, budzi podziw, tudzież zazdrość innych, a tym samym motywuje ich do takich samych zachowań. Reakcja łańcuchowa – żartuje współwłaścicielka Skiergazu.*

Ceny szkoleń wahają się od kilku tysięcy do kilkuset złotych – wszystko zależy od tematyki, zakresu i kwestii organizacyjnych. Dla wielu firm prowadzących stacje paliw są to kwoty zauważalne. Decyzja o skorzystaniu ze szkoleń branżowych jest więc na pewno taką, która wymaga przemyślenia i analizy. Błędem jest jednak zupełne zamykanie się na pomysł szkolenia pracowników, bo jest to wydatek który się zwróci.

Jak osłodzić kierowcom tankowanie?

NATALIA SZKWIR

MAMY WIDOCZNY BOOM NA GASTRONOMIĘ NA STACJACH PALIW. ROZBUDOWUJĄ SIĘ KONCEPTY GASTRONOMICZNE, DYWERSYFIKUJE SIĘ ICH OFERTA, POJAWIAJĄ SIĘ CORAZ TO NOWSZE PROPOZYCJE DLA KLIENTÓW. JAK WYGLĄDA W NICH OFERTA SŁODKICH PRZEKĄSEK, KTÓRE SĄ DEDYKOWANE ZWŁASZCZA DLA MŁODSZEJ KLIENTELI?

Podróżujący, którzy zawitają na stacje należące do sieci Orlen (Stop Cafe) tradycyjnie znajdą w jego ofercie słodkości: croissanty, muffinki, ciastka i ciastka owsiane, drożdżowe babeczki oraz pączki. Babeczki są w różnych wersjach smakowych, od czekoladowych, klasycznych z rodzynkami po Straciatella.

Co więcej, sieć zadbała o mniej typowe przekąski. Sympatycy słodkich wypieków znajdą

odpowiedniki amerykańskich donutów (w wersji Milka), czekoladowe ciasto brownie, a nawet królewski sękacz z ciasta biszkoptowego sprzedawany w czterech kawałkach.

Kierowcy, którzy na swojej trasie zawitają na stacje Lotosu w poszukiwaniu czegoś słodkiego będą musieli się zadowolić jedynie czymś z części sklepowej. W ofercie konceptu gastronomicznego Cafe punkt niestety nie znajdzie nic, co mogłoby choćby nawiązywać do słodkiego wypieku.

Z kolei rozwijająca się sieć Moya, która w tym momencie liczy ponad 150 stacji w swojej ofercie ma pewne przekąski, które mogą zainteresować łasuchów.

Tomasz Karbowiak, Category Manager z Działu Projektów i Zakupów

Centralnych MOYA powiedział nam, że słodkie przekąski dostępne są zarówno w sklepach na stacjach sieci MOYA w opakowaniach, jak i świeże np. drożdżówki. Oferta jest jednak zależna od konkretnej stacji. Obecnie, przekąski dostępne w sklepach i w ramach prowadzonych konceptów gastronomicznych, muszą być nie tylko szybkie i łatwo dostępne, ale przede wszystkim smaczne i zdrowe. Dlatego sieć dba o to, aby małe co nieco dostępne w ofercie ich sklepów na stacjach było również zdrowe. - *Staramy się też, by artykuły z segmentu słodkich przekąsek były stale obecne w naszych działaniach promocyjnych - batony, batony energetyczne, dropsy to artykuły, które zawsze można znaleźć na promocyjnych półkach MOYA.*

W wakacyjnej edycji promocji miesiąca są to np. batony Crunch (przy zakupie dwóch, trzeci za jeden grosz), draże M&M's w promocyjnej cenie, czy też cukierki OSHEE Glucose Sport dostawane za grosz przy zakupie dwóch napojów tej samej marki – mówi Tomasz Karbowiak.

Na pytanie czy sieć planuje wprowadzić w najbliższym czasie nowe, przekąski przedstawiciel marki Moya odpowiedział, że stale testują zainteresowanie klientów poszczególnymi





produktami z asortymentu słodkości i na tej podstawie podejmują decyzje jakie nowości wprowadzić na stałe.

- Oczywiście ciągle poszerzamy ofertę o nowe produkty pojawiające się na rynku. Nie bez znaczenia jest też sezonowość - latem klienci chętniej sięgają po słodkości w postaci lodów, więc i w tym segmencie staramy się być na bieżąco z trendami i wymaganiami konsumentów. W ostatnim czasie na

wybranych stacjach wprowadziliśmy nowe i zyskujące na popularności lody Ben&Jerry – dodaje Tomasz Karbowski, Category Manager.

KAWA NA SŁODKO W OFERCIE SEZONOWEJ I PĄCZEK OD BLIKLEGO

Latem znaczenie dla klientów mają sezonowe propozycje w menu.

I tutaj ofertą wyróżnia się np. sieć BP. W punkcie Wild Bean Cafe można już bardziej wybierać w ofercie słodkich przekąsek. Obecnie w menu są m.in. kawowe frappe – do wyboru są trzy wersje smakowe – Ice-Presso Mojito, Latte Pinacolada, Ice Frappe.

Jest też coś dla tych klientów, którzy cenią sobie tradycyjne smaki i wysoką jakość. W ofercie punktu Wild Bean Cafe jest pewna nowość – znane pączki od Bliklego – kultowego producenta tych wypieków. Jak informuje sieć na swojej stronie znane pączki pokryte są lukrem, obsypane skórą pomarańczową i mają unikalne nadzienie różane. Pączki wpisują się też w zdrowy trend żywieniowy i nie zawierają konserwantów, emulgatorów, słodzików ani wzmacniaczy smaku, co jeszcze bardziej podkreśla ich szlachetny smak, jak zapewnia sieć.

Dla tych, którzy pączków nie lubią, do wyboru pozostają rogaliki wypiekane na stacji, więc chrupiące i świeże wg zapewnień sieci. Zachętą do ich kupienia jest argument



GO WELL



Jak wygląda zainteresowanie słodkościami na tle pozostałych pozycji w Waszym menu?

Zainteresowanie słodkimi produktami jest w miarę stałe i stanowi dość mocną grupę na tle całego asortymentu sklepów na stacjach. Wymagania klientów wobec oferty gastronomicznej na stacjach stale rosną. Obserwujemy też stały wzrost zainteresowania produktami, w skład których wchodzi głównie naturalne składniki – batony i ciasteczka słodzone miodem czy produkty eko, bezglutenowe i z obniżoną zawartością cukru.

Czy ich sprzedaż jest znacząca na tle pozostałych (słonnych)?

Sprzedaż słodkich i słonych produktów jest na porównywalnym poziomie, choć warto zauważyć, że to zainteresowanie generują dwie odmienne grupy. Słodkie przekąski są częściej wybierane przez kierowców i pasażerów jako dodatek do kawy czy prowiant na dalszą drogę. Sprzedaż słonych produktów jest z kolei generowana przez osoby, które na stacji zaopatrują się np. w napoje alkoholowe na wieczór i to do nich dobierają chipsy czy paluszki.

TOMASZ KARBOWIAK,
CATEGORY MANAGER, DZIAŁ PROJEKTÓW I ZAKUPÓW CENTRALNYCH MOYA

podkreślany przez sieć, że są prawdziwie maślane i zawierają ponad 17 proc. masła. Można je schrupać w trzech przepysznych wariantach: czekoladowym, maślanym lub malinowym. Dla wybrednych i niezdecydowanych są jeszcze cookie – podwójnie czekoladowe ciastko i muffiny – występujące w dwóch wariantach: jagodowym lub czekoladowym. Na koniec propozycja amerykańskiego donuta - American Donut – sieć reklamuje je jako prawdziwie amerykańskie pączki, oparte na oryginalnej recepturze prosto ze Stanów Zjednoczonych. Dostępny

aż w pięciu wariantach smakowych: karmelowym, orzechowym, truskawkowym, czekoladowym lub kokosowym.

Dość rozbudowaną ofertą słodkich przekąsek może pochwalić się nowy brand – Circle K (dawny Statoil). Podobnie jak w przypadku Wild Bean Cafe, równie koncept gastronomiczny sieci Circle K oferuje pieczywo i ciastka wypiekane na miejscu. W ofercie znajdują się produkty z oferty Great Bakery. Przyjeżdżający na stacje Circle K kierowcy, którzy mają ochotę na coś słodkiego mają

do wyboru wypieki z ciasta francuskiego - maślane croissanty francuskie lub też kruche i delikatne ciastka francuskie - do wyboru z czekoladą, syropem klonowym, cynamonem, wanilią, truskawkami bądź bakaliami. Dla tych, którzy chcą coś słodkiego, ale jednak mniej kalorycznego do wyboru są dwie wersje smakowe jogurtów z dodatkiem crunchy i musu owocowego.

ZOBACZ, JAK MOŻEMY NAPĘDZIĆ TWÓJ BIZNES

Shell dołącza do wystawców III edycji Targów Paliwowych we Wrocławiu. 27 i 28 września zapraszamy na nasze stoisko.

Wyjątkowa oferta dla uczestników targów!

**0 ZŁ STAŁEJ MIESIĘCZNEJ
OPŁATY FRANCYZOWEJ***

przez cały okres trwania umowy. Przyjdź na nasze stoisko i porozmawiajmy o szczegółach.

GO WELL



* stałe miesięczne płatności operacyjne wynikające z przynależności do sieci Stacji Paliw Shell.



ŚWIEŻY BIZNES DLA TWOJEJ STACJI



**Bądź częścią przyszłości!
Dołącz do ponad 44 000 lokalizacji
SUBWAY® na świecie.
System franczyzowy SUBWAY®:**



Zaufana,
rozpoznawalna
marka



50 lat
doświadczenia



Niskie nakłady
inwestycyjne
i koszty operacyjne



Elastyczny
i prosty koncept

KONTAKT DLA WOJEWÓDZTW:



MAZOWIECKIE, PODLASKIE, WARMIŃSKO-MAZURSKIE:

MICHAŁ DORSZEWSKI
E: dorszewski_m@subway.com
T: +48 507 000 508

POMORSKIE I KUJAWSKO-POMORSKIE:

SZYMON MUDRY
E: mudry_s@subway.com
T: +48 509 877 970

KONTAKT DLA POZOSTAŁYCH WOJEWÓDZTW:

Anastasiya Yershova
Tel.: 00 800 112 4063 (darmowy z Polski)
e-mail: ce_europe_sales@subway.com

LUBELSKIE, ŚWIĘTOKRZYSKIE, MAŁOPOLSKIE, PODKARPACKIE:

MICHAŁ PIASECKI
E: piasecki_m@subway.com
T: +48 608 205 210

ŚLĄSKIE:

DANIEL PIEKARSKI
E: piekarski_d@subway.com
T: +48 504 152 256

Co sądzę o... szukaniu szans na dodatkowy przychód stacji paliw

DR SZYMON ARASZKIEWICZ

Od kilku lat słyszymy, że wobec niestabilnej sytuacji w sprzedaży paliw na stacjach i wahań marż, trzeba szukać szans na dodatkowe pieniądze z innych grup produktowych. Co jednak zrobić, by nie tylko powtarzać czyjeś pomysły (często jest tak, że kopia wychodzi już słabiej niż oryginał, a kopia kopii jeszcze słabiej...), ale rzeczywiście trafić „w punkt” i odpowiedzieć na rzeczywistą potrzebę klientów? Mieć oczy i uszy szeroko otwarte i reagować na to, co dzieje się dookoła. Tak zrobiła stacja kilkaset metrów od mojego domu – zareagowała na problem braku miejsc parkingowych w okolicy i zarabia.

Przedsiębiorcy paliwowi, menadżerowie branżowi, analitycy rynku, słowem – wiele naprawdę godnych szacunku osób, autorytetów rynkowych, od pewnego czasu stwierdza konsekwentnie, że sprzedaż paliw stała się dopiero dal- szym w kolejności źródłem przycho- dów stacji. Stąd „mała gastronomia” na stacjach, stąd myjnie samocho- dowe, warsztaty, punkty pocztowe, kolektury gier, itp. itd. Ktoś zaczyna jakieś nowe działania, inni to pod- patrują, sprawdzają u siebie, kopiują, czasem pomysłowo rozwijają. Od wieków w biznesie działa zasada „da- waj ludziom to, czego potrzebują” i mam wrażenie, że, może pod różnymi postaciami, ale obowiązywać będzie też jeszcze długo w przyszłości. Wiem, że czytający to biznesmeni paliwowi mają pewnie ochotę roześmiać mi się w twarz i powiedzieć, „Dobrze mądrało, to teraz pokaż co TY wymyśliłeś, albo powiedz nam, co mamy robić żeby uzyskać te miliony od klientów, któ- rzy ponoć tylko czekają by zaspokoić ich potrzeby!”. Nie mam uniwersal- nych recept, bo takie rzadko się tra- fiają, ale mam ciekawy przykład jak

wykorzystać sytuację na terenie swojej aktywności biznesowej, by nieco wię- cej zarobić.

Mieszkam w takim miej- scu, gdzie ostatnio przy- było budynków miesz- kalnych, a ubywało miejsc do parkowania. Kawał wolnego wcześniej placu kupił deweloper i postawił blok, a władze miejskie uznały, że część par- kingów już nie będzie dostępna dla wszystkich, tylko dla określonej grupy uprzywilejowanych. Ci którzy kreatyw- nie parkowali na trawnikach czy klom- bach, już nie zaparkują – albo zakaz, albo wprost postawione kamienne słupki blokujące możliwość wjecha- nia. Muszę oddać magistratowi spr- awiedliwość, że przygotował elegancki placyk parkingowy kawałek dalej, ale to sprawy nie załatwia. Aut przybywa, parkować coraz trudniej. W pewnym momencie kierowcy zaczęli zostawiać samochody na terenie naszej osiedlo- wej stacji paliw (nie powiem jaka, bo nie o reklamę tu chodzi, a o pokazanie pewnego sposobu działania). Szybko stałym elementem krajobrazu stały się auta, stojące jedno za drugim przy parkanie.

Niedawno, wracając z pracy do domu, chciałem zaparkować „na chwilę” i po- biec do jednego z okolicznych skle- pów – zanim dojechałbym pod dom, zaparkował „na stałe” i wrócił piechotą do sklepu, minęłoby zdecydowanie za dużo, jakże cennych, chwil. Wjechałem zatem na stację i oczom moim uka- zały się świeżo malowane, dokładnie wytyczone zatoczki parkingowe – jest ich kilkanaście. Z radością zabrałem się do manewrów parkowania, gdy oczom moim ukazała się też świeżo wstawiona tabliczka informacyjna:

„Parkowanie płatne, regulamin oraz cennik dostępne na stacji”. Za go- dzinę parkowania – 2 zł. Jest oczywiście możliwość wykupienia w propor- cjonalnie lepszej ce- nie dłuższych okre- sów pobytu. Miesiąc na przykład kosztuje 180 zł.

Obłożenie miejsc wy- gląda różnie, są dni gdy zajęta jest połowa, są takie, gdy praktycznie wszystkie miejsca są wy- korzystane. Rozmawiałem z pracow- nikami stacji, co by było, gdybym np. wykupił abonament miesięczny a nie mógł zaparkować, bo wszystkie miej- sca zajęte. „Jak parkuje ktoś, kto nie zapłacił, to odholowujemy” spokojnie wyjaśnił kierownik zmian.

Wiem, że na pierwszy rzut oka parking na stacji to niby nic nowego, biorąc jednak pod uwagę kontekst sytuacyjny i historię, która doprowadziła do jego powstania – warto o tym wspomnieć. Pewnie nie jest to żyła złota, a przy- słowiowych „kokosów” z tego nie ma, ale jeśli w biznesie paliwowym dzisiaj każdy grosz się liczy, to i takim groszem nikt nie pogardzi. Zatem – oczy i uszy warto mieć otwarte, bo a nuż natra- fimy na podpowiedź handlową i tylko skorzystamy.

DR SZYMON ARASZKIEWICZ – WSPIERA STACJE I SIECI PALIWOWE W CODZIENNYM ROZWOJU. DORADZA W ZAKRESIE OFERTY PALIWOWEJ I POZAPALIWOWEJ NA STACJACH, W MARKETINGU, OBSŁUDZE KLIENTA. SZKOLI KIEROWNIKÓW I PRACOWNIKÓW, POMAGA BUDOWAĆ SILNE ZESPOŁY, ZORIENTOWANE NA WSPÓLNY SUKCES. WIĘCEJ: CONSULTING.INFORMATIONMARKET.PL.



NOWOCZESNE MYJNIE BEZDOTYKOWE



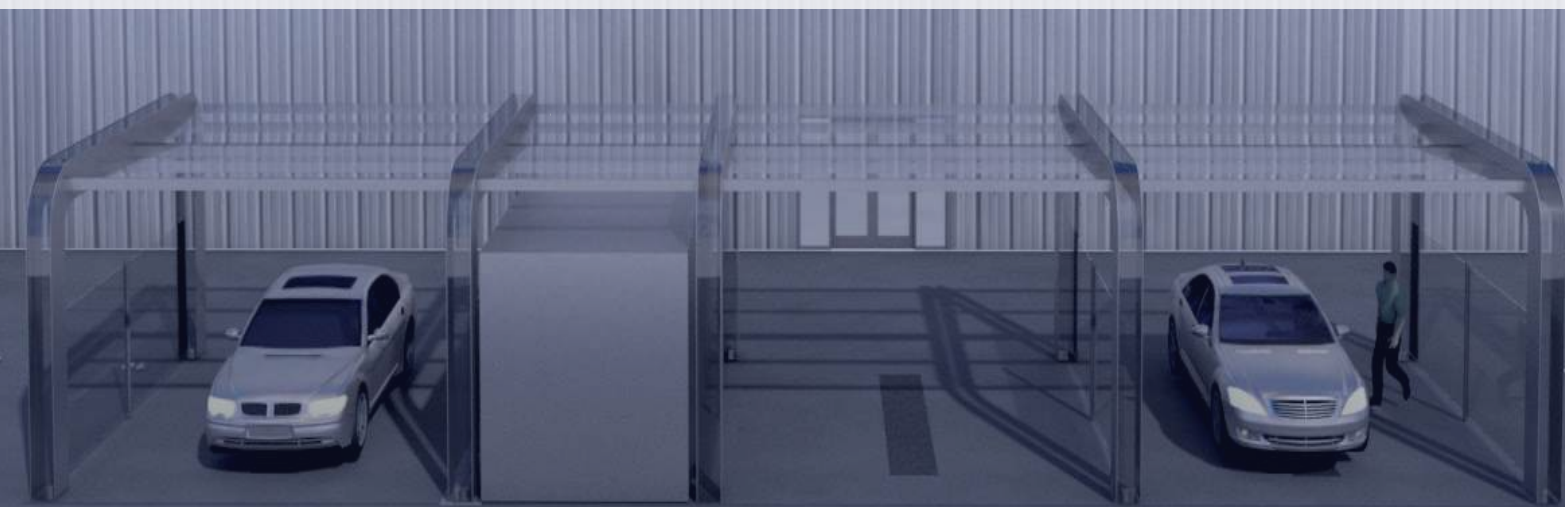
www.ekowash.pl



www.washserwis.pl



www.redconst.pl





od 1991 roku



Sprzedaż paliw

Stacje paliw

Serwis ADR

Petrodom Venna Sp. z o.o. Sp. k.
ul. Sidorska 61
21-500 Biała Podlaska

tel. 83 344 44 04
tel. 725 344 404

biuro@petrodom.pl
www.petrodom.pl