

Na Stacji Paliw

Nr 3 (12) | lipiec-wrzesień 2018

Temat numeru

INNOWACJE, POMYSŁY, KONTAKTY

IV Międzynarodowe Targi Paliwowe
– Stacja i Biznes Przyszłości
Wrocław, 26–27 września 2018 r.



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

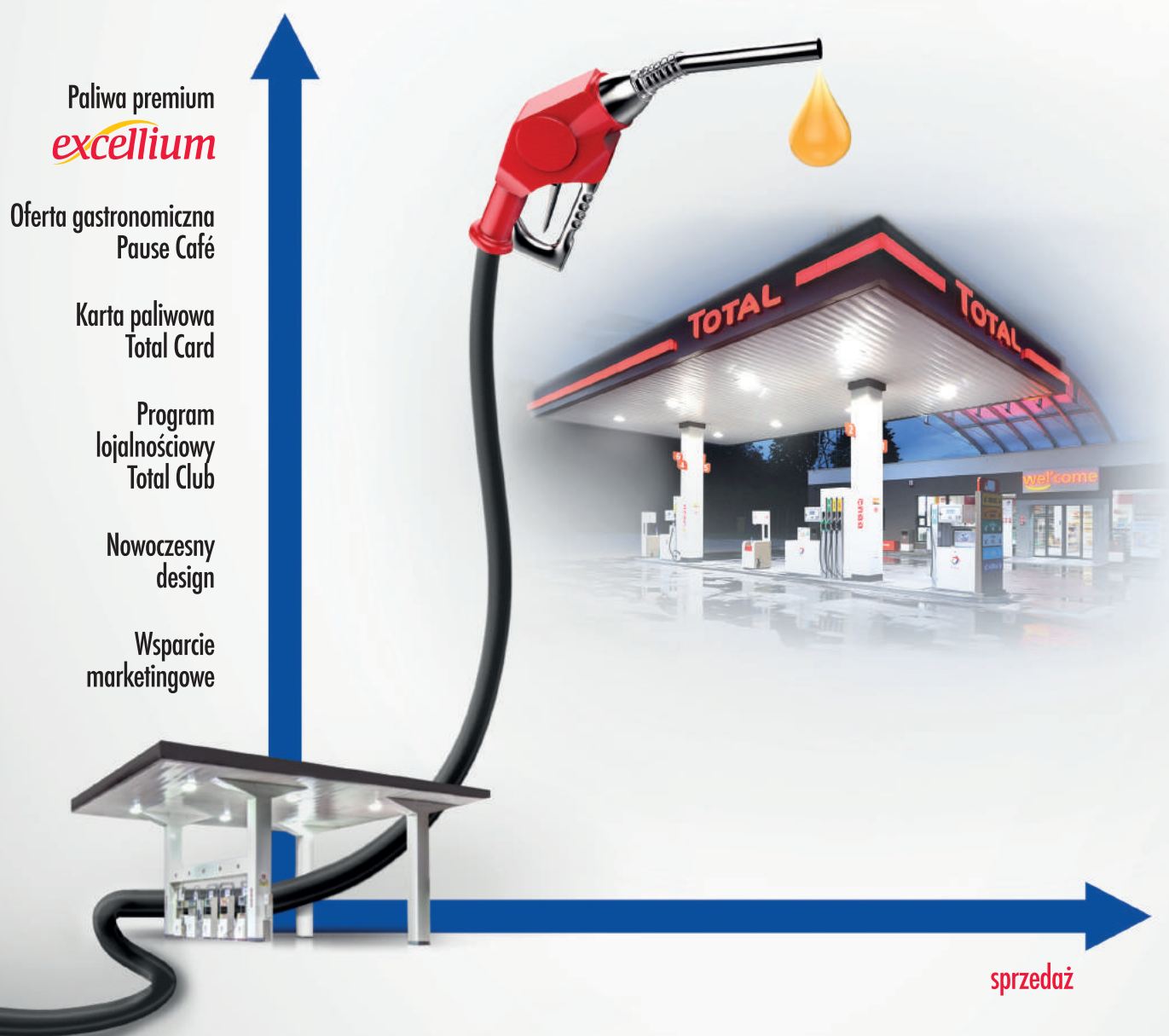
**Business
Speed Dating**
– szybki sposób na biznes

**VIII Spotkanie
Branży Paliwowej**
– Polski Rynek Paliw 2018

Strefa Myjni
– największa wystawa
systemów myjniowych
w Polsce

Naturalna droga rozwoju

Włącz się do sieci **TOTAL**



Zostań naszym partnerem
Wejdź na www.total.com.pl



TOTAL

Lepsza energia na drogę. Codziennie

Od redaktora

W tym numerze naszego Magazynu Branżowych Inspiracji „Na Stacji Paliw” chcemy Państwa szczególnie gorąco zachęcić do wizyty na wrocławskich Międzynarodowych Targach Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości”, które już po raz czwarty odbywać się będą we wrocławskiej Hali Stulecia w dniach 26-27 września 2018 roku. Wydarzenia wrocławskich targów są z całą pewnością najciekawszą okazją do spotkania i poznania najnowszych trendów rynkowych, a także do wymiany doświadczeń i pozyskania wiedzy na temat aktualnych problemów biznesowych. Ten numer naszego czasopisma może być dla Państwa przewodnikiem po atrakcjach i wydarzeniach wrocławskich targów.

Oprócz tematyki targowej jednak nie unikamy innych aspektów funkcjonowania rynku. Staramy się na bieżąco

informować o rynkowych innowacjach (np. o nowej aplikacji tuTankuj) czy analizować szczegółowo różne aspekty funkcjonowania stacji paliw (m.in. w tekście dot. prasy na stacjach paliw). Szczególnie zachęcamy też do lektury wywiadów z branżowcami, które z pewnością są najlepszym barometrem aktualnego stanu rynku. Wreszcie – kontynuując rozpoczęte cykle „pozapaliwowe” – chcemy Państwa zabrać na wycieczkę na słowacką Orawę i przejażdżkę nowym Volvo XCC60.

Zapraszamy zatem do lektury i oczywiście – widzimy się wrocławskich targach „Stacja i Biznes Przyszłości” 26 i 27 września 2018!

DR JAKUB BOGUCKI
REDAKTOR NACZELNY

Spis treści

WYDARZENIA Newsy z rynku	4-5
TEMAT NUMERU Chcemy pomagać w biznesie	6-7
TWOJA STACJA Rynek będzie się konsolidował	8, 10-11
TWOJA STACJA Każdy klient jest naszym gościem!	12, 14
TWOJA STACJA Stacja paliw jak kiosk	15-16
TEMAT NUMERU IV Międzynarodowe Targi Paliwowe – Stacja i Biznes Przyszłości	17-28
TEMAT NUMERU Czwarta edycja Targów Paliwowych, a miejsce to Hala... Stulecia	30-31
ELEKTROMOBILNOŚĆ Elektryczna rewolucja dociera na stacje	32-35
ARTYKUŁ SPONSOROWANY Rynek dań gotowych rośnie w siłę. Polacy stawiają na wygodę	36
RYNEK PALIWOWY tuTankuj – nowy kanał dotarcia do kierowców	37
ARTYKUŁ SPONSOROWANY MOYA z kolejnym rekordem	40
PRAWNIK RADZI Warunki techniczne stacji i baz paliw	42
RYNEK PALIWOWY Nowelizacja goni nowelizację, czyli zmiany w systemie SENT w połowie 2018	43-46
PODRÓŻE Tatry bez tłoku	48-49
ARTYKUŁ SPONSOROWANY Czym jest Avia	50
MOTORYZACJA Volvo XC60 T8 Hybrid. Niepozorny	52-53
CO SĄDZĘ... Co sądzę o... niedzielnym kliencie, który przychodzi na stację paliw i... co z nim zrobić?	54

Na Stacji Paliw

MAGAZYN
BRANŻOWYCH
INSPIRACJI

Nr 3 (12) 2018

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
Gabriela Kozan
Grzegorz Maziak
Magdalena Robak

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

Newsy z rynku

BP I CARSHARING

Poznańskie stacje BP będą w stanie pomóc kierowcom, którzy na minuty, godziny lub dni potrzebują wynająć auto. Rozpoczęta została współpraca z firmą carsharingową Click2Go. Jak informowało biuro prasowe sieci, na kilkunastu stacjach w Poznaniu i Swarzędzu pojawiają się miejsca parkingowe dla klientów, którzy chcą wypożyczyć auto na czas. Jest to odpowiedź na większe potrzeby klientów w zakresie mobilności i elastyczności.

W ramach współpracy BP z Click2Go na 16 placówkach stacyjnych mają się znaleźć 102 Toyoty Yaris w wersji hybrydowej.

MOL SPRZEDA SMARY I OLEJE W POLSCE

Węgierski koncern naftowy MOL zmierza na polskim rynku oferować blisko 900 nowych produktów – smarów i olejów pod markami MOL, MOL Dynamic i MOL Essence. Produkty węgierskiego potentata będą dystrybuowane między innymi przez sieć Slovnaft Partner składającej się z 80 partnerskich stacji paliw w południowej Polsce. Spółka zamierza sprzedawać na naszym rynku m.in. oleje do pojazdów ciężarowych, maszyn rolniczych i budowlanych, samochodów osobowych i motocykli, a ponadto środki smarowe stosowane w przemyśle.

LUKOIL ZAMIENIA SIĘ NA AMIC

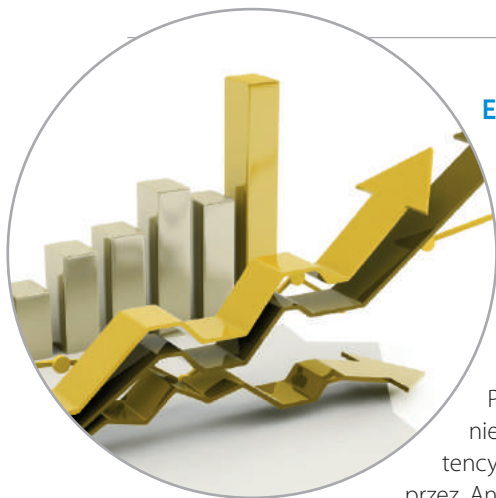
Stacje pod marką Lukoil są zarządzane przez spółkę Amic Polska od 2016 roku i wkrótce wszystkie 115 stacji Lukoil ma zmienić nazwę na Amic Energy. Wprawdzie Lukoil może być znakiem towarowym sieci jeszcze przez 5 lat, ale nowy właściciel szuka już podwykonawców, którzy pomogą przeprowadzić rebranding. Pierwsze stacje pod nowym znakiem pojawić się mają w perspektywie kilku miesięcy.



MNIEJ DIESLI W POLSCE

Dane Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego dotyczące sprzedaży aut na krajowym rynku w okresie styczeń-czerwiec 2018 wykazują, że udział diesli w sprzedaży wyniósł 24,2 proc. To spadek w porównaniu do minionego roku, kiedy nowych diesli sprzedawało się 27,8 proc. Godny odnotowania jest wzrost udziału aut hybrydowych, które miały wynik na wzrostowy na poziomie 26,9 proc. – na 273 tys. sprzedanych aut 10,8 proc. stanowią właśnie hybrydy. Aut elektrycznych natomiast w Polsce sprzedaje się o 80 proc. więcej niż w minionym roku – do klientów trafiło ich już blisko 700.





ENTERPRISE INVESTORS CHCE INWESTOWAĆ W ANWIM

Fundusz Enterprise Investors chce osiągnąć sukces inwestycyjny na rynku stacji paliw. Prasa informowała niedawno o liście intencyjnym podpisanym przez Anwim i EI. Zamiarem funduszu ma być zakup mniejszościowego pakietu akcji spółki – znaczącego hurtowego dystrybutora paliw, który zarządza także najszybciej rosnącą siecią stacji w Polsce. Według informacji cytowanych w „Pulsie Biznesu” EI widzi znaczne perspektywy na polskim rynku stacji, który wskutek presji konkurencyjnej będzie musiał się konsolidować gdyż mniejsi gracze nie będą mogli rywalizować z największymi graczami. To zaś otwiera wielkie możliwości działania dla prężnych sieci paliwowych i daje szansę na ich dobre wyniki.

ORLEN CHCE SPRZEDAĆ WIĘCEJ POLSKICH PRODUKTÓW

Według zapowiedzi prezesa Daniela Obajtka w sprzedaży detalicznej na stacjach płockiego koncernu polskie produkty mają stanowić 60 proc. udziału. Aktualnie udział krajowych produktów na stacjach Orlenu szacowany jest na 50 proc. Zamiarem jest także objęcie akcją punktów stacyjnych Orlenu poza granicami kraju – w Niemczech i Czechach. Jednym z rozwiązań wspierających zamierzenie ma być program „Pij polskie soki”. Dzięki niemu koncern rozszerza sprzedaż soków owocowych od krajowych producentów na całą sieć stacji w Polsce. Wcześniej pilotażowo realizowano go na 200 stacjach. Informacja o krajowym pochodzeniu produktów wpływa na preferencje zakupowe klientów – takie były wyniki badań poprzedzających program.



Paliwa z uśmiechem



Chcemy pomagać w biznesie

To będzie już czwarta odsłona wrocławskich Międzynarodowych Targów Paliwowych – Stacja i Biznes Przyszłości – imprezy, która wpisuje się już trwale w kalendarze polskiej branży paliwowej i stanowi ciekawe pole wymiany doświadczeń profesjonalistów związanych ze stacjami paliw, myjniami samochodowymi czy elektromobilnością. Na temat tegorocznej edycji rozmawiamy z Robertem Bukowskim – Prezesem Zarządu Information Market S.A., organizatorem wrocławskiej imprezy.

Czy formuła imprez targowych w dobie internetu i dynamicznego przepływu informacji nie przeżyła się? Czy przypadkiem masowe targi nie przestały już być dobrym sposobem na biznes w branży o wysokiej specjalizacji?

Po raz czwarty realizujemy nasz projekt targowy i nie aspirujemy do roli imprezy masowej – chcemy gromadzić mocno sprofesjonalizowaną grupę wystawców i zainteresować ich ofertą klientów. Naszą ambicją jest trzymanie się ściśle wysokich standardów merytorycznych i organizacyjnych podczas naszych imprez, odpowiadanie na dokładne potrzeby klientów, a nie kokieciowanie ich dziesiątkami ogólników, które tak naprawdę nie są przydatne w ich biznesowej działalności. Chcemy skutecznie pomagać w biznesie, stawiamy na jakość, a nie na masowość. Dlatego na przykładzie tej imprezy możemy powiedzieć, że targi jako formuła biznesowa nie przeżyły się. Nic nie zastąpi spotkań twarzą w twarz między kontrahentami – a tutaj idea wrocławskich targów działa wyśmienicie. Pomóc w tym może jeszcze nasza tegoroczna innowacja czyli Business Speed Dating Wrocław 2018

Na czym dokładnie polega idea Business Speed Dating?

To doskonały sposób na szybkie zainicjowanie możliwych kontaktów handlowych, bez konieczności długo-

trwałych spotkań, wyjazdów i innych utrudnień. BSD opiera się na szeregu krótkich, 5-minutowych spotkań, przeznaczonych na osobiste zapoznanie się stron, przedstawienie ofert i wymianę danych kontaktowych. Pozornie to bardzo niewiele czasu, jednak dobre sprofilowanie par zasiadających do biznesowych „szybkich spotkań” jest gwarancją sukcesu. Z jednej strony mamy bowiem sprzedających z ich pełnym asortymentem produktów, usług i rozwiązań dla stacji paliw. Z drugiej zaś zasiadają właściciele, menadżerowie oraz zakupowcy z sieci stacyjnych (zarówno należących do koncernów, jak i niezależnych). Obecnie w Polsce funkcjonuje 7 tys. stacji, w tym prawie 3,8 tys. koncernowych oraz ponad 3,1 tys. stacji, które zarządzane są przez około 2 tys. firm, niebędących koncernami. My, organizując Business Speed Dating, zapraszamy ponad 60 osób odpowiedzialnych za zakupy w koncernach oraz w najbardziej znaczących sieciach reprezentujących znaczącą część z tych 3,1 tys. stacji. Obie strony mogą więc szybko i skutecznie zapoznać się z możliwościami współpracy i zdecydować, czy ewentualny dalszy kontakt będzie mógł procentować w biznesowej działalności. Na taką formę spotkań jest z całą pewnością zapotrzebowanie na polskim rynku paliw. To oszczędność czasu i pieniędzy. Dla sprzedających to okazja dotarcia bezpośrednio do



osoby zainteresowanej ofertą, zdolnej do podejmowania decyzji. Kojarzenie dostawców usług z menedżerami, którzy ich potrzebują to genialny w swojej prostocie pomysł – dla obu stron spotkania zawiera oczywiste korzyści. W epoce „przyspieszenia” warto docenić taką innowacyjność i spróbować tej formy biznesowego kontaktu.

A czy sama impreza targowa będzie różnić się od dotychczasowych edycji?

Stawiamy na to, co się sprawdziło, ale bynajmniej nie chcemy spoczywać na laurach. Szukamy możliwości rozszerzenia oferty, nie tylko targowej, ale także szkoleniowej czy konferencyjnej. Wiemy, że magnesem dla wielu uczestników wrocławskich targów jest konferencja Polski Rynek Paliw, która stanowi ważną płaszczyznę wymiany informacji i analiz aktualnej sytuacji sektora. Goszczą na niej i wypowiadają się menedżerowie, eksperci czy przedstawiciele administracji państwowej, którzy zapewniają najlepszą wiedzę i możliwość wymiany poglądów oraz szeroką perspektywę spojrzenia na sytuację gospodarczą.

Wielu gości targowych uczestniczy chętnie w szkoleniach – w tym roku chcemy zaoferować szkolenia i war-



sztaty pod hasłem „Jak więcej zarabiać na sprzedaży produktów pozapaliwowych na stacji paliw?” i „Jak wybrać najlepszą ofertę franchisingową dla swojej stacji paliw?”, a także dwa szkolenia dotyczące otwierania i optymalizacji wyników działania myjni samochodowych. Problematyka myjniowa zresztą od początku naszej imprezy jest mocno reprezentowana, zarówno w zakresie szkoleń, jak i w strefie wystawieni- niczej. To mocny akcent wrocławskich targów.

Czy klienci będą także mieć możliwość spotkania w mniej formalnej atmosferze?

Oczywiście, 26 września 2018 r. w centrum Wrocławia w Hotelu Mercure Wrocław Centrum, dosłownie kilka kroków od wrocławskiego Rynku, kolejny raz będzie odbywał się bankiet towarzyszący Międzynarodowym Targom Paliwowym – Stacja i Biznes Przyszłości. Jest tam więcej swobody, mniej formalności niż przy typowych spotkaniach służbowych, dlatego jest to najlepszy sposób na nawiązywanie i rozwijanie relacji biznesowych. W bankiecie co roku uczestniczy około 300 osób, a więc skala mówi tu sama za siebie.

Co Pana zdaniem najbardziej przemawia za wizytą we wrocławskiej Hali Stulecia 26 i 27 września 2018?

Siłą naszych targów zarówno dla Wystawców, jak i Uczestników są rozmowy biznesowe z nieprzypadkowymi zwiedzającymi. Zwracam tu uwagę na słowo „nieprzypadkowymi” – bowiem nasze targi skupiają grupę bardzo starannie wyselekcjonowaną. Komunikacja odnośnie Targów dociera do precyzyjnie określonych osób, które kreują ten biznes. To gwarantuje pozyskanie perspektywicznych kontaktów z odwiedzającymi Targi – nie ma tu „zwiedzaczy-zbieraczy”. Impreza targowa, Wystawcy i ich oferta jest także konsekwentnie promowana w bran-

ży przez media, będące w naszym zasięgu, czyli portal e-petrol.pl oraz kwartalnik Na Stacji Paliw. Dodatkowe atrakcje rozszerzają jeszcze pakiet korzyści dla obu stron. Mam tu na myśli na przykład udział w konkursach branżowych i promocję strategicznych produktów firm wystawiających się, a także możliwość profesjonalnej prezentacji i uczestnictwa w pokazach nowości produktowych podczas Targów. Jeśli zbierzemy do tego pokazną ofertę imprez towarzyszących: konferencję, szkolenia, bankiet czy Business Speed Dating – trudno mi wyobrazić sobie bardziej kompleksową ofertę dla potrzeb biznesu związanego ze stacjami paliw i szeroko pojętą branżą paliwową. ■

Rynek będzie się konsolidował

Na pytania dotyczące zmiany w polskim oddziale BP, planów rozwoju w Polsce i przejęcia sieci Arge odpowiada
Barbara Wiążewska, Dyrektor Generalny BP Retail



Z początkiem lipca zmieniła się struktura polskiego oddziału BP Europe – z czego wynika nowy podział odpowiedzialności i wydzielenie funkcji Dyrektora Generalnego działu Retail?

Złożyło się na to kilka powodów. Głównym jest rosnąca skala naszego biznesu detalicznego w Polsce i możliwości dalszego rozwoju. Wymaga to coraz więcej uwagi i zaangażowania. Dodatkowo, w BP przyjęte jest, że rolę Prezesa pełni w kraju osoba na najwyższym szczeblu korporacyjnej hierarchii, nawet jeśli jej funkcja nie jest wyłącznie związana z lokalnym rynkiem. W związku z tym, że Pan Bogdan Kucharski, który odpowiada w BP za logistykę dla całej Europy, wrócił do kraju, to on objął stanowisko prezesa.

Sieć BP w ostatnim czasie znowu inwestuje i rozwija się w Polsce – niedawno informowali Państwo o przejęciu stacji Arge. Może powiedzieć Pani coś więcej o szczegółach tej transakcji?

Tak, firmy BP oraz ARGE podpisały w czerwcu 2018 r. umowę w sprawie przejęcia przez BP sieci stacji Arge (realizacja umowy uzależniona jest od zgody UOKiK). Pakiet przejęcia składa się z 18 stacji paliw oraz niezabudowanych nieruchomości, zlokalizowanych głównie w Krakowie i województwie małopolskim. Planujemy, że do końca roku 2018 większość stacji zmieni logo na BP, a nowe stacje powstaną w roku 2020. Przejęcie stacji ARGE stanowi kolejny krok umacniania marki BP na polskim rynku i jest realizacją strategii wzrostu jaką firma zaplanowała w tej części Europy.

BP konsekwentnie inwestuje w Polskę od lat. Otwieramy od kilkunastu do trzydziestu stacji rocznie. Nadal rozwijamy się głównie organicznie, poprzez pozyskiwanie nowych lokalizacji czy nowych partnerów, ale jeśli pojawia się okazja do przejęcia atrakcyjnych aktywów, to z niej korzystamy.

Ile trwały negocjacje w tej sprawie?

To był długi proces, pomimo tego, że z firmą Arge współpracowaliśmy od dawna w zakresie hurtowej sprzedaży paliw. Myślę, że jednym z powodów było to, że właściciele są zawsze mocno związani z biznesem, który tworzyli od podstaw i który ma rodzinny charakter. Ze strony BP transakcja była też poprzedzona procesem due diligence, w ramach którego szczegółowo wery-

fikowaliśmy potencjał lokalizacji, dane dotyczące sprzedaży i stan techniczny stacji.

Część stacji będzie tylko dzierżawiona?

Tak, chociaż w każdym przypadku mamy do czynienia z długoterminową dzierżawą, przynajmniej 10-letnią, zatem są to lokalizacje, w które będziemy inwestować i zapewnimy pełną ofertę w standardzie BP.

Kiedy można spodziewać się rebrandingu?

Jesteśmy gotowi, aby przeprowadzić rebranding w ciągu kilku miesięcy od uzyskania zgody UOKiK. Wniosek w sprawie przejęcia został złożony na koniec czerwca. Mam zatem nadzieję, że jeszcze w tym roku, zobaczymy pierwsze stacje pod brandem BP. Wyjątek stanowią tylko dwie stacje, które wymagają poważnej modernizacji technicznej.

Pozycja wicelidera na detalicznym rynku paliw wydaje się być niezagrożona. Czy myśli Państwo o kolejnych przejęciach lokalnych sieci i czy BP w strategii wzrostu dla naszego rynku ma jakiś określony ilościowy cel w odniesieniu do wielkości sieci?

BP konsekwentnie rozwija sieć stacji w Polsce od 23 lat. Jesteśmy właśnie po cyklicznym przeglądzie strategii, która została zatwierdzona na kolejne 5 lat. Zakłada ona systematyczny wzrost na poziomie 20-30 stacji rocznie. Ponadto jeśli pojawią się okazje do przejęcia, tak jak w przypadku Arge, to będziemy chcieli z nich skorzystać. ►

SYSTEM DLA STACJI PALIW McSPAL 7

System dla stacji paliw McSPAL 7 to wydajne zarządzanie stacjami paliw. Klienta zachęcasz promocjami centralnymi, kuponami rabatowymi, kodami PLU, ceną dnia SPOT. Szybko wygenerujesz potrzebne raporty. McSPAL 7 posiada przyjazny, dotykowy interfejs kasjera.

PRZYKŁADOWE FUNKCJE

- wystawianie faktur do wielu paragonów nie blokuje stanowiska kasowego
- możliwość drukowania faktury na drukarce fiskalnej
- swobodne planowanie promocji, rabatów
- automatyczne przysyłanie danych do księgowości (moduł McEXP)
- generowanie plików JPK
- sprawne przyjmowanie dostaw paliw, przeprowadzania inwentaryzacji

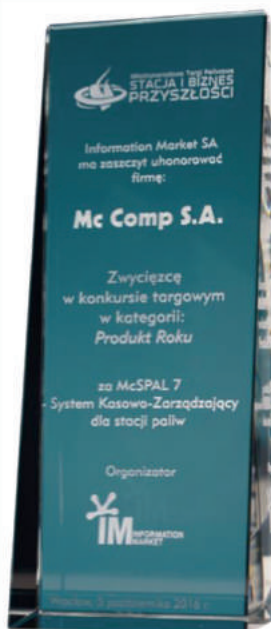
SYSTEM CENTRALNY McHOSS

System centralny McHOSS to aplikacja przeznaczona dla **sieci stacji paliw**, dostępna z poziomu przeglądarki internetowej (platforma WiiO).

PRZYKŁADOWE FUNKCJE

- możliwość centralnego zarządzania siecią stacji w chmurze
- centralne tworzenie rabatów i promocji dla całej sieci
- wydawanie i obsługa kart stałego klienta
- tworzenie własnych kart flotowych
- centralny eksport danych i centrala obsługa JPK
- tworzenie analiz i budowanie raportów dla sieci stacji paliw w oparciu o Centralną Listę Asortymentową
- centralna obsługa zamówień, centralne księgowanie poszczególnych transakcji, płatności i zapisów księgowych
- dodatkowe moduły poprawy obsługi klienta i marketingu: tworzenie i propagowanie okresowych promocji dla całej sieci; graficzne wsparcie kasjera
- zbieranie danych o klientach (Big data)

NAGRODY I WYRÓŻNIENIA



ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY !

Kraków: Andrzej Sikora, tel: 602 364 667, mail: andrzej.sikora@mccomp.pl

Warszawa: Wojciech Kosiński, tel: 512 165 178, wojciech.kosinski@mccomp.pl

► Przewidujemy, że na koniec 2018 roku powinniśmy mieć około 560 stacji, co utwierdza naszą pozycję wicelidera na polskim rynku. Równocześnie firma intensywnie inwestuje w rozwój oferty poza paliwowej. Będąc drugą co do wielkości siecią stacji w Polsce, staramy się utrzymać wiodącą pozycję w zakresie jakości oferty i obsługi klienta. Cały czas rośnie liczba klientów odwiedzających stacje, aby korzystać z bogatej oferty sklepowej lub gastronomicznej oraz myjni.

Coraz częściej w kontekście detalicznego rynku paliw pojawiają się prognozy mówiące o dalszej konsolidacji. To miał być jeden z argumentów, który przekonał fundusz Enterprise Investors, do zakupu udziałów w spółce Anwim. Pani zdaniem taki kierunek zmian jest nieunikniony?

Tak, uważam że rynek będzie się dalej konsolidował i to z kilku powodów. Firma paliwowa to biznes, który wymaga dużych nakładów kapitału. Dla przykładu, wprowadzenie nowej generacji paliw, takich jak paliwa Active wymagało ponad trzech lat badań i testów. BP posiada w Niemczech jedno z najnowocześniejszych centrów technologii paliw, obejmujących zarówno laboratoria chemiczne jak i stanowiska testowania silników różnej generacji, gdzie cały czas pracujemy nad doskonaleniem jakości i paliw i redukcją emisji. Tego rodzaju nakłady może ponosić tylko firma, która posiada dużą skalę i tysiące stacji. Z drugiej strony, są to inwestycje konieczne ponieważ silniki nowej generacji są bardzo czułe i wymagają wysokiej jakości paliw. Dla BP bardzo ważne jest także to, aby zminimalizować oddziaływanie na środowisko.

Rosną także oczekiwania ze strony klientów, którzy oczekują wysokiej jakości oferty pozapaliwowej oraz innowacyjnych rozwiązań, jak chociażby aplikacje do płatności on-line. Duże firmy, o wysokich kompetencjach mogą

te oczekiwania realizować i proponować wysoki standard. W Polsce niezależne stacje i małe sieci to cały czas około 20 do 25 proc. rynku, co jest ewenementem na tle dojrzałych rynków europejskich. Stąd właśnie spodziewam się, że konsolidacja rynku będzie postępować.

Mówiła Pani, że BP będzie inwestować w rozwój sieci. Obszar detalicznej sprzedaży paliw zainteresował już nawet fundusz private equity. Z czego wynika atrakcyjność rynku stacji? Marże detaliczne od dłuższego czasu są przeciętne na bardzo niskim poziomie?

Detaliczna sprzedaż paliw nie jest działalnością, która daje imponujące stopy zwrotu w krótkim czasie. Ale patrząc na ogólną sytuację gospodarczą w Polsce, rozwój transportu i rosnącą potrzebę mobilności Polaków, mamy do czynienia dużym i rosnącym rynkiem. Spodziewamy się wzrostu popytu przez następne kilka lat co sprawia, że handel detaliczny na stacjach jest atrakcyjnym biznesem. Szczególnie, że same stacje mocno się zmieniają. Przystają już być tylko miejscem sprzedaży paliw i coraz większe znaczenie mają inne usługi oferowane klientom.

W jakim kierunku będą się rozwijać stacje paliw – czy upodabnianie się do sklepów convenience to nieunikniona zmiana, dodatkowo napędzana zakazem handlu w niedzielę?

Dynamiczny rozwój technologii i wzrost zamożności, pociąga za sobą zmiany społeczne i kształtuje nowy styl życia. Zmieniają się także trendy zakupowe. Szanujemy swój czas,



cenimy wygodę i jakość. To właśnie sprawia, że Polacy coraz chętniej jedzą poza domem lub mają potrzebę zrobienia szybkich zakupów w drodze do domu. Stacje paliw są bardzo dobrym miejscem, aby taką ofertę dostarczyć i to niezależnie od wolnych niedziel. Dlatego też rozwijamy na naszych stacjach ofertę restauracyjną i ofertę sklepową w zakresie świeżej żywności i napojów.

Widać oczywiście pozytywny wpływ zakazu handlu w niedzielę na obroty sklepów stacyjnych, z drugiej jednak strony, w miastach obserwujemy spadek sprzedaży paliw w niedziele niehandlowe, ponieważ klienci mniej w tych dniach podróżują.

W Polsce w zeszłym roku uruchomili Państwo pilotażowo współpracę z siecią sklepów Piotr i Paweł. Czy taka formuła znajdzie zastosowanie na większej liczbie stacji?

Klienci lubią te sklepy, ale obecnie mamy je tylko na trzech stacjach. Z decyzją o szerszej współpracy czekamy na to, aż wyjaśni się sytuacja Piotra i Pawła. Jeśli nowy właściciel tej marki będzie zainteresowany rozwijaniem konceptu convenience na stacjach pa-

liw, to chcielibyśmy współpracę kontynuować. Jeśli nie, to jesteśmy gotowi, aby rozszerzać ofertę świeżej żywności w ramach własnej marki. Jeszcze do końca tego roku planujemy rozszerzenie oferty świeżych produktów i wprowadzenie nowej aranżacji sklepów na 150 stacjach w Polsce.

Wspomniała Pani wcześniej o rosnących oczekiwaniach klientów. Czy stacja paliw może ich dzisiaj jeszcze czymś pozytywnie zaskoczyć w zakresie oferowanych produktów czy usług?

Moim zdaniem cały czas istnieje przestrzeń do innowacji w zakresie usług, takich jak chociażby płatności mobilne czy organizacji procesu sprzedaży w taki sposób, aby klient mógł zrealizować zakupy szybciej i w większym komfortie. W odniesieniu do produktów skupiamy się głównie na poprawie jakości i rozszerzeniu zakresu naszej oferty. Wprowadziliśmy na rynek nowe paliwa Active, przygotowujemy też nową generację dodatków, które jeszcze bardziej poprawiają efektywność czy zmniejszą emisyjność. Nasze płyny do spryskiwaczy mają chyba najlepszy skład chemiczny na rynku, pozbawiony szkodliwych substancji i alergenów, a jest to bardzo ważny dla klientów parametr produktu. W obszarze gastronomii stawiamy na świeżość i zdrowe żywienie – to jest kategoria produktów, której klienci szukają i którą będziemy rozszerzać. No i oczywiście kawa, produkt bardzo lubiany przez naszych klientów. Oprócz sezonowych nowości takich jak letnie frappe czy zimowe kawy smakowe, zawsze dbamy o jakość ziarna i dodatków oferując np. mleko sojowe jako alternatywę. Nasi sprzedawcy uczestniczą w szkoleniach baristów, co jest wyjątkowe dla segmentu stacji.

W Wielkiej Brytanii kierowcy od tego roku mogą zapłacić za paliwo przy dystrybutorze, korzystając z aplikacji BPme. Czy w takim kierunku – stawiania na cyfrową



interakcję z klientem – sieć BP będzie szła także w Polsce?

Tak, wprowadzimy takie rozwiązanie również w Polsce. Planujemy jego uruchomienie do końca przyszłego roku. Może pojawić się pytanie, dlaczego firma decyduje się na wprowadzenie innowacji, która potencjalnie może stanowić zagrożenie dla jej przychodów z działalności poza paliwowej – kliencie nie będą musieli wejść do sklepu aby dokonać płatności. Naszym zdaniem należy dokonywać zmian, które są oczekiwane przez klientów, a hamowanie trendów technologicz-

nych nie jest dobrym pomysłem na prowadzenie biznesu. Wierzmy też, że są takie pory dnia, kiedy potrzeba szybkiej obsługi jest szczególnie duża i klienci docenią możliwość płatności za pomocą aplikacji, np. spiesząc się rano w drogę do pracy. Ale jest też czas, kiedy klient chętnie wejdzie do sklepu, zrobi zakupy czy zatrzyma się na kawę. Proszę pamiętać, że aplikacja BPme będzie też platformą komunikacyjną, za pomocą której będziemy mogli klienta poinformować o atrakcyjnej ofercie, którą mamy dla niego przygotowaną. ■

Każdy klient jest naszym gościem!

O przyczynach sukcesu stacji paliw, o tym, czy znana marka pomaga w biznesie i o tym, jak spowodować, by klient się uśmiechnął, redakcja „Na Stacji Paliw” rozmawia z panią **Lidią Kramer**, właścicielką stacji partnerskiej Shell w Gorzynie (woj. wielkopolskie). Stacja została wyróżniona tytułem „Partnera Roku 2017” wśród wszystkich stacji partnerskich Shell w Europie Środkowo-Wschodniej.

Zacznijmy może od samego opisu stacji – gdzie się ona znajduje i jak jest wyposażona?

Nasza lokalizacja to Gorzyń w województwie wielkopolskim, niedaleko Międzychodu przy drodze krajowej nr 24. To typowa miejscowość „przejazdowa”, a nasz obiekt to dla wielu tankujących ostatnia stacja przed wjazdem na drogę S3. Mamy 6 stanowisk dla aut osobowych, 4 dla TIR-ów, a także dystrybutory gazu i AdBlue. Mamy też sklep i kącik gastronomiczny, myjnię ręczną i automatyczną. Jesteśmy czynni 24 godziny na dobę przez 365 dni w roku.

A od kiedy działacie – jak długo trwa Wasza współpraca z Shellem?

Już szósty rok. W 2012 roku podpisaliśmy pierwszą umowę pięcioletnią, a rok temu zdecydowaliśmy się na kolejną – do 2022 roku.

Dlaczego zdecydowaliście się Państwo właśnie na ofertę Shella – jakie są „mocne punkty” tej współpracy, które zainspirowały Was do takiej umowy?

Pierwsza sprawa, pod którą moge podpisać się obiema rękami – to gwarantowana jakość paliw. Przez sześć lat nie miałam nawet jednej skargi, żaden klient nie przyjechał z zarzutem, że na tym paliwie ma problemy z autem. Nowe auta są wrażliwe na niewłaściwą jakość mieszanki i każdy klient chce wiedzieć, jakie paliwo i pod jakim brandem tankuje. To nierzadko jest nawet kwestia gwarancji producenta

samochodu. A na mojej stacji żadne tankowanie nie spowodowało technicznych problemów u klienta.

W biznesie pomaga też kwestia rozpoznawalności marki.

Dodatkowo wygoda związana np. z monitoringiem stanów magazynowych. To dziś już jest standard, ale kiedyś wyglądało to inaczej. Sprawdza się to bardzo – Shell sam wylicza średnie zużycie i wie, kiedy wysłać do mnie dostawę. To się wiąże np. z bardzo baczna kontrolą, np. w momencie zmiany paliwa letniego na przejściowe. Te krytyczne momenty są bardzo istotne i Shell przywiązuje dużą wagę do tego, aby paliwo utrzymywało wysoką i kontrolowaną jakość. Kontrola stanów i jakości według mnie jest robiona perfekcyjnie.

A jak wygląda kwestia współpracy franczyzowej?

Umowę mamy pięcioletnią. Raz na 5 lat możemy przystąpić do negocjacji cenowych – odnośnie wysokości cen zakupu paliwa. To wiąże się też z dobrą historią współpracy przy pierwszej umowie – Shell też musiał sprawdzić mnie jako partnera, moje podejście do biznesu. Mamy dużą swobodę, np. w zakresie kształtowania oferty sklepowej i gastronomicznej. Chętnie korzystamy z centralnych promocji paliwowych i sklepowych, ponieważ jest to dogodne dla klienta.

Na czym polega Pani zdaniem sukces stacji? Czym Państwa stacja wygrywa z innymi?

Trzeba mieć świadomość, że klientowi trzeba poświęcić czas, potraktować go miło. Mamy na to mało czasu – kilka minut, żeby pozyskać jego dobrą opinię. Pierwszy kontakt z nim ma pracownik podjazdu – i on właśnie ma tę chwilę, żeby klientowi doradzić w wyborze paliwa, ale też pokazać nasze promocje, nagrody, konkursy. Żeby zachęcić i potraktować go tak, aby się dobrze poczuł. Każdy klient jest naszym gościem – o tym trzeba ciągle pamiętać. I tym właśnie chyba wygrywamy – przede wszystkim miłą obsługą. Dobieram takich ludzi, którzy czasem mówią więcej niż mniej. Którzy widząc kupującego kawę, proponują do niej coś słodkiego. Trzeba przecież zasugerować: „mamy świeże pączki”. Nierzadko przy dowcipnym podejściu klient się rozluźnia, uśmiecha. Taką atmosferą i dobrym nastrojem się sprzedaje. Tak samo zresztą, jak i wystrojem obiektu. Przecież skoro są walentynki – to muszą być serca! Boże Narodzenie – musi być choinka! Jest lato? To muszą być świeże kwiaty, nawet w łazienkach...

I to działa na każdego klienta?

Nigdy nie zadowolili się wszystkich, ale naszym zadaniem jest rozładowanie złego nastroju u Klienta, u nas ma poczuć się on zadowolony, poprawić sobie humor. Każdy ma gorsze dni – i dobra, chętna do pracy załoga potrafi z każdym sobie poradzić.

To wymaga chyba niezłego zespołu pracowników?



ODKURZACZ PAROWY SELF-SERVICE

Pierwszy samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki i odkurzania + kompresor



Szybki czas
schnięcia



Oszczędność
pieniędzy



Dezynfekuje



Eliminuje
zapachy

- Szansa dla stacji benzynowych i myjni bezdotykowych na pozyskanie nowych klientów chcących samodzielnie wyczyścić wnętrze samochodu
- Umożliwienie kierowcom własnoręcznego czyszczenia wnętrza pojazdu jest odpowiedzią zarówno na potrzeby właścicieli myjni, jak i ich klientów

- Najlepszy i najtańszy sposób na wypranie tapicerki w samochodzie

CAŁOROCZNY okres eksploatacji, 24 godziny na dobę przez cały rok włącznie 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 umieszczonej coraz częściej w siedzeniach aut

PROSTOTA MONTAŻU bez pozwoleń, wystarczy energia elektryczna

ZYSK nie tylko z samego automatu ale i dodatkowych konsumentów przyciągniętych do myjni czy stacji benzynowej

POSZERZENIE dostępności usług, praktyka pokazuje spore zainteresowanie praniem dywanów



Nowość !!! Automat Max czyli trzy w jednym: pranie tapicerki, odkurzanie standardowe i kompresor - 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

► Tak, ale wymaga też odpowiedniej pracy, aby taki zespół zbudować, przeszkolić i utrzymać. Praca np. na zmianach nocnych, nie jest łatwa, dlatego pracownicy stacji muszą być odpowiednio wynagradzani. Terminowa wypłata i godne wynagrodzenie to rzecz podstawowa. W takiej sytuacji pracownik dobrze się czuje, a my mamy rezultaty. W szóstym roku działalności nasza sprzedaż idzie nadal w górę. To zaskakujące, bo zwykle szacuje się, że pozyskanie docelowej grupy klientów i maksymalną sprzedaż osiąga się w trzecim roku działalności stacji, a po tym czasie raczej zwyczajnie trudno oczekiwać. Taki wynik wskazuje chyba, że ludzie widzą różnicę. Wpływa na to też wielkość sklepu i nasza elastyczność w kreowaniu oferty sklepowej, dzięki czemu zmieniamy nawyki zakupowe klientów na stacji. Sekret to asortyment – musi być produkt tańszy, jak i ten z górnej półki i klient musi znaleźć coś dla siebie.

A jak w Pani umowie wygląda kwestia zaopatrzenia sklepu – czy ma Pani tu dowolność?

Jednym z powodów, dla których przedłużyłam umowę jest to, że franczyzodawca nie narzuca swojego pomysłu prowadzenia sklepu. Sprzedaję oleje Shell oraz cały asortyment chemii samochodowej Shell, natomiast w zakresie innego asortymentu mogę sobie pozwolić na różnorodność towaru. Wiele stacji jest ograniczonych wielkością, a ja mam sporą powierzchnię, duży parking, na którym często są TIR-y i dlatego muszę mieć jak najbardziej zróżnicowaną ofertę.

Czy w gastronomii też ma Pani swobodę działania?

Poza ofertą Deli by Shell mamy tutaj też dużą elastyczność. Ja staram się popierać rodzimych producentów – mamy w ofercie produktowej kiełbasy od lokalnych rzeźników z Międzychodu.

Piekarnia i cukiernia Gursz też jest naszym dostawcą, a przy okazji zaopatruje się u nas w paliwo. Codziennie mamy poranną dostawę kanapek, które chętnie kupują np. ludzie jadący do pracy. Robimy sałatki, musli. Młodzież chętnie kupuje u nas świeże zapiekanki. Dbamy bardzo o świeżość jedzenia. Zadowolony klient przyśle tu przecież następnych.

Jak wygląda kontrola stacji przez franczyzodawcę?

Raz na kwartał jesteśmy kontrolowani przez tajemniczego klienta. Nigdy nie wiemy, kto to był. Ale oczywiście potem otrzymujemy opinię, z której wiemy, kiedy przeprowadzono kontrolę i wiemy, jakie elementy zostały ocenione dobrze lub gorzej.

Bardzo baczna uwagę zwraca się na ubiór pracowników, takie kwestie jak widoczność identyfikatorów, obuwie robocze na podjeździe. Ocenia się to, czy podjazdowy informuje o promocjach – on przecież ma pierwszy kontakt z klientem, czasem może zachęcić do zakupu większej ilości paliwa. Co do uniformów – musimy pilnować aby kurtki, T-shirty czy bezrękawniki wyglądały dobrze, kolory były żywe. Raz na pięć lat mamy do dyspozycji kwotę do wykorzystania na uniformy. Dodatkowo na niedziele i święta wprowadziłam białe koszule dla całej obsługi stacji – łącznie z pracownikami obsługi na podjeździe. To też jest

dobrze przyjmowane przez klientów. Ważna jest też strona wizualna – nie możemy sobie pozwolić na uszkodzenia i nieestetyczne elementy na stacji. Dlatego na bieżąco realizujemy wszystkie naprawy. Po 6 latach moje pylony wyglądają praktycznie jak nowe. Stacja jest myta co wiosnę, przynajmniej raz w roku – całość łącznie z pylonem, otokami. Myjnie czyszcimy nawet częściej, płytka po płytce – tutaj nie można dopuścić do zaniedbań. Częste kontrole działają w tym przypadku mobilizująco, klient musi czuć się komfortowo na stacji.

Dzisiaj odwiedzający przywiązują ogromną uwagę do czystości łazienek i zwłaszcza tutaj dbamy o czystość. Mamy dziewięć toalet, więc nawet przy wizycie autobusu korzystanie z nich przebiega sprawnie, ale wymaga to sporej dbałości. Jeśli chodzi o strefę dla matki z dzieckiem – ja sama jestem mamą trójki dzieci, więc z doświadczenia wiem, jakie kwestie wymagają uwagi. To przecież musi być szczegółowo pomyślane – wchodząc z dzieckiem na rękę, muszę mieć w zasięgu ręki miejsce dla niego czy haczyk na torebkę. Projektując te rozwiązania na stacji kierowałam się własnymi wnioskami, korzystałam z porad wielu ludzi, którzy dzielili się dobrymi sugestiami – wszystko dla wygody klienta.

A jak wyglądają plany rozwojowe stacji w Gorzynie?

Teraz mamy do czynienia z trendem rozwoju aut elektrycznych. I tutaj chciałabym docelowo postawić szybkie ładowarki. Tych aut będzie coraz więcej, a przy naszej przelotowej trasie jest to dogodna lokalizacja, w sam raz na 20-30 minut przerwy na ładowanie. Kiedyś podejmowaliśmy też rozmowy odnośnie instalacji dla pojazdów zasilanych CNG i do takiego rozwiązania jesteśmy w perspektywie przygotowani. ■



Stacja paliw jak kiosk

Magdalena Robak

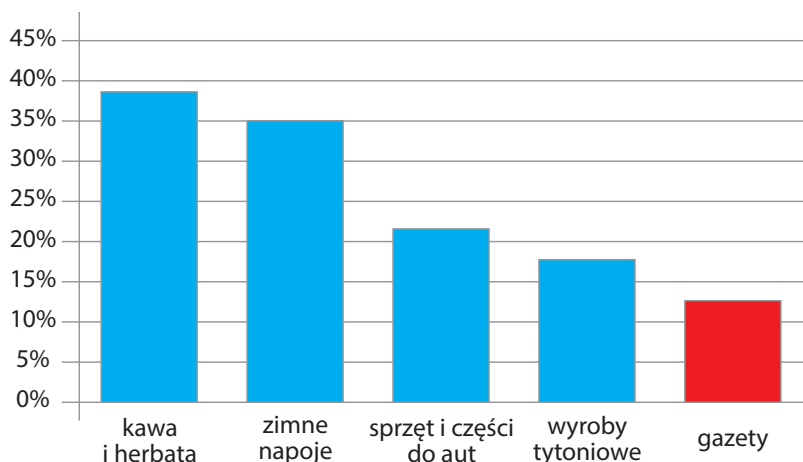
Pomimo silnej pozycji internetu, będącego dla wielu „oknem na świat”, pojawienia się większości mediów w formie cyfrowej i coraz trudniejszej sytuacji na rynku prasy, Polacy nadal czytają tradycyjne gazety. Raport z Polskich Badań Czytelnictwa z 2017 roku, opisany przez dziennik „Rzeczpospolita”, dowodzi, że osoby zamożne, czyli zarabiające ponad 5 tysięcy złotych netto miesięcznie, częściej niż inne, sięgają po prasę. Popularnym kanałem sprzedaży tego produktu, zwłaszcza w okresach wakacyjnych – wzmożonego ruchu turystycznego, są stacje benzynowe. Z badań „Polak w drodze – wydatki kierowców”, przeprowadzonych dla Santander Consumer Banku, wynika że prasa, obok zimnych i gorących napojów, sprzętu i części eksploatacyjnych do samochodów oraz papierosów, znajduje się w koszyku najchętniej wybieranych przez kierowców artykułów z oferty pozapaliwowej stacji paliw. W roku 2016 sięgało po nią 13 proc. ankietowanych, z których większą część stanowiły kobiety. Kawę i herbatę wybierało 39 proc. respondentów, zimne napoje 35 proc., sprzęt i części do aut 22 proc., a wyroby tytoniowe 18 proc. badanych.

KOLPORTER LIDEREM

Według informacji przesłanych do redakcji „Na Stacji Paliw” przez Dariusza Materka – rzecznika prasowego firmy Kolporter – jest on największym dystrybutorem prasy w Polsce i współpracuje z blisko 65 proc. stacjami. Z danych Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego wynika, że w I półroczu ubiegłego roku w Polsce znajdowały się 3894 stacje paliw, należące do polskich i zagranicznych koncernów naftowych, a także sieci sklepowych, Kolporter dostarczał prasę aż do 2490

CO KUPUJEMY?

Odsetek klientów korzystających z oferty pozapaliwowej



z nich. Sprzedaż prasy w tych obiektach rozpoczęła się już kilkanaście lat temu. Wcześniej prasę można ją było jedynie w kioskach, a dziś stanowi ona jedną z bardziej istotnych części asortymentu pozapaliwowej stacji. Pojawienie się na nich gazet doskonale wpisowało się w kierunek zmian, jakim podlegały stacje. Dzięki systematycznemu poszerzaniu swojej oferty, stopniowo stawały się one punktami typu convenience – miejscami zaspokajania nie tylko potrzeb tradycyjnie z nimi kojarzonych, takich jak zakup paliwa czy pompowanie opon. Nowy wówczas dla stacji towar, jakim była prasa, w przeważającej części był na nie dostarczane właśnie przez przedstawicieli handlowych Kolportera. Przez wiele lat – aż do 2018 r. – konkurował on w tym zakresie m.in. ze spółką RUCH, która dziś wobec systematycznego kurczenia się rynku sprzedaży prasy, zdecydowała się na zmianę strategii i postawiła na rozwój usług logistycznych, w szczególności dla przedsiębiorstw z sektora e-commerce.

SUKCES TKWI W SZCZEGÓŁACH

Dla właścicieli stacji paliw, którzy mają w prowadzonych obiektach kąciki z gazetami, z pewnością istotny jest fakt, iż są one produktem zyskowym, a w przypadku, gdy jednak nie spotkają się z zainteresowaniem ze strony klientów, można je zwrócić. Dystrybutorzy pozostawiają też swobodę w wyborze sposobu rozliczeń. Prasa jest ponadto towarem łatwym do przechowywania – nie wymaga do tego celu szczególnych warunków, a dostawcy udzielają pomocy przy aranżacji miejsca prasowego, doradzając w zakresie ekspozycji oraz zapewniając stojaki, wieszaki i regały. Z wypowiedzi Grzegorza Fibakiewicza, obecnego Prezesa Kolportera, udzielonej w 2016 roku portalowi nowymarketing.pl, wynika również, że korzyści z obecności gazet na stacjach tankowania są obustronne. W jego opinii stacje są wartościowym kanałem sprzedaży, głównie w sezonie wakacyjnym związanym ze wzmożonym ruchem turystycznym. Fibakiewicz podkreślił także, iż popularność

► sprzedaży określonych tytułów zależy od lokalizacji – jedne będą szybko rozchodząc się na stacjach usytuowanych przy autostradach, a inne na stacjach w centrach miast, które codziennie odwiedzane są przez sporą liczbę kierowców. Według wspomnianego Dariusza Materka preferencje dotyczące wyboru konkretnych pism od lat pozostają niezmienne. Klienci najchętniej sięgają po tzw. tytuły kobiece, następnie po społeczno-polityczne i po motoryzacyjne. Wielkość sprzedaży zależy nie tylko od położenia stacji, wpływa na nią ponadto powierzchnia hali sprzedażowej oraz odpowiedni dobór asortymentu. W przypadku prasy, o której zakupie decyduje impuls, zasadnicze znaczenie ma jej ekspozycja. Im lepiej będzie ona zaprezentowana klientowi, tym większa szansa, że podejmie on decyzję o jej zakupie. Wiele stacji, aby zwiększyć sprzedaż powiększa więc powierzchnię ekspozycyjną przeznaczoną dla gazet i wydziela odrębne miejsce na specjalne promocje czy prasę codzienną. Zazwyczaj czasopisma eksponuje się bezpośrednio przy wejściu po to, aby klienci mogli je od razu zobaczyć. Istotne znaczenie ma ponadto sposób pogrupowania gazet. Najlepszym rozwiązaniem z punktu widzenia optymalizacji sprzedaży jest poukładanie ich tematami, dzięki czemu szukający tytułu z określonej dziedziny będą mieć w zasięgu wzroku także inne pisma z tej samej dziedziny. Podstawowe reguły dotyczące handlu gazetami wskazują też, że na wysokości wzroku klienta należy umieścić czasopisma najlepiej się sprzedające oraz te kosztujące najwięcej. Prasa przeznaczona dla dzieci powinna natomiast być usytuowana w dolnej części regału, po to, aby najmłodsi mogli po nią łatwo sięgnąć. Najbardziej dogodnym



miejszem dla dzienników są zaś dedykowane stojaki tuż przy wejściu lub bezpośrednio przy kasie. Oczywiście poza stosowaniem na stacjach ogólnych zasad sprzedaży prasy warto, aby ich właściciele do każdego klienta podchodzili indywidualnie i dobierali rodzaj ekspozycji do specyfiki prowadzonego punktu. Warto korzystać tu z bogatego doświadczenia menadżerów dystrybutora, którzy nie tylko dysponują planogramami* przygotowanymi specjalnie dla stacji, ale także na bieżąco analizują sprzedaż i korygują nadziały tytułów tak, aby osiągały one jak najlepszą sprzedaż. Prasa weszła na stałe do pozapaliwowej oferty zdecydowanej większości

stacji, przez co wśród ich klientów powszechna stała się potrzeba, aby poza napełnieniem baku pojazdu paliwem, mogli oni nabyć ulubione pismo. Obecność prasy na stacjach jest dziś spełnieniem tego oczekiwania, wyjściem mu naprzeciw i pewnego rodzaju standardem. Niewątpliwie dla prowadzących stacje także wymierną korzyścią w postaci uzyskania dodatkowych przychodów. ■

* Planogram – graficzne odwzorowanie przestrzeni sprzedażowej obejmujące wyposażenie sklepu (zazwyczaj regał lub ciąg regałów) wraz ze znajdującymi się na nich produktami.



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**



**WROCŁAW
HALA STULECIA**

**IV EDYCJA
26-27 WRZEŚNIA 2018 r.**

ORGANIZATOR:  **IM** INFORMATION
MARKET

PARTNER:  **McCOMP**

WROCŁAW

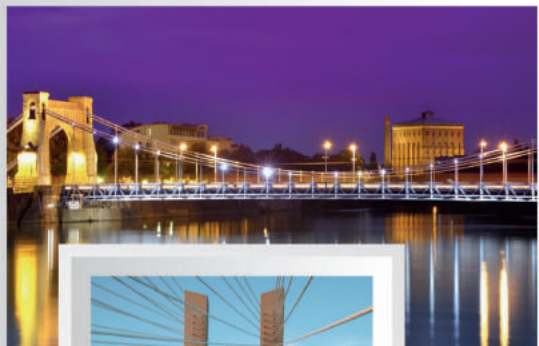
MIASTO SPOTKAŃ

Wrocław to tętniące życiem i najchętniej wybierane miejsce spotkań nie tylko ludzi kultury, nauki, ale również biznesu, a także studentów i turystów, którzy co roku licznie odwiedzają stolicę Dolnego Śląska. Stale powiększająca się baza hotelowa oraz zaplecze kongresowo-wypoczynkowe, powodują, że Wrocław jest coraz częściej wybieranym miejscem spotkań biznesowych. Sprzyja temu niewątpliwie komfortowa lokalizacja Wrocławia, a także rozwinięta infrastruktura, które zapewniają miastu sprawną i szybką komunikację nie tylko z pozostałymi miastami w Polsce, ale także z większymi aglomeracjami za granicą. Podróżujący mogą skorzystać m.in. z wygodnych połączeń samolotowych, kolejowych czy bezpośredniego dostępu do autostrady.

HALA STULECIA

Kolejna już edycja Międzynarodowych Targów Paliwowych – Stacja i Biznes Przyszłości Wrocław 2018, odbędzie się w nietuzinkowym miejscu – Hali Stulecia – obiekcie wpisanym w 2006 r. na listę dziedzictwa kulturowego UNESCO.

Oryginalna architektura w połączeniu z atrakcyjnym otoczeniem – pergolą, stalową iglicą, Pawilonem Czterech Kopuł, Ogrodem Japońskim, Wrocławskim Centrum Kongresowym oraz z okalającą cały kompleks zielenią parku Szczytnickiego sprawiają, że branżowe Targi zyskują szczególną oprawę.



BUSINESS SPEED DATING

NOWE
KONTAKTY

Wydarzenie towarzyszące IV edycji Międzynarodowych Targów Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości Wrocław 2018”, skierowane do kupujących i sprzedających produkty, usługi i rozwiązania dla stacji paliw. Business Speed Dating będzie miało charakter krótkich, 5-minutowych spotkań, przeznaczonych na osobiste zapoznanie się stron, przedstawienie ofert i wymianę danych kontaktowych.



Po stronie kupujących zasiądą właściciele, menadżerowie oraz pracownicy obszarów zakupów z sieci stacji paliw (zarówno należących do koncernów jak i niezależnych) i pojedynczych obiektów.

Sprzedający to przedstawiciele firm dostarczających pełen asortyment produktów, usług i rozwiązań dla stacji paliw.

Zaproszeni przedstawiciele sieci stacji paliw wezmą udział w business lunchu, zaplanowanym dla uczestników Business Speed Dating oraz bankiecie targowym, 26 września 2018 r. we wrocławskim Hotelu Mercure Wrocław Centrum.

26 września 2018 r.
godz. 11:00-16:00
Hala Stulecia
Wrocław
ul. Wystawowa 1

KOMPLEKSOWE
ROZWIĄZANIA

PROGRAM IMPREZ TOWARZYSZĄCYCH

Bezpłatne branżowe szkolenia, warsztaty i konferencja podczas Targów.

KONFERENCJA

„Elektromobilność na stacji paliw”

26 września 2018 r., godz. 10:30-12:30

SZKOLENIE

„Jak więcej zarabiać na sprzedaży produktów pozapaliwowych na stacji paliw? – kontekst ograniczenia handlu w niedziele”

26 września 2018 r., godz. 13:00-16:00

SZKOLENIE

„Jak otworzyć myjnię samochodową?”

27 września 2018 r., godz. 10:00-12:00

WARSZTATY

„Jak wybrać najlepszą ofertę franchisingową dla swojej stacji paliw?”

27 września 2018 r., godz. 12:30-14:30

SZKOLENIE

„Jak zoptymalizować wyniki już działającej myjni samochodowej?”

27 września 2018 r., godz. 15:00-17:00

WSTĘP BEZPŁATNY
– wybierz temat i zarejestruj się:

www.targipaliwowe.pl/dla-zwiedzajacych/rejestracja-on-line



NAJWIĘKSZA STREFA MYJNI W POLSCE

Przez 2 dni Międzynarodowych Targów Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości – Wrocław 2018” będzie można skorzystać z oferty edukacyjnej i poznać możliwości innowacyjne sektora myjni samochodowych.

EKSPOZYCJA

26-27 września 2018 r.
godz. 10:00-17:00

W strefie myjni zagospodzą liderzy segmentu myjniowego. Targi to idealne wydarzenie do przeprowadzenia rozmów, wymiany opinii i zapoznania się z ofertą największych przedstawicieli branży myjni samochodowych.

SZKOLENIA

27 września 2018 r., godz. 10:00-12:00
„Jak otworzyć myjnię samochodową?”

27 września 2018 r., godz. 15:00-17:00
„Jak zoptymalizować wyniki już działającej myjni samochodowej”

Szkolenia przeznaczone nie tylko dla przedsiębiorców chcących dopiero zainwestować w segment myjni samochodowych, ale również dla wszystkich zainteresowanych poprawą rezultatów już działającej myjni. Podczas szkolenia dowiesz się jak zwiększyć jej efektywność, a tym samym przyczynić się do wzrostu swoich dochodów.

Warsztaty poprowadzą specjaliści oraz praktycy z bogatym doświadczeniem w zakładaniu i zarządzaniu myjni.

NOWINKI TECHNICZNE

Strefa myjni to doskonała okazja do osobistego zapoznania się z najnowszymi rozwiązaniami, czy zadania pytań praktykom mającym na koncie szereg otwarć myjni i duże doświadczenie w zarządzaniu nimi.

www.targipaliwowe.pl/imprezy-towarzyszące/strefa-myjni-samochodowych



STREFA ELEKTROMOBILNOŚCI

PRESTIŻ I ZYSK

Innowacyjność, nowoczesność oraz dbanie o środowisko to cechy, które wyróżniają stację posiadającą infrastrukturę ładowania pojazdów elektrycznych.

Oprócz korzyści marketingowych, zaangażowanie w ten segment, skutkować będzie wraz z rozwojem rynku, możliwościami zwiększania przychodów ze sprzedaży usługi ładowania samochodów elektrycznych.

Ponadto, ze względu na małą konkurencję, stacja posiada dużą swobodę kształtowania marż

– kilkukrotnie wyższą niż przy paliwach płynnych.



ELEKTROMOBILNA REWOLUCJA

Zapraszamy wszystkich zainteresowanych właścicieli stacji paliw, którzy chcą przyłączyć się do elektromobilnej rewolucji. Z myślą o nieuniknionej zmianie jaką jest transport niskoemisyjny, zapewnimy, podczas Targów, dostęp do wiedzy na temat wymaganych warunków, kosztów i przebiegu inwestycji w ładowarki samochodów elektrycznych oraz prawdopodobnych jej efektach. Dowiedz się, jaki kierunek w najbliższych latach, kształtować będzie rynek motoryzacyjny, nie tylko krajowy, ale przede wszystkim międzynarodowy. Poznaj najważniejszy trend w motoryzacji i wyprzedź swoją konkurencję.



**26-27 września 2018 r. ,godz. 10:00-17:00
Hala Stulecia, Wrocław, ul. Wystawowa 1**

MERCHANDISING

Merchandising, czyli jak więcej zarabiać na sprzedaży produktów pozapaliwowych na stacji paliw – kontekst ograniczenia handlu w niedziele.

Bezpłatne szkolenie podczas pierwszego dnia Targów.

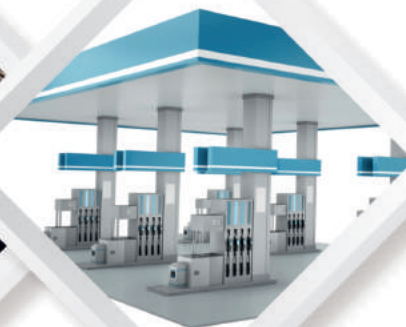


ZAPRASZAMY

26 września 2018 r., godz. 13:00-16:00

WSTĘP BEZPŁATNY po rejestracji:

www.targipaliwowe.pl/pl/dla-zwiedzajacych/rejestracja-on-line



UDOSKONALENIE EKSPOZYCJI

Dobry merchandising to właściwe podejście do klienta, tak aby przyciągnąć jego uwagę, wzbudzić zainteresowanie i ciekawość oraz wykreować potrzebę zakupów. Niezwykle istotne jest zatem zaaranżowanie przestrzeni sklepu w odpowiedni sposób. Tworząc ekspozycję produktów należy wziąć pod uwagę szereg elementów. Od otoczenia sklepu, czyli konkurencję, przez organizację sklepu po przekrój potencjalnych klientów. Istotne są ekspozytory i ich umiejscowienie. To na nich znajdziemy produkty znanych marek, które nie potrzebują reklamy. Kolejne czynniki to, np. lokalizacja promocji czy ilość towaru, którego nigdy nie powinno na półkach zabraknąć.

WZROST SPRZEDAŻY

Celem działań merchandisingu jest zwiększenie sprzedaży. Niedziele wolne od handlu to, w kontekście sprzedaży produktów pozapaliwowych, szansa dla właścicieli stacji paliw. Aby działać efektywnie, potrzeba poznać wiele mechanizmów mających ogromny wpływ na sprzedaż. Podczas szkolenia poznasz reguły marketingu na stacji paliw, zasady merchandisingu w sklepie przystajacym, poznasz proces komunikacji sprzedawcy z klientem, a także sprawne zarządzanie zespołem pracowników stacji, pod kątem wykorzystania szans sprzedażowych.

WARSZTATY FRANCHISINGOWE

Sukces zorganizowanych w 2017 r. warsztatów pt. „Jak wybrać najlepszą ofertę franczyzową dla stacji paliw?”, spowodował, że to wydarzenie przeprowadzimy także podczas IV edycji Międzynarodowych Targów Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości Wrocław 2018”. W 2017 roku wystąpiło 6 franczyzodawców, których słuchało ponad 90 franczyzobiorców! W tym roku spodziewamy się równie wysokiej frekwencji słuchaczy.

STACJA POD ZNANYM BRANDEM

Warsztaty „Jak wybrać najlepszą ofertę franchisingową dla stacji paliw?” to spotkanie działających w Polsce franczyzodawców i franczyzobiorców. Będzie ono doskonałą okazją do zaprezentowania ofert współpracy przez czołowych graczy rynkowych, dyskusji ze słuchaczami oraz uzyskania odpowiedzi na pytania osób zainteresowanych przystąpieniem do franchisingu.

WIEDZA EKSPERTÓW

Oprócz prezentacji ofert poszczególnych franczyzodawców przewidujemy też merytoryczne wprowadzenie, które poprowadzi Marcin Trepka z kancelarii K&L Gates. Opowie on o ważnych kwestiach związanych z franchisingiem, jakie mogą wystąpić w relacjach obu stron w trakcie trwania porozumienia, czy też wskaże elementy umów partnerskich, na jakie trzeba szczególnie zwracać uwagę rozpatrując współpracę z poszczególnymi franczyzodawcami.

ZAPRASZAMY

27 września 2018 r., godz. 12:30-14:30

WSTĘP BEZPŁATNY
po rejestracji:

www.targipaliwowe.pl/warsztaty-franchising



BANKIET BIZNESOWY

KAMERALNA,
PRZESTRZEN

Hotel Mercure,
Wrocław Centrum

KULUAROWE
ROZMOWY

26 września 2018 r., godz. 20:00

Pierwszy Dzień
Międzynarodowych
Targów Paliwowych
– „Stacja i Biznes Przyszłości
Wrocław 2018”



349 zł/os. + VAT

Bankiet biznesowy na zakończenie pierwszego dnia Targów Paliwowych to doskonała okazja do nawiązania nowych biznesowych relacji. Swobodna atmosfera wrocławskiego Hotelu Mercure sprzyjać będzie budowaniu sieci kontaktów i podtrzymywaniu relacji z aktualnymi partnerami.

ZAPRASZAMY!

Zarejestruj się i dołącz do
najważniejszych ludzi z branży

www.targipaliwowe.pl/dla-zwiedzajacych/rejestracja-on-line

VIII SPOTKANIE BRANŻY PALIWOWEJ POLSKI RYNEK PALIW 2018

czwartek 27 września 2018 r.

HALA STULECIA:

10:00-17:00 IV Międzynarodowe Targi Paliwowe –
Stacja i Biznes Przyszłości – Wrocław 2018
(wystawa, szkolenia, Business Speed Dating)

10:00-10:30 Rejestracja uczestników Konferencji.

WROCŁAWSKIE CENTRUM KONGRESOWE przy Hali Stulecia:

10:30-15:40 Konferencja (Zmiany w systemie
SENT, pakiet paliwowy, opłata emisyjna
i koncesyjna)

1. Wejdź na www.spotkaniapaliwowe.pl/paliwa
2. Wybierz podstawowy
lub rozszerzony pakiet Spotkania
3. Zgłoś udział – Zapraszamy!



PONADTO:

**Uroczysty bankiet VIP dla wystawców
targowych i uczestników Spotkania*.**

środa 26 września 2018 r.

HALA STULECIA:

10:00-17:00 IV Międzynarodowe Targi Paliwowe
–Stacja i Biznes Przyszłości – Wrocław 2018
(wystawa, szkolenia, Business Speed Dating)

HOTEL MERCURE:

20:00-2:00 Uroczysty bankiet VIP dla wystawców
targowych oraz uczestników Spotkania*

* dotyczy pakietu rozszerzonego

PROGRAM TARGÓW

26 września 2018 r. (środa)

10:00-17:00	Godziny otwarcia Targów	Hala Stulecia oraz Plac przy Iglicy
10:30-12:30	Konferencja: Elektromobilność na stacji paliw	Sala Szkoleniowa
11:00-16:00	Sesje spotkań Business Speed Dating Wrocław 2018	Strefa Business Speed Datingu
13:00-16:00	Szkolenie „Jak więcej zarabiać na sprzedaży produktów pozapaliwowych na stacji paliw”	Sala Szkoleniowa
20:00-1:00	Bankiet biznesowy	Hotel Mercure Wrocław Centrum



27 września 2018 r. (czwartek)

10:00-17:00	Godziny otwarcia Targów	Hala Stulecia oraz Plac przy Iglicy
10:00-12:00	Szkolenie „Jak otworzyć myjnię samochodową?”*	Sala Szkoleniowa
10:30-15:30	VIII Spotkanie Branży Paliwowej – Polski Rynek Paliw 2018	Sala C, WCK
12:30-14:30	Warsztaty „Jak wybrać najlepszą ofertę franchisingową dla swojej stacji paliw?”	Sala Szkoleniowa
15:00-17:00	Szkolenie „Jak zoptymalizować wyniki już działającej myjni samochodowej?”	Sala Szkoleniowa

Aktualny program: www.targipaliwowe.pl

Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie Targów.

POPZEDNIE EDYCJE

TARGI
2015

TARGI
2016



TARGI
2017



„Mycie dla potrzeb własnych lub usługi dla klientów?”



Odkryj nowy wymiar mycia pojazdów.

Aby dowiedzieć się więcej:

Tel.: +48 782 402 999 | Email: biuro@washtec.de

www.washtec-polska.pl



Czwarta edycja Targów Paliwowych, a miejsce to Hala... Stulecia

dr Szymon Araszkiewicz

Wizyta na Targach Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości” we Wrocławiu, to przede wszystkim doskonała okazja do poznania nowości w zakresie dóbr i usług dla stacji paliw czy możliwość spotkania wielu przedsiębiorców z różnych sektorów tej branży w jednym miejscu i czasie. Przy okazji to też szansa by za darmo zobaczyć jeden z zaledwie kilkunastu obiektów w Polsce wpisanych na listę Światowego Dziedzictwa Kultury UNESCO – zabytek ciekawy sam w sobie. Wrocławska Hala Stulecia, unikatowy budynek o ogromnej powierzchni, zwieńczony charakterystyczną kopułą, to miejsce doskonale nadające się do organizacji koncertów, spektakli, wielkich widowisk i imprez wystawienniczych. Już od kilku lat zwiedzający Targi Paliwowe „Stacja i Biznes Przyszłości” korzystają z przestrzeni, jaką gwarantują zarówno sala główna, jak i kuluary. W przerwie podczas zwiedzania Targów można wyjść z hali

i w jej bezpośrednim otoczeniu spacerować po zielonej i spokojnej pergoli i Parku Szczytnickim, który halę otacza, zrelaksować przy fontannie, czy odwiedzić zbiory sztuki współczesnej w położonym przysłowiowe „trzy kroki” obok Pawilonie Czterech Kopuł. Zanim przyjedziecie Państwo na tegoroczną edycję Targów poznajcie historię miejsca, w którym się odbywa – pokazuje ona bowiem, w mikroskali, dzieje całego Wrocławia na przestrzeni ostatniego stulecia.

Wypada zacząć od wyjaśnienia dlaczego hala nosi nazwę Stulecia? Budowano ją w latach 1911-1913, czyli w czasach gdy Polska była pod zaborem. Dzisiejszy Dolny Śląsk, odkąd pod koniec Średniowiecza odpadł od Polski, przechodził w ręce różnych innych państw (Czechów, Austriaków) by wreszcie, w XVIII w. stać się częścią Prus, a potem Niemiec. Niemieckie władze Wrocławia nosiły się z myślą by postawić tego typu konstrukcję,

pozwalającą stworzyć w mieście strefę dla rekreacji i wydarzeń o charakterze wystawienniczym. Wreszcie plan przekuto w czyn. Hala miała powstać na potrzeby Wystawy Stulecia, czyli wielkiego przedsięwzięcia upamiętniającego walkę Prusaków z Francją, a szczególnie rozegraną w 1813 r. bitwę pod Lipskiem. W starciu tym po jednej stronie stanęła szeroka koalicja mocarstw europejskich (m.in. Austria, Rosja i Prusy, wspierane finansowo przez Anglię), po drugiej zaś – Francja, prowadzona przez swego ówczesnego cesarza, Napoleona Bonaparte. Starcie pod Lipskiem miało kluczowe znaczenie strategiczne dla całej toczącej się między wspomnianymi stronami wojny, a bitwę w historii zapamiętano jako „bitwa narodów”. Koalicja wygrała, wbijając kolejny, bardzo istotny gwóźdź do trumny francuskiego wodza. Trumny której, początkiem konstrukcji była jego niefortunna wyprawa rok wcześniej na





Moskwę, zakończona bolesną klęską i krwawym odwrotem. Bonaparte po przegranej pod Lipskiem wycofał się do Francji, gdzie jeszcze próbował stawiać czoła wrogom, ale jego mocno przetrzebiona armia nie miała już sił by pokonać przeważające siły triumfujących rywali. O ironio, pod Lipskiem i potem, podczas ostatnich walk we Francji, u boku pokonanego Napoleona walczyły wojska... polskie. Polacy wspierali Bonapartego, licząc że gdy pokona on swych wrogów – będących jednocześnie zaborcami Polski – odbuduje też naszą ojczyznę. Częściowo Bonaparte nadzieje te spełnił, doprowadzając, kilka lat przed feralną bitwą pod Lipskiem, gdy jeszcze wygrywał swoje kampanie i był u szczytu potęgi, do powstania Księstwa Warszawskiego, jednak istniało ono krótko, zakończyło swą historię wraz z zakończeniem epopei napoleońskiej i to w ogóle inna historia...

Dla nas porażka Napoleona to przekreślenie planów odbudowy Polski podzielonej między zaborców, ale dla Niemców bitwa pod Lipskiem z 1813 r. była wspomnieniem istotnym i ważnym, wydarzeniem doniosłym dla ich świadomości patriotycznej. Hala Stulecia miała być więc monumentalnym pomnikiem, upamiętniającym tamto starcie. Autorem jej projektu był Max Berg, znany architekt wrocławski. Oprócz Hali Stulecia na terenie przeznaczonym pod wspomnianą wystawę wybudowano też m.in. wspomniany już Pawilon Czterech Kopuł, wg projektu innego znanego wrocławskiego projektanta, Hansa Poelziga. Konstrukcja Hali

jest żelbetowa, co na owe czasy było nowatorską decyzją architektoniczno-budowlaną i uczyniło z tego budynku jedno z najciekawszych tego typu miejsc na świecie. Kopuła Hali była zresztą, w momencie oddania budowli do użytku, największą w skali globalnej. W Hali umieszczono też wielkie organy, których dziś już tam nie ma.

II Wojna Światowa oszczędziła halę i jej okolicę, która, inaczej niż wiele innych dzielnic Wrocławia, uniknęła poważniejszych zniszczeń. Po II Wojnie Światowej i powrocie Wrocławia i Dolnego Śląska do Polski, kompleks Hali Stulecia wykorzystany został do organizacji w 1948 r. Wystawy Ziem Odzyskanych i wielkiego, Światowego Kongresu Intelktualistów w Obronie Pokoju. Halę nazywano wtedy „Hala Ludowa”. Wystawa pokazywała postępy gospodarczego i społecznego rozwoju ziem zachodniej Polski w okresie powojennym. Kongres zaś, w założeniu ówczesnych władz Polski, zależnych od Rosji, miał służyć utrwaleniu świadomości nowego, powojennego kształtu granic w Europie Środkowej, w tym powrotu m.in. Dolnego Śląska do Polski, służył też propagandzie komunizmu. Goście, wśród nich wybitni przedstawiciele świata sztuki, myśli i literatury, jak np. Pablo Picasso czy Bertolt Brecht, w założeniu organizatorów mieli przekazywać dalej w świat przedstawione im na kongresie idee. Wypowiedzi radzieckich intelektualistów, krytykujących ostro kulturę i politykę Zachodu, wywołały jednak skandal i chyba odwrotny od zamierzonego skutek.

Nieco bardziej trwałym efektem Kongresu i Wystawy była iglica – charakterystyczna, szpicowata konstrukcja stojąca do dziś przed wejściem do Hali, zaprojektowana przez Stanisława Hempla. Iglica stała się, wraz z Halą, jednym z najbardziej charakterystycznych symboli Wrocławia, wielokrotnie wykorzystywanym w logotypach czy grafikach. A co z organami? Częściowo przeniesione zostały po II Wojnie Światowej do wrocławskiej katedry.

Po upadku komunizmu i transformacji ustrojowej Hala służyła nadal potrzebom organizacji wydarzeń o wielkiej skali i znaczeniu – politycznych, biznesowych i rozrywkowych. Występowali tu sławy muzyki klasycznej i rozrywkowej, tu swoje mecze rozgrywali siatkarze, koszykarze i piłkarze ręczni, również kadry Polski. W 1997 r. zorganizowano w Hali Kongres Eucharystyczny, który odwiedził papież Jan Paweł II. W 2006 r. Hala wpisana została na listę Światowego Dziedzictwa UNESCO, obejmującą tylko miejsca szczególnie wyjątkowe i istotne z punktu widzenia ich znaczenia kulturowego i historycznego. Jest to prestiżowa lista, obejmująca najważniejsze zabytki z całego globu, dla Wrocławia obecność tam to zatem ogromny prestiż i potwierdzenie wyjątkowości i znaczenia Hali. Dziś w hali organizowane są liczne koncerty, spektakle, wydarzenia sportowe czy właśnie wystawiennicze. Takie jak Targi Paliwowe „Stacja i Biznes Przyszłości 2018”, na które serdecznie zapraszamy. Czy „stulecie” w nazwie Hali, w której organizowane są Targi, będzie dla tej imprezy prorocze?

Elektryczna rewolucja dociera na stacje

Gabriela Kozan

Elektromobilność stanowi jeden z priorytetów polskiego rządu. Od września 2016 r., gdy opublikowano „Plan rozwoju elektromobilności w Polsce”, konsekwentnie budowany jest system, który ma wspierać rozwój transportu niskoemisyjnego. Elektromobilność – zdaniem rządu – postrzegana jest jako szansa dla całej polskiej gospodarki, ma być bowiem sposobem na poprawę jakości życia w miastach poprzez obniżenie zanieczyszczeń powietrza emitowanych przez silniki spalinowe.

Ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która weszła w życie na początku 2018 r., może stanowić katalizator przyspieszający wzrost liczby pojazdów elektrycznych w naszym kraju, ale na razie popyt na samochody elektryczne jest zbyt mały, by w krótkim czasie zastąpiły one pojazdy z silnikami spalinowymi. Bez wątpienia same pojazdy elektryczne mają wiele zalet. Wśród najważniejszych należy wymienić brak emisji spalin podczas poruszania się po drodze oraz minimalny koszt przemieszczania się, oscylujący w granicach 4 zł za 100 km, ale problemem w swobodnym poruszaniu się elektrykami stanowi brak rozwiniętej infrastruktury.

Mając na uwadze rządowe plany dotyczące rozwoju elektromobilności, budowa sieci stacji powinna odbywać się w sposób zaplanowany i dopasowany do rosnącej liczby samochodów elektrycznych. W najbliższej przyszłości kluczowa jest koordynacja działań samorządów, firm energetycznych, operatorów ładowarek oraz podmiotów prywatnych planujących budowę infrastruktury do ładowania. Miejsce dla siebie przy tym elektrycznym biznesie widzą także operatorzy stacji benzynowych, którzy na razie powoli wprowadzają stanowiska do ładowania samochodów elektrycznych. Orlen podpisał umowę z Teslą i na niektórych stacjach użytkownicy samochodów tej marki już teraz mogą „zatankować”

swoje samochody. Na początku roku ogłosił przetarg na kolejne 40 „stacji ładowania” samochodów elektrycznych. Jest to ilość adekwatna do obecnego poziomu elektromobilności Polaków i relatywnie wysokich kosztów takich „ładowarek”.

Ogólnopolski plan lokalizacji ogólnodostępnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych oraz punktów tankowania wodoru i gazu ziemnego wzdłuż pozostających w jej zarządzie dróg sieci bazowej TEN-T opracowała Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Jeszcze w pierwszym półroczu 2018 r. rozpoczęły się konsultacje w tym zakresie z operatorami systemów dystrybucyjnych i dzierżawcami Miejsc Obsługi Podróżnych (MOP) i to od wyników konsultacji zależy, jak będzie wyglądać jej docelowa mapa. Większość wskazanych MOP-ów leży przy autostradach A4, A1 i A2 oraz przy drogach ekspresowych S8, S7 i S3, przy czym obecnie nie na wszystkich znajdują się stacje paliw. Budowa punktów ładowania przy drogach szybkiego ruchu ma wyeliminować jedną z głównych barier rozwoju elektromobilności – z planów wynika, że przy autostradach i drogach ekspresowych może powstać około 170 stacji ładowania.

W związku z wdrażaniem ustawy o elektromobilności, również koncerny paliwowe zamierzają postawić wiele stanowisk do ładowania aut elektrycznych i tankowania paliw alternatyw-

nych przy trasach zarządzanych przez GDDKiA i wskazanych przez nią, jako optymalne miejsca do budowy stacji ładowania.

Lotos ma w planach uruchomienie 12 stanowisk do ładowania na trasach A1 między Trójmiastem a Warszawą i A2 między Warszawą a Poznaniem oraz do granicy z Niemcami. Przedstawiciel Grupy Lotos informuje, że punkty ładowania zapewnią ładowanie autom w trzech międzynarodowych standardach – azjatyckim CHAdeMO, europejskim CCS (Combined Charging System) oraz Type 2. Każdy punkt ładowania ma posiadać minimalną moc około 50 kW. W następnym etapie Lotos zamierza wyposażyć kolejne 38 stacji w punkty ładowania, dając łączną liczbę 50 punktów przy drogach tranzytowych. Zaplanowane punkty ładowania będą powstawały na stacjach własnych koncernu (CODO). W kwestii odpłatności Grupa Lotos rozważa różne rozwiązania, na razie nie ujawniając jednak swoich najbliższych planów.

Prezes PKN Orlen Daniel Obajtek wyraża się być pełen optymizmu, w kwestii elektromobilności, którą spółka postrzega jako istotną szansę rozwojową. Płocki koncern jest znaczącym producentem energii, posiada również nowoczesny segment petrochemiczny, którego produkty będą niezbędne w motoryzacji opartej na paliwach alternatywnych. Koncern podkreśla także perspektywiczność tego biznesu,

dlatego planuje inwestowanie w infrastrukturę energetyczną. Prezes Orlenu podkreśla, że od początku Orlen chce zająć w tym obszarze mocną pozycję i z tej przyczyny zdecydował się na rozszerzenie programu pilotażowego i blisko dwukrotne zwiększenie liczby planowanych stacji. Nowe punkty ładowania dla samochodów elektrycznych powstaną zarówno w miastach, jak i przy trasach tranzytowych. Pierwszych 50 Orlen uruchomi do końca 2019 r. Pilotaż Orlenu ma sprawić, że kierowcy samochodów elektrycznych będą już w przyszłym roku mieli możliwość przejechania całej Polski głównymi szlakami komunikacyjnymi, ładując swoje pojazdy tylko na stacjach Orlen, korzystając m.in. ze stacji szybkiego ładowania o mocy 50 i 100 kW, gdzie będą mogły zostać obsługiwane wszystkie typy pojazdów elektrycznych oferowane na rynku europejskim, korzystające z wtyczki CHAdeMO oraz CCS, a także ze złączem Typ 2 do ładowania pojazdu prądem przemennym. Orlen zapowiada, że instalowane stacje szybkiego ładowania o mocy 50 kW umożliwią naładowanie akumulatorów pojazdu elektrycznego z poziomu 20 proc. do 80 proc. pojemności w około 20-30 minut.

W Polsce w perspektywie roku-dwóch lat powstaną także ładowarki w ramach projektu IONITY, który powstał z inicjatywy takich spółek jak BMW Group, Daimler AG, Ford Motor Company oraz Volkswagen Group. Budowa pierwszych stacji nad Wisłą ruszy w 2019 roku, a pierwsi klienci będą mogli skorzystać z nich w 2020 roku. Pierwsza stacja ładowania IONITY powstała w czerwcu 2018 r. przy autostradzie A2 w Szwajcarii. Łącznie w ramach projektu ma powstać 400 stacji, a polskie punkty ładowania IONITY będą dostępne na stacjach paliw Shell. Warto podkreślić, że stacje ładowania będą powstawały wzdłuż sieci głównych tras, co ma przyczynić się do rozwoju elektromobilności, choćby przez fakt, iż wysoka moc stacji zredukuje czas ładowania do minimum, co poprawi komfort dalekich podróży. Każda stacja IONITY wyposażona zostanie w 6 ładowarek należących do kategorii High Power Charging

(HPC), czyli ładujących z mocą od 150 do 350 kilowatów. Stacje mają wykorzystywać standard Combined Charging System, co oznacza, że będą mogli z nich korzystać posiadacze różnych marek i modeli aut. Jeśli zaś samochód nie będzie obsługiwał takiej mocy, ładowarka samodzielnie dostosuje ją do wymaganego poziomu. Poza IONITY wejście do Polski zapowiedziała też sieć Mega-E, która w Polsce oraz w 19 innych krajach europejskich ze środków unijnych zamierza postawić także 322 szybkie ładowarki HPC. Będą one zlokalizowane nie tylko w miastach, ale także w korytarzach transportowych pomiędzy nimi.

Punkty ładowania samochodów elektrycznych powstają i będą się pojawiać także poza stacjami benzynowymi należącymi do znanych koncernów czy powstających w ramach europejskich projektów. Głównie na taki kierunek rozwoju tego biznesu stawia spółka GreenWay Polska.

Budując sieć ładowania trzeba kierować się nieco innymi kryteriami niż np. w sytuowaniu stacji paliw. Mimo, że odległość między stacjami i ich położenie nadal odgrywa rolę, pamiętać należy, że przeciętny czas ładowania samochodu elektrycznego to jakieś 30-40 minut, które kierowca chce spędzić w sposób wygodny i pożyteczny. Dlatego jak podkreśla Edyta Szczęśniak z GreenWay Polska, większość stacji ładowania planuje się w bezpośrednim sąsiedztwie obiektów oferujących atrakcje pozwalające w ten sposób spędzić czas przeznaczony na ładowanie. Właśnie takie lokalizacje dla swoich punktów wybiera GreenWay Polska, większość stacji ładowania znajduje się obecnie w pobliżu galerii lub centrów handlowych, które w naturalny sposób oferują tego rodzaju usługi. W ocenie firmy to właśnie te obiekty dysponują również często odpowiednią mocą przyłączeniową, co w przypadku stacji GreenWay Polska ma podstawowe znaczenie – pojedyncza stacja wymaga 100-150 kW mocy. Z tego punktu widzenia stacje paliw, np. te położone wzdłuż tras nie dysponują taką mocą i na jej zapewnienie trzeba czekać, co znacznie wydłuża czas reali-

zacji inwestycji, jednak operator zauważa, że w ostatnim czasie obserwuje się zmianę struktury wykorzystania swoich ładowarek przez klientów. Obecnie bowiem znacznie bardziej popularne są ładowarki zlokalizowane przy trasach przelotowych i autostradach – są wśród nich takie, które odnotowały ponad 50 proc. wzrost.

Niedawno firma GreenWay zapowiedziała, że końca 2020 roku postawi blisko 200 stacji ładowania pojazdów elektrycznych. Z informacji przekazanych przez spółkę redakcji „Na Stacji Paliw” wynika, że do końca tego roku sieć ładowarek ma liczyć 80-100 stacji wraz z już działającymi. W połowie 2018r. działały 33 stacje, prawie drugie tyle oczekiwało na odbiór Urzędu Dozoru Technicznego.

Operator ładowarek jest też zainteresowany współpracą z właścicielami stacji paliw, bowiem te lokalizacje, zwłaszcza w trasie, są naturalnym obiektem zainteresowania kierowców samochodów elektrycznych. Zdaniem Edyty Szczęśniak z GreenWay Polska zaplecze stacji zapewnia optymalne wykorzystanie czasu przeznaczonego na ładowanie i gwarantuje komfort i bezpieczeństwo. Spółka potencjalnym partnerom oferuje dwa modele współpracy – albo udostępnienie terenu pod stację ładowania i gwarancję zwiększonych obrotów przez spędzających tam czas naszych klientów lub też inwestycję we własną ładowarkę, którą włącza do swojej sieci i nią zarządza. Ten drugi sposób wydaje się być atrakcyjny dla właścicieli stacji znajdujących się np. w miastach, poza bezpośrednim dostępem do głównych korytarzy transportowych. Inwestycja w ładowarkę o mocy do 22 kW, pozwalającą kilkakrotnie skrócić czas ładowania, nie musi oznaczać dużego wydatku. Natomiast włączenie tej ładowarki do sieci GreenWay zapewnia jej dużą rozpoznawalność, bezproblemową obsługę, pełen serwis klienta i pozwala partycypować w zyskach za usługi ładowania. Obecnie, po okresie pilotażu, sieć GreenWay wprowadziła opłaty za ładowanie w szybkich ładowarkach w wysokości 1,89 zł/kWh z VAT, a za wolniejsze ładowanie 1,19 zł/kWh. ■

Stacja paliw bez ładowarki może dużo stracić

Aut na prąd w najbliższym czasie będzie przybywać, a elektryczność w transporcie będzie się rozwijała. Słupki do ładowania baterii samochodowych z pewnością zmieniają obraz parkingów przy centrach handlowych czy biurowcach. W trasie natomiast kierowcy, tak jak dotąd, po prąd zjadą na stacje paliw, dlatego właściciele tych obiektów powinni już teraz poważnie rozważyć instalację ładowarek do aut elektrycznych. O sposobach i formach zarabiania na punktach ładowania zlokalizowanych na stacjach benzynowych rozmawiamy z Witoldem Chmarzyńskim, radcą prawnym i współnikiem zarządzającym w Kancelarii Cieślikowski, Chmarzyński kancelaria adwokacko-radcowska sp.j. (www.CCLaw.com.pl).

Rozwój transportu elektrycznego to dla właścicieli stacji benzynowych duże wyzwanie, ale i ogromna szansa, bowiem dla wielu kierowców stacja benzynowa to naturalny i pierwszy wybór, kiedy myśli o uzupełnieniu energii w swoim samochodzie. Czy Pana zdaniem słupki do ładowania aut elektrycznych będą coraz częstszym widokiem na stacjach benzynowych?

Niewątpliwie właściciel stacji paliw posiada znacznie więcej argumentów, za tym, aby to u niego posiadać samochodu elektrycznego zatrzymał się naładować swój samochód, a przy okazji skorzystał z całej dostępnej infrastruktury. Kluczowym atutem stacji benzynowej, szczególnie tej poza miastem, jest jej lokalizacja, bowiem żaden kierowca nie lubi zjeżdżać z trasy. Drugą niewątpliwą przewagą stacji paliw nad innymi lokalizacjami ładowarek jest przyzwyczajenie każdego kierowcy. Każdy posiadacz elektryka jeździł kiedyś samochodem spalino-

wym, stąd jego pierwszym odruchem będzie poszukiwanie „paliwa” w postaci energii elektrycznej właśnie na stacji paliw, zwłaszcza że o stawianiu stacji ładowania na stacjach paliw jest w mediach „głośno”.

Kolejnym argumentem dla użytkownika samochodu elektrycznego przemawiającym za zatrzymaniem się na stacji benzynowej jest niezbędna infrastruktura. Na stacji paliw jest miejsce postojowe, są toalety, sklep, często i restauracja. Czynność ładowania samochodu elektrycznego nie wymaga od kierowcy niemalże żadnego zaangażowania, poza podłączeniem kabla do gniazda w samochodzie. Pozostaje mu do zagospodarowania czas, w którym użytkownik EV z chęcią sięgnie po kawę, gazetę czy obiad.

Za zainstalowaniem stacji ładowania przemawia także fakt, że wreszcie, po długich bojach, uregulowany został status prawny stacji ładowania. W lutym bieżącego roku weszła w życie ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która zdążyła już zo-



Witold Chmarzyński

– radca prawny, współnik w kancelarii CC Law, ekspert prawny śledzący zmieniające się prawo w obszarze elektromobilności, prelegent na licznych konferencjach poświęconych tematyce prawnej e-mobility, prowadzi portal <http://elektromobilnosc.com>

stać znowelizowana, dzięki czemu usunięto podstawowe problemy, jakie pojawiły się w praktyce działania nowego prawa. Aktualnie stacje ładowania może postawić dosłownie każdy. Wystarczy uczynić zadość kilku formalnościom, a z doświadczonym prawnikiem przebrnięcie przez nie to nie problem.

Nowe prawo zdjęło też wiele barier, które jeszcze trochę ponad pół roku temu uniemożliwiały w praktyce stawianie stacji i zarabianie na nich. Zlikwidowano m.in. obowiązek po-

siadania koncesji na obrót czy dystrybucję energii dla posiadacza stacji ładowania, wyeliminowano obowiązek uzyskiwania pozwolenia na budowę. To tylko kilka ułatwień, a weszło ich w życie znacznie więcej.

W jaki sposób na rozwoju elektromobilności można skorzystać będąc posiadaczem jednej lub kilku stacji paliw?

Aktualnie na rynku jest kilka typowych modeli. Pierwszy z nich zakłada, że posiadacz stacji paliw zawiera umowę z tzw. operatorem stacji ładowania, którym najczęściej jest firma tworząca własną sieć stacji ładowania. Jest ich coraz więcej na polskim rynku. Umowa ta jest kluczowym elementem tej układanki, dlatego warto jej się bliżej przyjrzeć. Na jej podstawie posiadacz stacji paliw udostępnia część swojego gruntu tejże firmie, za czynsz, który przeważnie jest symboliczny. W zamian za to, operator załatwia wszelkie formalności związane z postawieniem stacji, stawia ją w wyznaczonym miejscu, serwisuje, ale też – co naturalne – inkasuje opłaty od użytkowników stacji ładowania za korzystanie z usług ładowania. Operator pozostaje również właścicielem stacji ładowania.

Na co zwrócić uwagę podczas podpisywania umowy z operatorem stacji ładowania?

Przy zawieraniu umowy z operatorem stacji ładowania należy zwrócić uwagę przede wszystkim na wzajemne rozliczenia. Pamiętajmy, że stacja ładowania będzie najprawdopodobniej korzystać z prądu właściciela stacji paliw. Należy tak ułożyć wzajemne rozliczenia, aby operator zwracał wszelkie opłaty za zużytą energię i za usługę dystrybucji, jednocześnie aby posiadacz stacji paliw nie kredytował operatora w tej materii.

Przy współpracy z operatorem stacji ładowania, dla właściciela stacji paliw bardzo ważna jest reklama. Należy zadbać, aby zarówno stacja paliw jak i firma stawiająca ładowarkę mogły, a nawet były zobowiązane, reklamo-

wać naszą lokalizację, co też można uregulować w umowie.

Rynek stacji ładowania bardzo szybko się rozwija. Niewykluczone, że za jakiś czas jedna stacja ładowania to będzie za mało i zgłosi się do nas kolejny operator stacji ładowania – wówczas pierwsze co, to zobaczymy do umowy z pierwszym operatorem czy mamy tam zapis o zakazie konkurencji. Warto na początku uzgodnić z operatorem czy będziemy mogli postawić kolejną stację ładowania czy też operator będzie wyłączność na terenie naszej stacji paliw.

Niedziałająca stacja ładowania będzie negatywnie wpływała na wizerunek naszej stacji paliw, dlatego ważne jest, aby w umowie zobowiązać operatora do szybkiej reakcji na awarię.

Istotnych kwestii do uregulowania jest znacznie więcej, choćby odpowiedzialność za uszkodzenie stacji ładowania, odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną źle działającą stacją, itd.

Czy zamiast ograniczać się do dzierżawy gruntu pod ładowarkę lepiej zainwestować własne środki, kupić i udostępniać kierowcom własne urządzenia?

Inny model stosowany na rynku stacji ładowania, zakłada większe zaangażowanie posiadacza stacji paliw, ale też, może przynieść większe korzyści finansowe. W tym modelu to właściciel stacji paliw stawia własną stację ładowania, ale nie musi robić tego sam. Połączwszy od załatwienia wszelkich formalności poprzez postawienie stacji i jej serwis może zlecić firmie, która jest np. dystrybutorem stacji ładowania danej firmy. W tym modelu posiadacz stacji paliw jest właścicielem stacji ładowania, przez co inkasuje od kierowców opłaty za korzystanie ze stacji ładowania. Taki model jest wart rozważenia przede wszystkim dla właścicieli kilku stacji paliw. Przy stawianiu kilku stacji koszt postawienia pojedynczej stacji ładowania może być mniejszy.

Co jeszcze operator stacji benzynowej musi wziąć

pod uwagę, myśląc szerzej o przyszłości słupków do ładowania na swoim obiekcie?

Aktualnie najczęściej stawia się jedną stację ładowania na stacji paliw. Ale patrząc na rozwój tego rynku na Zachodzie, co nieuchronnie czeka i nas, na każdej stacji paliw będzie po kilka stacji ładowania, gdyż jedna nie będzie w stanie nadążyć z obsługą podróży. Jest to element, który warto wziąć pod uwagę zastanawiając się jaki model, spośród powyższych wybrać.

Dla tych, co wybiegają w przyszłość, warto sprawdzić ładowarkę, o jakiej mocy można aktualnie podłączyć na ich stacji. Jeśli będzie to 50 kW – jest to na obecne warunki wystarczające, ale za rok może się okazać, że będzie to wielkość niewystarczająca. Dlatego warto już teraz postarać się o zwiększenie mocy i zacząć rozmowy z zakładem energetycznym w tej sprawie.

Z pewnością każdy z przedstawionych modeli ma swoje zalety, ale i wady, dlatego właściciel stacji powinien realnie ocenić, która z propozycji lepiej pasuje do prowadzonego przez niego biznesu. Jak Pan, który aktywnie przygląda się nowej branży e-mobility w Polsce od początku widzi jej przyszłość?

Moim zdaniem można jednoznacznie stwierdzić, że brak jakiejkolwiek zainteresowania elektromobilnością na stacji paliw spowoduje straty w postaci utraty klientów oraz renomy i stanie się to szybciej niż można przypuszczać. Branża e-mobility często bywa porównywana do rynku telefonów komórkowych. Na początku rozwoju telefonii komórkowej, kiedy telefon komórkowy kosztował krocie, a rozmowy z komórki trwały niezbędne minimum, nikt nie wierzył, że kiedyś operatorzy będą rozdawać telefony niemalże za darmo, a za kilkadziesiąt zł będzie można prowadzić rozmowy telefoniczne bez żadnych limitów. Takie samo tempo rozwoju przewiduje się teraz dla branży e-mobility. ■

Rynek dań gotowych rośnie w siłę. Polacy stawiają na wygodę

Najpierw były dania w słoikach, później dołączyły do nich chłodzone pierogi, naleśniki i inne mączne potrawy. Teraz na sklepowych półkach możemy znaleźć już specjały kuchni meksykańskiej, azjatyckiej czy amerykańskiej. Jak wynika z raportu *Badanie nt. konsumpcji dań gotowych**, zrealizowanego na zlecenie firmy Konspol, producenta produktów z kategorii convenience m.in. polędwiczek panierowanych, nuggetsów, hamburgerów czy tortilli, rynek dań gotowych rośnie w siłę. Kto najchętniej kupuje dania z segmentu wygodnego i dlaczego?

KTO KUPUJE NAJCZĘŚCIEJ?

Wyniki raportu zrealizowanego na zlecenie firmy Konspol pokazują, że produkty z półki convenience kupują zarówno kobiety, jak i mężczyźni. Co ciekawe, to jednak mężczyźni i osoby młodsze częściej sięgają po dania gotowe, które wybierane są przede wszystkim ze względu na łatwość i szybkość ich przygotowania. Nie da się ukryć, że z dań gotowych korzystają głównie osoby, które są zapracowane i nie mają zbyt wiele czasu na przygotowanie posiłków, a po powrocie do domu mają potrzebę zjedzenia czegoś natychmiast. Przy dzisiejszym tempie życia takich osób z dnia na dzień przybywa. Ten trend szczególnie widoczny jest wśród kobiet, których decyzje zakupowe determinowane są oszczędnością czasu. Równocześnie osoby młodsze (20-29 lat), wybierają dania gotowe, ponieważ nie posiadają umiejętności kulinarnych lub zwyczajnie nie mają gdzie gotować. Co ważne – z przeprowadzonego badania jasno wynika, że konsumenci są coraz bardziej świadomi smaków, mają większe oczekiwania w stosunku do kupowanej żywności i częściej sięgają po produkty marek, których skład spełnia ich oczekiwania. Bardzo często w swoich decyzjach zakupowych kierują się również ceną.

CO WKŁADAMY DO KOSZYKA?

Ponieważ codzienne gotowanie pochłania dużo czasu, a jedzenie w restauracjach jest dość kosztowne, coraz więcej konsumentów decyduje się na zakup dań gotowych. Z raportu przeprowadzonego na zlecenie firmy Konspol wynika, że najczęściej kupujemy dania typu fast-food (dania garmazeryjne, zapiekanki, hamburgery, hot-dogi i gotowe przekąski). Upodobania kulinarne Polaków pokazują, że mężczyźni częściej wybierają burgery w bułce, hot-dogi i kielbaski, natomiast kobiety chętniej wkładają do koszyka tortille,

nuggetsy, pierogi, zapiekanki i kotlety panierowane. Zdaniem ankietowanych osób, w porze obiadu częściej wybieramy kotlety lub pełne dania, na kolację serwujemy dania garmazeryjne i zapiekanki, z kolei śniadania zawłaszczane są przez kanapki. Coraz częściej do pracy, zamiast domowej roboty kanapek, na których przygotowanie nie mamy zbyt wiele czasu rano, zabieramy dania gotowe, które wystarczą podgrzać w kuchence mikrofalowej. Łatwość ich przygotowania sprawia, że chętnie po nie sięgamy.

GDZIE KUPUJEMY?

Z raportu „Badanie nt. konsumpcji dań gotowych” zrealizowanego na zlecenie firmy Konspol wynika, że dania gotowe najczęściej kupowane są w zarówno w dyskontach, supermarketach, jak i w różnego rodzaju punktach usługowych np. w barach na stacjach benzynowych. To właśnie stacje benzynowe stają się coraz poważniejszą konkurencją i mocnym graczem na rynku dla osiedlowych sklepów. Ich asortyment stale rośnie, obejmując kilka tysięcy produktów w tym m.in. szybkie dania na wynos, przekąski czy napoje. Jak się okazuje, najczęściej te punkty usługowe odwiedzane są w porze lunchu i obiadu przez mężczyzn oraz osoby młodsze w wieku 20-39 lat. Posiłki na stacjach benzynowych wybierają głównie osoby podróżujące lub tankujące, którzy szukają przerwy w drodze. To może być krótki odpoczynek na szybką kawę w trasie lub na zasadzie wpadnię, zatankuję i przy okazji kupię coś na obiad do biura, ponieważ nie mam czasu na dłuższe zakupy. Największą popularnością cieszą się produkty, które łatwo zabrać ze sobą i zjeść w drodze jak np. hot-dogi czy zapiekanki, które wybierają głównie mężczyźni. Firma Konspol odpowiadając na zapotrzebowanie osób podróżujących w swojej ofercie posiada gotowe dania, skierowane na stacje benzynowe, które bez problemu

można zjeść w trasie. Wśród dostępnych produktów dużym zainteresowaniem cieszą się kielbaski typu rollery w różnych wariantach smakowych, gotowe tosty z różnymi nadzieniami, burgery czy kanapki cool chicken. Wyniki raportu pokazują, że co piąty ankietowany udaje się na stację, gdy ma ochotę na ciepłe jedzenie, a sklepy są nieczynne np. z powodu wolnej niedzieli od handlu. Według 60 proc. respondentów, zakaz handlu w niedzielę przyczynia się do częstszego kupowania dań gotowych na stacjach benzynowych – zarówno w części sklepowej, jak i barowej.

PRZYSZŁOŚĆ DAŃ GOTOWYCH

W dobie współczesnego życia, gdy pracujemy dziennie po kilkanaście godzin, gotowanie staje się prawie niemożliwe, szczególnie w ciągu tygodnia, kiedy zostajemy po godzinach w pracy, a w drodze powrotnej do domu musimy jeszcze zrobić zakupy. Żyjemy coraz szybciej, coraz więcej pracujemy i dlatego coraz chętniej sięgamy po łatwe w przygotowaniu i niewymagające specjalnych umiejętności kulinarnych dania gotowe, które zdecydowanie skracają czas przygotowywania posiłków. Biorąc pod uwagę fakt, że konsumenci oczekują żywności mobilnej, wygodnej, w sklepach bez problemu znajdziemy pełne dania obiadowe, świeże kanapki czy sałatki. Łatwość ich przygotowania sprawia, że chętnie po nie sięgamy, a ich różnorodność sprawia, że każdy będzie mógł znaleźć coś dla siebie. To wszystko wzbudza optymizm wśród producentów dań gotowych, co skutkuje pojawianiem się na rynku coraz nowych graczy.

*Raport „Badanie nt. konsumpcji dań gotowych”. Badanie ilościowe realizowane techniką CAWI na Panelu Internautów. Badanie zrealizowane przez agencję Zymetria na osobach w wieku 20-55 lat, kupujących dania gotowe w sklepach lub w sekcjach cafe stacji benzynowych min. raz na 2-3 miesiące. Realizacja badania: 19-24.04.2018 r.



Bogata oferta

dań gotowych i przekąsek
marki KONSPOL



tosty z serem

hamburger w bułce

kotleciki nuggets

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:
Szymon Gruchalski
Tel.: + 48 664 462 335

www.konspol.com.pl

Szczegóły i warunki dotyczące wsparcia technicznego, dostawy produktów, w tym hot dogów, bułek i sosów oraz potrzebne know-how.

tuTankuj – nowy kanał dotarcia do kierowców

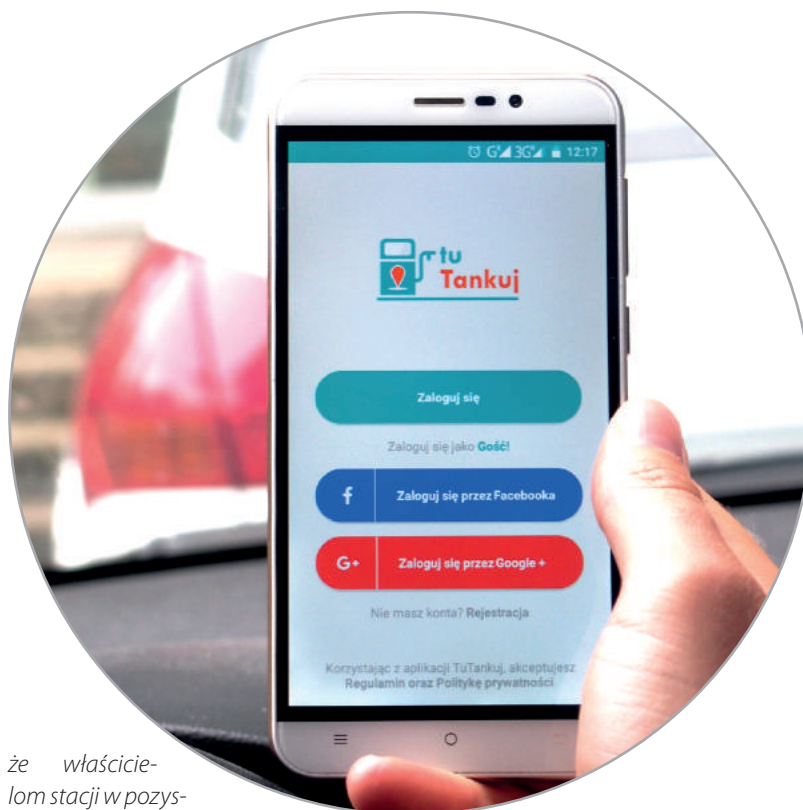
Grzegorz Maziak

Według danych opublikowanych w raporcie „Polska.Jest.Mobi 2018” aż 64 proc. Polaków posiadało smartfona, a 48 proc. badanych zadeklarowało, że korzysta z urządzeń mobilnych powyżej 2 godzin dziennie. Dużą część tej grupy stanowią kierowcy, do których adresowana jest nowa mobilna aplikacja tuTankuj.

Aplikacja jest crowdsourcingową platformą wymiany informacji tworzoną przez kierowców dla kierowców. Została przygotowana przez firmę Information Market, wydawcę portalu e-petrol.pl. Za jej pośrednictwem użytkownicy dzielą się informacjami o cenach paliw, oferowanych usługach i jakości obsługi na stacjach benzynowych. tuTankuj pozwala kierowcom na optymalizację kosztów zakupu paliwa, a dla właścicieli stacji może być skutecznym kanałem pozyskiwania nowych klientów.

Użytkownicy aplikacji mogą za jej pomocą sprawdzać bieżące ceny paliw na stacjach, sami będą też aktualizować dane, a dla najbardziej aktywnych przewidziane są cyklicznie nagrody. Z pomocą aplikacji kierowcy będą mogli też wybrać optymalny moment na tankowanie, wspomagając się alertami cenowymi przygotowywanymi na bazie prognoz opracowywanych przez analityków e-petrol.pl

- Zdajemy sobie sprawę z tego, że tuTankuj nie jest pierwszą próbą wprowadzenia na polski rynek aplikacji, za pomocą której kierowcy mogą monitorować ceny paliw na stacjach. Jesteśmy jednak przekonani, że nasza wieloletnia znajomość branży i siła marki e-petrol.pl pozwolą nam na stworzenie narzędzia, które będzie z jednej strony dopasowane do potrzeb tankujących, a z drugiej pomo-



że właścicielom stacji w pozyskiwaniu dodatkowych klientów – przekonuje Robert Bukowski, Prezes Zarządu Information Market S.A.

Europejskie badania konsumentów pokazują, że użytkownicy smartfonów wykorzystują je bardzo często do szukania informacji o produktach i porównywania cen, dlatego z perspektywy właściciela stacji paliw warto zadbać o to, żeby informacje o ofercie były jak najbardziej aktualne.

- Aktualizowane na bieżąco ceny paliw czy informacja o pełnym zakresie usług dodatkowych oferowanych przez stację mogą przyciągnąć nowych klientów, dlatego zachęcam wszystkich operatorów rynku detalicznego do ściągnięcia aplikacji i samodzielnego dbania o wizytówkę ich obiektu. To prosta i bezkosztowa forma promocji, która może przynieść wymierne korzyści – zachęca Prezes Zarządu Information Market S.A.



**ZOSTAŃMY
PARTNERAMI
W BIZNESIE
RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ**

www.huzar.eu

Zapraszamy do **WSPÓŁPRACY**
prywatnych właścicieli stacji paliw.

POLSKIE STACJE PALIW HUZAR TO:

Niezależność, najwyższe standardy i uznanie naszych klientów, polski kapitał, rozpoznawalne logo i atrakcyjna wizualizacja, gotowe narzędzia marketingowe, szkolenia z profesjonalnej obsługi stacji paliw, wsparcie na każdym etapie działania stacji.



HUZAR PSP S.A.
ul. Wiadukt 1, 09-400 Płock
telefon: +48 24 366 10 01
e-mail: huzar@huzar.eu

JESTEŚMY DO TWOJEJ DYSPOZYCJI!

MOYA z kolejnym rekordem

Licznik polskiej sieci stacji paliw MOYA wskazuje już 180 placówek w niebieskich barwach. Od początku roku do sieci dołączyło już 20 obiektów, a co najmniej drugie tyle zostanie jeszcze przyłączonych w kolejnych kilku miesiącach. Rok 2018 MOYA zamierza zamknąć liczbą około 200 stacji. Tak intensywne tempo rozwoju przybliży Anwim S.A., właściciela sieci, do realizacji strategicznego planu, jakim jest posiadanie 250 stacji na koniec 2019 roku oraz umacnia pozycję spółki.



Stacja MOYA w Szczecinie

Wśród ostatnich obiektów oddanych do użytku klientom znajduje się tak kluczowa realizacja jak kolejna stacja własna – automatyczna w Słubickiej strefie ekonomicznej. Poza wysoką wydajnością obiekt ten charakteryzuje się również dodatkowym wachlarzem usług oferowanych przewoźnikom. Kierowcy mają do dyspozycji sklep z podstawowymi artykułami przemysłowymi, motoryzacyjnymi i spożywczymi, a także mogą skorzystać z konceptu gastronomicznego Caffe MOYA. Nowością jest także waga dla samochodów ciężarowych, które przed przekroczeniem granicy mogą skontrolować swoją masę, ograniczając w ten sposób ryzyko otrzymania mandatu.

Szereg stacji własnych zasilają również stacja w Dębicy. To placówka po zmianie barw i podniesieniu standardu, znajdująca się na jednej z głównych arterii miasta, a jednocześnie zaledwie 3 kilometry od wjazdu na trasę A4.

Łącznie operator, firma Anwim S.A. posiada teraz 33 stacje własne.

Sieć równie dynamicznie rozwija się także w segmencie stacji franczyzowych. W ostatnich miesiącach do sieci dołączyły placówki w Biórkowie Wielkim, Limanowej i Blachowni.

Konsekwentnie realizując założony plan posiadania 250 stacji w sieci MOYA na koniec 2019 roku, operator zapowiedział jednocześnie, że także w kolejnych latach nie zamierza zwalniać tempa. W najbliższych pięciu latach spółka Anwim zamierza podwoić liczbę stacji działających pod logo MOYA. ■



Stacja MOYA w Opolu

NAJSZYBCIEJ ROZWIJAJĄCA SIĘ SIEĆ W POLSCE

Jesteśmy partnerską siecią o ogólnopolskim zasięgu. Oferujemy wsparcie dla właścicieli, wysokiej jakości paliwo oraz atrakcyjne programy promocyjne. Pierwszą stację uruchomiliśmy w 2009 roku, a dziś pod marką MOYA funkcjonuje ponad 180 obiektów. Planujemy, by do końca 2019 roku działało 250 stacji MOYA w całej Polsce. Zbuduj swój sukces razem z nami. Zapraszamy do współpracy.

Kontakt: tel. 22 496 00 30

DOŁĄCZ DO NAS!



GWARANTOWANA JAKOŚĆ PALIW

NA KAŻDEJ Z PONAD 180 STACJI



STACJE FRANCYZOWE

STACJE WŁASNE

STACJE AUTOMATYCZNE

Warunki techniczne stacji i baz paliw

Założenie i prowadzenie stacji paliw to duże przedsięwzięcie, wymagające włożenia sporego kapitału oraz spełnienia szeregu rygorystycznych warunków. Takie przedsięwzięcie może jednak okazać się dobrym pomysłem biznesowym zwłaszcza obecnie, kiedy ustawodawca wprowadził zakaz handlu w sklepach w niedzielę i święta, a liczni zapominalscy będą kierować się do stacji paliw w celu dokonania drobnych zakupów.

Prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu paliwami ciekłymi (poza nielicznymi wyjątkami) wymaga posiadania koncesji, zaś jednym z istotnych aspektów przy rozpatrywaniu wniosku o wydanie koncesji jest spełnienie przez przedsiębiorcę warunków technicznych. Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie wymagań technicznych, jakie muszą spełniać stacje i bazy paliw. Podstawowym aktem prawnym w tym zakresie jest ustawa – Prawo budowlane oraz wydane na jej podstawie rozporządzenie Ministra Gospodarki w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać bazy i stacje paliw płynnych, rurociągi przemysłowe dalekosiężne służące do transportu ropy naftowej i produktów naftowych i ich usytuowanie z dnia 21 listopada 2005 r. Na potrzeby rozporządzenia stacja paliw jest definiowana jako obiekt budowlany, w skład którego mogą wchodzić: budynek, podziemne zbiorniki magazynowe paliw płynnych, podziemne lub nadziemne zbiorniki gazu płynnego, odmierzacze paliw płynnych i gazu płynnego, instalacje technologiczne, w tym urządzenia do magazynowania i załadunku paliw płynnych oraz gazu płynnego, instalacje wodno-kanalizacyjne i energetyczne, podjazdy i zadaszenia oraz inne urządzenia usługowe i pomieszczenia pomocnicze.

W związku z tym, że rozporządzenie zawiera jedynie wymagania, jakie musi spełniać stacja paliw, ale nie zawiera dokumentów potwierdzających spełnianie tych wymagań, z pomocą może przyjść zestawienie opublikowane przez Urząd Regulacji Energetyki. Urząd na swojej stronie opublikował listę dokumentów, jakie są wymagane do uzyskania koncesji na obrót paliwami ciekłymi. Wskazać jednak należy, że zamieszczona lista może być dużą pomocą dla przedsiębiorców zajmujących się obrotem paliwami nie tylko przy uzyskiwaniu koncesji, ale także na etapie podejmowania decyzji o założeniu stacji paliw. Tam, gdzie okazało się to potrzebne – zamieszczony został dodatkowy komentarz dotyczący omawianego dokumentu.

Zgodnie z wytycznymi Urzędu Regulacji Energetyki Departamentu Rynku Paliw Ciekłych na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie koncesji wymagane jest przedstawienie dokumentów i oświadczeń dot. warunków technicznych stacji paliw, tj.:

1. Szczegółowego opisu działalności zawierającego: **a)** informację o rodzaju paliw ciekłych, mających być przedmiotem obrotu, wraz z podaniem kodów CN, **b)** informację o sposobie wykonywania obrotu poszczególnymi rodzajami paliw ciekłych, **c)** informację o sposobie wykorzystywania infrastruktury technicznej, **d)** uproszczony schemat technologiczny stacji/bazy paliw, **e)** opis do schematu zawierający informację o przeznaczeniu zaznaczonych na tym schemacie poszczególnych zbiorników i odmierzaczy wraz z ich oznaczeniami, w tym zawierający usytuowanie butli z gazem płynnym lub pojemników z olejem opałowym.
2. Dokumentów potwierdzające tytuł prawny przedsiębiorcy do terenu, na którym ma być prowadzona stacja paliw (może to być przykładowo: akt notarialny zawierający umowę sprzedaży, odpis z księgi wieczystej, umowa użyczenia, dzierżawy etc.).
3. Protokół z ostatniej kontroli przeprowadzonej w zakresie ochrony przeciwpożarowej przez Państwową Straż Pożarną.
4. Pozwolenie na użytkowanie dotyczące terenu, na którym znajduje się stacja paliw.
5. Informację o robotach budowlanych wykonywanych po dacie oddania stacji paliw do użytkowania.
6. Decyzje jednostek dozoru technicznego wraz z protokołami badań odbiorczych lub okresowych zezwalające na eksploatację infrastruktury technicznej służącej do wykonywania działalności polegającej na obrocie paliwami.
7. Wykaz wszystkich odmierzaczy paliw oraz innych urządzeń wydawczych wraz ze świadectwami legalizacji.
8. Dokumenty potwierdzające, że stacje paliw zostały wyposażone w: **a)** urządzenia zabezpieczające przed emisją par produktów naftowych I klasy do powietrza atmosferycznego w procesach zasilania zbiorników magazynowych stacji paliw, **b)** urządzenia służące do odzyskiwania par produktów naftowych klasy I ulatniających się podczas ich wydawania do zbiornika pojazdu, **c)** urządzenia do pomiaru i monitorowania stanu magazynowanych produktów naftowych, **d)** urządzenia do syg-

nalizacji wycieku produktów naftowych do gruntu, wód powierzchniowych i gruntowych.

9. Dokumenty potwierdzające, że bazy paliw są przystosowane do hermetycznego magazynowania, napełniania i opróżniania produktami naftowymi klasy I.
10. Opis prowadzonej gospodarki wodno-ściekowej ze skazaniem opisu instalacji kanalizacyjnych.
11. Protokół ostatniej kontroli w zakresie ochrony środowiska.
12. Wykaz posiadanych środków transportu paliw ciekłych (własnych lub eksploatowanych na podstawie umowy leasingu, najmu etc.).
13. Dokumenty dotyczące spełnienia wymagań przez pojazdy, którymi transportowane są paliwa ciekłe (cysterny drogowe, kolejowe, kontenerowe, statki).
14. Oświadczenie przedsiębiorcy, że zapewni zatrudnienie osób o odpowiednich kwalifikacjach.

Należy również pamiętać, że przedstawiona powyżej lista stanowi pewne minimum – URE zastrzega sobie bowiem prawo żądania dodatkowych dokumentów, które w ocenie tego organu okażą się niezbędne do rozpatrzenia wniosku. Mając to na względzie, rozpoczynając przygotowania do uzyskania koncesji na stację paliw warto zarezerwować sobie dużo czasu, cierpliwości oraz znaczne środki finansowe. Samo uzyskanie pozwolenia na budowę i pozwolenia na użytkowanie może zająć długie miesiące (w szczególności gdy sąsiedzi nie będą zadowoleni z pomysłu biznesowego), a to tylko początek drogi do otworzenia stacji paliw. Argumentem za realizacją tej idei jest jednak ciągle zwiększająca się ilość samochodów oraz wzrost mobilności Polaków, co przekłada się na wzrost zapotrzebowania na usługi świadczone przez stacje benzynowe.

Opracowanie:
Kancelaria Prawnicza KW Kruk i Wspólnicy Sp. k.
www.legalkw.pl



Nowelizacja goni nowelizację, czyli zmiany w systemie SENT w połowie 2018

dr Szymon Araszkiewicz

Rok 2018 przyniósł dwie nowelizacje ustawy regulującej działanie systemu monitorowania przewozu towarów wrażliwych, czyli tzw. SENT. Na gruncie SENT dochodziło do sporów między przedsiębiorcami a urzędami, w kontekście nakładanych na firmy kar za złamanie zasad przemieszczania towarów w ramach SENT. Zmieniona ustawa w tym zakresie niesie pewną ulgę dla rynku, ale tylko częściową. Oprócz tego, w ramach walki z wyłudzeniami podatków, SENT jest rozszerzany i przedmiotowo (czyli więcej towarów będzie śledzonych), i technologicznie – czas na geolokalizatory, które zapowiadane były już od dawna. Pierwsza nowelizacja (w treści artykułu będziemy nazywać ją „nowelizacją kolejową”) przede wszystkim rozszerzyła działanie systemu SENT na przewozy towarów wrażliwych także koleją – wcześniej chodziło tylko o transport drogowy. Rozszerzono też katalog produktów monitorowanych o wyroby medyczne i lecznicze. Z innych istotnych zmian trzeba wspomnieć, że porzucono też swoisty dualizm, jaki obowiązywał przy określaniu przewożonego towaru, od momentu nowelizacji obowiązuje klasyfikowanie wg kodów CN (wcześniej była też możliwość klasyfikowania wg PKWiU). Pozwolono też na dokonywanie jednego zgłoszenia przewozu różnych towarów tym samym transportem, do tego samego odbiorcy. W przypadku nakładania kary na zgłaszającego lub odbierającego towar za zaniedbanie obowiązku zgłoszenia przewozu pod-

stawą kary stała się wartość towaru brutto – to ważne, bo wcześniej podstawą była wartość netto. Praktycznie od początku działania systemu SENT z rynku napłynęły sygnały o nakładanych na firmy paliwowe i na przewoźników karach z tytułu niedopełnienia obowiązków wynikających z ustawy o monitorowaniu przewozu. Część przedsiębiorców skarżyła się na bardzo ostre podejście organów państwa i dotkliwe finansowo karanie za stosunkowo drobne, w opinii ukaranych, winy, jak tzw. „literówki” w dokumentach, czy błędy w numerach rejestracyjnych aut lub nazwach firm przewozowych. Zwracali oni uwagę, że o ile w przypadku niezgłoszenia przewozu czy zadeklarowania innych tras lub ładunków niż faktycznie ma to miejsce, można podejrzewać oszustwo i zareagować surowo, o tyle błędy drobne ewidentnie wynikają z pośpiechu czy nieuwagi i mogłyby być przez kontrolujących traktowane łagodniej.

W roku 2017, jak wynika z danych Ministerstwa Finansów, zarejestrowano ponad 2,3 mln zgłoszeń przewozów w systemie SENT. Przeprowadzono 262 tys. kontroli, na podstawie których przekazano 1018 przypadków do postępowania w sprawie nałożenia kary pieniężnej. Kar grzywny nałożono 262. W 2018 r., do połowy kwietnia, kontroli było prawie 140 tys., a nałożonych kar – 136.

Z radością przyjęto więc na rynku informacje, że w ramach nowelizacji kolejowej ustalono, iż jeżeli w trakcie postępowania podatkowego, kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej organy państwa stwierdzą uchybienia w zakresie działania w systemie SENT, ale nie wykażą uszczuplenia dochodów Skarbu Państwa z tytułu VAT czy akcyzy, to nie będą nakładane kary finansowe. Radość była jednak stosunkowo krótka, bo dość szybko okazało się, że sytuacja odstąpienia nie będzie dotyczyła kontroli drogowej, a także że wyłączenie nie obejmuje przewoźników*.

W sierpniu 2018 Prezydent podpisał natomiast kolejną nowelizację. Jej głównym przedmiotem jest wprowadzenie, od dawna zapowiadanej, lokalizacji samochodów transportowych wiozących towary podlegające SENT poprzez system GPS. Od października br. każdy przewoźnik ma zapewnić możliwość śledzenia trasy jego aut, jeżeli wiezie właśnie np. paliwa. Prekazywanie danych geolokalizacyjnych obejmie przede wszystkim położenie auta, prędkość jazdy oraz moment przekazania danych. Informacje prze-

* Zob. Najważniejsze zmiany wprowadzone ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o zmianie ustawy o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów oraz niektórych innych ustaw, <https://puesc.gov.pl/documents/10180/75428865/Najwa%C5%BCniejsz e+zmiany+wprowadzone+ustaw%C4%85%20z+dn ia+10+maja+2018+o+zmianie+ustawy+o+system ie+monitorowania+drogowego+przewozu+tow ar%C3%B3w+oraz+niet%C3%B3rych+i+innych+ust aw/73c55cf3-fcc6-40e6-97a5-90d2df5e833f>, uzysk. dn. 27 lipca 2018.

► kazywane będą mogły być poprzez posiadane przez kierowcę urządzenie (np. smartfon) na którym zainstalowano oprogramowanie udostępnione przez Krajową Administrację Skarbową, jak również przez już używany w firmie system lokalizacyjny, który musi zostać połączony z rejestrem SENT. Kierowca będzie musiał uruchamiać lokalizator przed rozpoczęciem przewozu albo tuż po wyjeździe na terytorium kraju, a także wyłączyć go po dokonaniu przewozu towarów lub przy wyjeździe z Polski. Jeżeli tego nie zrobi, dostanie karę w wysokości 10 tys. zł. Gdyby urządzenie lokalizacyjne było zepsute, trzeba przerwać transport i czekać np. na najbliższym parkingu na naprawienie łączności lub

Wnioski ze sporów na linii przedsiębiorcy-urząd, wynikających z przepisów ustawy o monitorowaniu przewozu towarów wrażliwych oraz praktycznie omówienie zmian w systemie SENT będą jednymi z kluczowych zagadnień Spotkania „Polski Rynek Paliw 2018”, towarzyszącego Międzynarodowym Targom Paliwowym „Stacja i Biznes Przyszłości 2018”, 27 września 2018 we Wrocławiu.

Więcej informacji: spotkaniapaliwowe.pl

wymianę lokalizatora. Towar można też przeładować na inne auto, dysponujące możliwością aktywnej lokalizacji, albo zawniekskować o zamknięcie urzędowe środka transportu.

SENT był, podobnie jak szereg zmian w Prawie Energetycznym i ustawach podatkowych wprowadzanych w ostatnich kilku latach, narzędziem

do walki Państwa z nielegalnym przewozem paliw do Polski, który w ostatnich latach mocno uderzał w uczciwą i sprawiedliwą konkurencję. Jak się okazuje, jest to „materia żywa” i pewnie w zależności od efektów jego działania może być jeszcze dodatkowo zmieniany i dostosowywany do wymogów organów kontrolnych.

Zmiany w systemie SENT

OMAWIA I KOMENTUJE JACEK ARCISZEWSKI, PRAWNIK I DORADCA PODATKOWY

Przedsiębiorcy, którzy stykają się z kontrolami różnych instytucji na gruncie systemu SENT (zarówno firmy handlujące paliwami, jak i przewoźnicy) zwracają uwagę, że są karani w sposób, ich zdaniem, niesprawiedliwie wysoki w stosunku do ich błędów. Czego dotyczą zatem najczęstsze nieścisłości i o jakich poziomach kar mówimy?

Na wstępie należy zauważyć, że liczba postępowań o ukaranie w ramach pakietu przewozowego względem wszystkich przeprowadzonych kontroli to zjawisko marginalne. Większość urzędów celno-skarbowych racjonalnie podchodzi do oceny dokonywanych zgłoszeń SENT.

Niestety, gdy już dojdzie do etapu, w którym jest wszczynane postępowanie o ukaranie, to często wracamy do pamiętnych sytuacji sprzed lat, czyli czasów, gdy omyłki lub oczywiste błędy w wypełnianiu oświadczeń lub

zestawieniu oświadczeń w związku ze sprzedażą oleju opałowego skutkowały decyzjami wymiarowymi, pomimo że było wiadomo, że olej przeznaczono do celów opałowych. Na szczęście, nie jest to powszechna praktyka w kraju, a tylko pojedynczo występujące przypadki. Jednakże patrząc przez pryzmat tych nielicznych postępowań o ukaranie przedsiębiorców, można odnieść wrażenie, że organy Krajowej Administracji Skarbowej, zamiast skupić się na walce z fikcyjnym obrotem, w dużej mierze szukają teraz wszelkich nieścisłości w zgłoszeniu SENT, nawet, gdy sprawą oczywistą jest, że błędy pracowników przedsiębiorców przy wypełnianiu zgłoszeń SENT nie mają żadnego wpływu na prawidłowo odprowadzane podatki od towarów przemieszczanych za zgłoszeniami SENT.

Bo tak jak sprawą oczywistą jest karanie tych przedsiębiorców, którzy



Jacek Arciszewski

– prawnik, doradca podatkowy, przez kilkanaście lat pracował w administracji publicznej (m.in. Ministerstwo Finansów RP i Izba Celna w Warszawie), a obecnie zajmuje się obsługą i wsparciem przedsiębiorców w zakresie podatków czy też systemu SENT.

w ogóle zgłoszenia SENT nie wystawili, czy też celowo podali nieprawdziwe dane, tak karanie za podanie faktycznych danych o towarze w polu „Uwagi”, gdy w polu dedykowanym dopuszczono się omyłki i w uwagach ją skorygowano, albo za posłużenie się innym dokumentem jako dokumentem przewozowym, czy też za pomyłkę przy wpisywaniu numeru rejestracyjnego auta lub naczepy, jest niczym nieuzasadnione. Wysokość kar na poziomie minimalnym 20.000 zł, gdy sprawa dotyczy błędnych danych o towarze, czy też 10.000 zł, gdy błędy dotyczą innych danych zawartych w zgłoszeniu SENT, sprawiają, że próby prowadzenia postępowań o ukaranie nawet w przypadku oczywistych błędów w zgłoszeniu, neutralnych dla budżetu, podnoszą znacznie poziom stresu nie tylko u pracowników wypełniających zgłoszenia SENT, ale również u przedsiębiorców.

Co gorsza, zapadł wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku (sygn. III SA/Gd 52/18 z dnia 25 maja 2018 r.), w którym sąd odniósł się do niezgodności w zgłoszeniu SENT dotyczącym błędnie podanego numeru rejestracyjnego naczepy. I choć jest to sprawa indywidualna, a wyrok nieprawomocny, sąd zgodził się z organami KAS, że zgłoszony nieprawidłowo numer rejestracyjny uzasadniał nałożenie kary pieniężnej.

Gdy już przedsiębiorca zostanie ukarany na gruncie SENT, w jaki sposób może odwoływać się, walczyć o weryfikację kary? Jakie ma możliwości działania?

O karach z pakietu przewozowego orzeka, co do zasady, właściwy dla miejsca kontroli przewozu towaru naczelnik Urzędu Celnego. Kary są nałożone w formie decyzji. Oczywiście, od tej decyzji przysługuje odwołanie do dyrektora Izby Administracji Skarbowej. Zasad zastosowania trybu odwoławczego należy szukać w ustawie Ordynacja Podatkowa, którą stosuje się w przypadku kar z pakietu przewozowego. Potem zostaje oczywiście

droga sądowa. W pierwszej kolejności skarga do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego.

Jak konkretnie walczyć? Najlepiej zapobiegać takim przypadkom, choćby poprzez wdrażanie procedur. Kiedy już jednak urząd wytknie nieprawidłowość, wszystko tak naprawdę zależy od konkretnej sprawy. Czasem wystarczy po prostu wykazać, że błąd wychwycony przez urząd w ogóle nie dotyczy zgłoszenia SENT. Innym razem, np. że brakująca informacja była już w posiadaniu Krajowej Administracji Skarbowej. W ostateczności, warto wykazać również interes przedsiębiorcy lub też interes publiczny uzasadniający odstąpienie od nałożenia kary.

Niestety, biorąc pod uwagę fakt, że w prawodawstwie dla systemu monitorowania przewozu towarów mamy do czynienia z karami administracyjnymi, urzędy na sprawy błędów w formularzach SENT patrzą „zerojedynkowo”. Po prostu każdy błąd, bez względu na jego wagę, traktują jako podstawę do nałożenia kary, powołując się przy tym na zasadę sprawiedliwości podatkowej, stosownie do której odstąpienie od wymierzenia kary byłoby nieuzasadnionym bonusem dla konkretnego przedsiębiorcy. Na szczęście w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Olsztynie z dnia 28 czerwca 2018 r. (sygn. akt I SA/OI 204/18) uznano opisane stanowisko organu administracji skarbowej za błędne i z gruntu pozbawione logiki. Jednak również przywołany wyrok, dodajmy nieprawomocny, nie zamyka sporu i ciągle jesteśmy na etapie kształtowania się orzecznictwa w zakresie przepisów pakietu przewozowego.

Niestety głównym problemem jest to, że kary w pakiecie przewozowym są nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do konkretnych „uchybień”, których dopuścił się rzekomo przedsiębiorca. Generalnie w Unii Europejskiej i ościennych krajach, ale nawet w naszej Konstytucji, zakorzeniona jest zasada proporcjonalności. Stosownie do tej zasady administracja stosuje środki adekwatne do zaistniałej sytuacji, ani

za słabe, ani za mocne. Wiele urzędów przestrzega tej zasady, ale niestety zdarza się również tak, że administracja pozostawia ocenę tej zasady w konkretnych przypadkach sądom, czy też tylko Trybunałowi Konstytucyjnemu i pozostaje głucha na argumenty nieadekwatności kary do mających miejsce zwykłych błędów ludzkich, neutralnych dla finansów Państwa i to jest dramat.

Co radzi Pan przedsiębiorcom (wysyłającym i przewoźnikom), by uniknąć w przyszłości kar?

Gdy wchodziły w życie przepisy, Ministerstwo Finansów wszelkie pytania do siebie i swoje odpowiedzi w temacie zgłoszeń SENT umieszczało na platformie www.puesc.gov.pl. Oczywiście w świetle wielu zmian przepisów przydałaby się aktualizacja tego cennego materiału. Jednakże warto ciągle korzystać z tego zasobu wiedzy. Ministerstwo Finansów nie uchyla się również od udzielenia wszelkich wyjaśnień w sprawie interpretacji przepisów pakietu przewozowego, więc radzę w przypadku wystąpienia nowych okoliczności, gdy nie jesteśmy pewni jak działać, o wystąpienie pisemnie do Ministerstwa z zapytaniem, jak w konkretnym przypadku należy postąpić. I choć w przypadku przepisów pakietu przewozowego nigdy nie otrzymamy wiążącej interpretacji indywidualnej, tak jak to ma miejsce w przypadku podatków, to i tak oficjalna odpowiedź Ministerstwa, czy też umieszczenie jej na Platformie PUESC, jest już materiałem dowodowym chroniącym przedsiębiorców w przypadku ewentualnych sporów.

Wdrożenie w firmie wspomnianych procedur w zakresie SENT również może zapobiec późniejszym postępowaniom o ukaranie, względnie stać się argumentem, uzasadniającym odstąpienie od wymierzenia kary.

Warto również odciążyć kierowców, którzy bardzo często znajdują się na pierwszej linii, podpisując protokół z kontroli. Często w decyzjach podkreślana jest okoliczność, że kierowca

► uwag do protokołu nie wnosił. Stwierdzeniem tym urzędy posiłkują się, wskazując na zasadność swojego rozstrzygnięcia. Dajmy kierowcom szansę wykonywać obowiązki bez rozszerzania ich zakresu na kwestie związane z biurokracją.

SENT został w ostatnich miesiącach nowelizowany. Jak ocenia Pan te nowelizacje z punktu widzenia logiki i spójności funkcjonowania systemu oraz pozycji firmy wysyłającej, czy też przewoźnika?

Doskonale że wprowadzony został nowelizacją art. 30 ust. 4 ustawy, stosownie do którego, jeżeli post factum zostanie stwierdzone naruszenie przepisów pakietu przewozowego, ale równocześnie ustalono, że nie doszło

do uszczuplenia podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, nie będą wszczynane postępowania w sprawie nałożenia kary pieniężnej. I tak jak entuzjastą ww. rozwiązania może być przedsiębiorca wysyłający towary oraz firma je odbierająca, przewoźnik z przerażeniem musi stwierdzić, że został wyłączony z tej regulacji. Wyobraźmy sobie, hipotetycznie, że dwa lata po przemieszczeniu miałyby mieć miejsce kontrola zgłoszenia SENT i podczas takiej kontroli zostanie ustalone, że zarówno podmiot wysyłający, jak i przewoźnik dopuścili się błędów w zgłoszeniu SENT, które powinny skutkować wszczęciem postępowania o wymierzenie kary. Jednocześnie jednak pozyskana wiedza podczas takiej kontroli pozwoli stwierdzić, że podatki pośrednie od przemieszczanych towarów zostały odprowadzone prawidłowo. Podmiotowi wysyłającemu nic się nie stanie i żadnej kary z tytułu ustawy o monitorowaniu przewozu nie otrzyma. Nie wiedzieć czemu, znajdujący się w dokładnie takiej samej sytuacji przewoźnik, który nota bene w ogóle nie obraca towarem wrażliwym tylko go przewozi, będzie mógł być potencjalnie ukarany za takie samo uchybienie.

Ten przykład jest wzorcowy i pokazuje, że tak jak sytuacja podmiotów obracających wyrobami wrażliwymi się znacznie poprawiła, choćby poprzez przyjęcie zasady niekarania ich za błędy w zgłoszeniach SENT neutralne dla budżetu, tak sytuacja przewoźników uległa znacznemu pogorszeniu. Podwyższenie dotychczasowych kar dla przewoźników, czy też wprowadzenie nowych sankcji jest tylko potwierdzeniem tego trendu. Jest to o tyle dziwne, że przepisy pakietu przewozowego, stosownie do uzasadnienia do ustawy, miały pomóc w zwalczaniu fikcyjnego obrotu, a niestety coraz bardziej stają się orężem w walce z błędami, których dopusz-

czają się przewoźnicy przewożący towar realnie istniejący.

O spójności przepisów ciężko niestety mówić w przypadku możliwości zastosowania najniższej kary w pakiecie przewozowym, określonej na poziomie 2.000 zł. Niepojętym jest, jak można karać przedsiębiorców za oczywiste błędy, gdy dodatkowo wiemy, że podatki pośrednie zostały odprowadzone do budżetu. A właśnie taką nowatorską konstrukcję wprowadzono do pakietu przewozowego z dniem 14 czerwca br. Co gorsze ustawodawca ustanawiając tę karę uznał równocześnie, że oczywisty błąd nie może dotyczyć numeru rejestracyjnego środka transportu. Przepis ten jest niezgodny z prawem unijnym, bo pozwala na zastosowanie preferencyjnej kary jedynie w przypadku przemieszczeń z krajowych składów podatkowych. Jest też dodatkowo groźny, gdyż literalnie pozwala teraz organom KAS karać za oczywiste omyłki, neutralne dla Budżetu.

Przepisy pakietu przewozowego jednak ciągle ewoluują. 1 sierpnia Prezydent podpisał ustawę z dnia 15 czerwca 2018 r. o zmianie ustawy o systemie monitorowania drogowego i kolejowego przewozu towarów. Stosownie do przywołanej noweli pakietu przewozowego, od dnia 1 października br. obowiązkowe staną się lokalizatory. Na razie jednak czekamy na wymogi techniczne tych urządzeń, które zostaną udostępnione w Biuletynie Informacji Publicznej Ministra Finansów. Same kary np. za brak włączenia lokalizatora podczas przemieszczania w kraju zaczęły być stosowane od Nowego Roku. Warto również wspomnieć, że według rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 30 lipca 2018 r. w sprawie wyłączenia niektórych obowiązków w zakresie zgłoszeń przewozu towarów, w końcu z obowiązków wynikających z pakietu przewozowego zostały zasadniczo zwolnione stacje paliw, dokonujące sprzedaży paliw ciekłych na rzecz przedsiębiorców.

Rozmawiał Szymon Araszkiewicz





CORRIMEX

www.corrimex.pl

MYJNIE ORAZ WYPOSAŻENIE STACJI PALIW



BESTSELLER 2018!

MYJNIA GENIUS Vitesse **Christ**
WASH SYSTEMS

GENIALNE MYCIE SAMOCHODU

- ☉ WYSOKA WYDAJNOŚĆ: Do 3000 myć w miesiącu ☉
- ☉ WYSOKA JAKOŚĆ MYCIA: szczotki przegubowe, funkcja mycia ☉
wstępnego Vitesse w jednym przebiegu z myciem szczotkami
- ☉ NISKIE KOSZTY EKSPLOATACYJNE: ☉
obieg zamknięty wody, specjalne dozowniki chemii

Tatry bez tłoku

Święty spokój po słowacku

dr Jakub Bogucki, zdjęcia Marcin Krekora

Ktokolwiek był latem bądź zimą w polskich Tatrach, kto odstał swoje w kuźnickiej kolejce, wyczekał na posiłek w lokalu przy Krupówkach – ten wie dobrze, że góry te mają magnetyczną siłę przyciągania. Nikt bowiem w żadnym innym miejscu na ziemskim globie nie zniósłby tej plejady sezonowych atrakcji. Tymczasem nieopodal polskich podtatrzańskich kurortów mamy miejsce wyjątkowo uroczne i znacznie mniej zalane turystycznym tłumem.

Orawa dzieli się między Polskę i Słowację i opiera się o grani Tatr Zachodnich – pasma może nie tak wysokiego i prestiżowego jak Tatry Wysokie, ale z pewnością dającego każdemu miłośnikowi wędrówki, wspinaczki i aktywnego wypoczynku sporo satysfakcji. Rohacze, Banówka czy Salatyn to przecież szczyty o wysokości ponad 2000 metrów n.p.m. – na które w odróżnieniu od polskich Tatr rzadziej stoi kolejka chętnych do wejścia. Orawa i słowackie Tatry Zachodnie chyba wciąż nie są do końca odkryte przez turystów, a podróżnicy łaknący nieco spokojniejszej wersji turystyki karp-

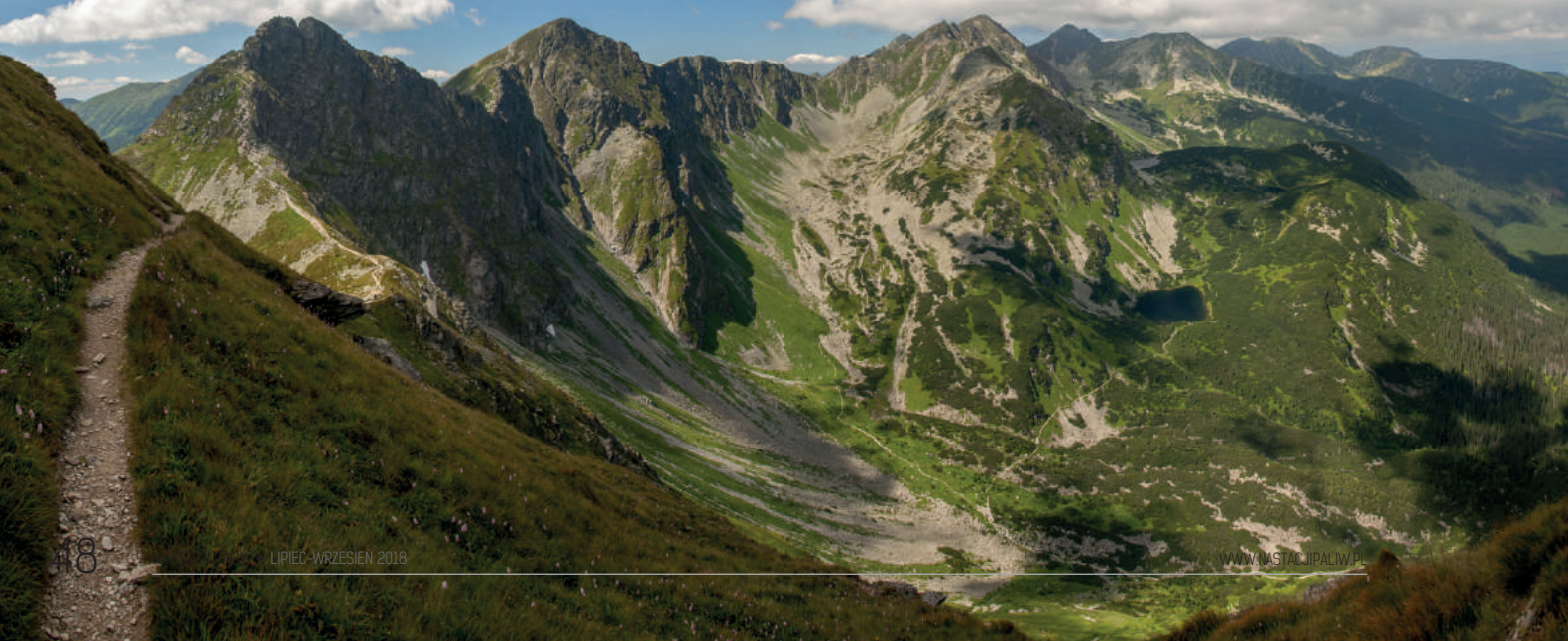
skiej mają tu szansę na niepowtarzalne wrażenia.

Wśród atrakcji tego regionu Słowacji można wymienić zarówno cuda przyrody i szlaki dla gorliwych wędrowców, sporo rozwiązań i udogodnień dla miłośników zdrowego trybu życia, wreszcie ciekawych muzeów i miejsc zabytkowych, które sporo powiedzą o złożonych dziejach tej części środkowej Europy.

NA TATRZAŃSKIE GRANIE

Zachodnie Tatry dzieli granica polsko-słowacka. A może raczej łączy – przewędrowanie graniami gór z jednego

kraju do drugiego nie jest szczególnie trudne. Od strony Doliny Chochołowskiej przez Wołowiec jest tutaj przecież około 2-3 godzin drogi. Wprawdzie stworzenie po słowackiej stronie w rejonie Zwierówki drogi samochodowej nasiliło mocno ruch w tej części gór, ale i tak jest to teren mniej „zadeptany” niż Tatry Wysokie. Jeśli chodzi o trudność szlaków – znajdzie się tutaj coś dla każdego typu turysty. Nie ma tu zbyt wielu spektakularnie eksponowanych ścieżek na skraju przepaści, ale na przykład wysokogórskie przejście przez Rohacze czy na Banówkę wymagają pewnej sprawności i orientacji w zasadach górskiego wędrowania. Dodatkowo przestroga dla entuzjastów górskiej brawury mogą być malowniczo położone cmentarze pamięci ofiar tych gór. Wiele szlaków oferuje jednak przyjemniejsze doznania i nadają się





one nawet do tzw. weekendowych rodzinnych wycieczek.

Noclegi schroniskowe w tradycyjnym stylu czekają na turystów między innymi na Zwierówce, w schronisku żarskim, a także chacie Czerwieniec i w bazie w Raczkowej. Warto pamiętać, że przepisem, któremu trudno odmówić rozsądku, jest wymóg posiadania ubezpieczenia w drodze na górskie szlaki Słowacji – można je na przykład wykupić w wielu punktach schroniskowych i nie stanowi ono dużego obciążenia dla turystycznej kieszeni.

FOLKLOR DLA KAŻDEGO

Tatry mają swój charakterystyczny folklor – po słowackiej stronie nieco różniący się od naszej wizji góralskiej kultury ludowej i wizyta na Orawie jest świetną okazją do zapoznania się z nim. Doskonałym miejscem do takiej edukacyjno-rozrywkowej wizyty jest skansen, Muzeum Wsi Orawskiej na Polanie Brestowej koło Zuberca.

Można tam podziwiać liczne zabytki tradycyjnej drewnianej zabudowy wiejskiej – w tym m.in. kościół, dawną szkołę czy ówczesne zabudowania rzemieślnicze: folusz, tartak oraz młyn. Wizyta w skansenie daje możliwość zapoznania się z zasadami uprawy roli w trudnym górskim terenie czy poznania piękna orawskiego rękodzieła widocznego w każdym architektonicznym detalu.

ZABYTKÓW TU NIE BRAK

Oprócz folklorystycznych atrakcji coś dla siebie na Orawie znajdą też miłośnicy zabytków i piękna sztuki. Ważnym punktem w wizycie w tej części Słowacji może być odwiedzenie malowniczego zamku Orawskiego, górującego nad miejscowością o nazwie Orawskie Podzamcze. Potężna forteca, a może raczej trzy kompleksy średnio-wieczno-renesansowych budowli, stanowią piękną dominantę krajobrazu – według legendy postawioną zresztą

z czartowską pomocą. Walory tego miejsca wykorzystał zresztą np. Friedrich Murnau, kręcąc tu legendarny film *Nosferatu* – symfonia grozy.

Oprócz wspaniałego Zamku Orawskiego nie można też zapomnieć o smutnych pamiątkach najnowszej historii. Masyw Rohaczy to wszak region z interesującą przeszłością wojenną – chodzi tutaj przede wszystkim o nieznaną niemal zupełnie w Polsce czas Słowackiego Powstania Narodowego, wielkiego zrywu skierowanego przeciw III Rzeszy. Przykładem pamiątek po smutnej historii jest na przykład partyzancki cmentarz w Dolinie Łatanej czy szpital na stokach Salatynu, w którym leczono bojowników słowackiego powstania. Obiekty te nie są szczególnie wyeksponowane, ale wycieczka do nich z pewnością należeć może do interesujących punktów pobytu w tej części Słowacji.

Cały obszar zachodniego podgórze słowackich Tatr jest niesłychanie piękny i przepełniony atmosferą „świętego spokoju” – którego tak bardzo brakuje polskim Tatrom. Niezwykle swojska i bliska atmosfera Orawy urzec może nawet wybrednych turystów, szukających wytchnienia zarówno na górskich szlakach, jak i w tradycyjnych gospodach przy talerzu haluszków i kuflu zimnego lokalnego piwa.

Czym jest AVIA

AVIA to wspólna marka i stowarzyszenie niezależnych importerów, producentów i dystrybutorów paliw, a także innych źródeł energii i produktów energetycznych. Marka AVIA powstała w 1927 r. w Szwajcarii jako grupa kilku niezależnych rodzinnych firm oferujących produkty naftowe pod wspólnym brandem. Pomysł spodobał się w innych krajach europejskich, w efekcie czego w 1960 r. utworzono wielką rodzinę firm z branży petrochemicznej – AVIA International. Obecnie Stowarzyszenie zrzesza 90 podmiotów z 14 krajów Europy, generując obroty na poziomie 20 mld euro rocznie. Pod marką AVIA działa ponad 3000 stacji paliw, m.in. w Niemczech, Francji, Szwajcarii i Holandii, co daje 6. miejsce wśród największych firm w tym sektorze i przewagę nad takimi koncernami jak: Orlen, Aral, Lukoil czy OMV. Do rodziny AVIA należą też producenci i sprzedawcy: energii elektrycznej, zielonej energii (farmy słoneczne i wiatrowe), oraz środków smarnych dla przemysłu i motoryzacji.

UNIMOT REPREZENTANTEM MARKI AVIA W POLSCE

Pod koniec 2016 r. UNIMOT S.A. został członkiem międzynarodowego stowarzyszenia AVIA International, otrzymując tym samym prawo do sprzedawania swoich produktów na polskim rynku pod marką AVIA. W pierwszej kolejności Spółka zdecydowała się stworzyć nową sieć stacji paliw pod tym brandem. Sieć funkcjonuje w modelu franczyzowym i jest budowana na terenie Polski od ponad roku. Obecnie liczy 22 stacje AVIA, w tym 3 należące do UNIMOT. Do roku 2020 UNIMOT planuje uruchomić 100 stacji pod tym brandem.

Stacje AVIA oferują podstawowe paliwa (olej napędowy, benzyny, LPG) oraz znakomity olej napędowy, z dodatkami istotnie poprawiającymi liczbę cetanową. W efekcie AVIA Diesel Gold jest prawdopodobnie najmocniejszym

olejem napędowym premium w Polsce, co wpływa pozytywnie na osiągnięcia napędzanego nim samochodu. Na wszystkich sieciowych stacjach możliwa jest sprzedaż paliwa za pomocą kart UTA i DKV. Wszystkie stacje AVIA mają też wdrożoną aplikację Tankuj24, za pomocą której można kupić paliwo on-line po niższej cenie i odebrać je w tych placówkach. Marką gastronomiczną stacji AVIA jest „Esenso Cafe” – znakomita, specjalnie skomponowana mieszanka kaw, dzięki której uzyskuje się aromatyczny napój. W ofercie gastronomicznej placówki mają też firmowe hot-dogi. W szerokiej gamie produktów na stacji znajdują się m.in. oleje i płyny eksploatacyjne AVIA, które zajmują istotną pozycję na rynku i są doskonale kojarzone również w Polsce. Jest to zasługa trzech elementów: marki, jakości i rozsądnej ceny.

CO WYRÓŻNIA OFERTĘ AVIA NA RYNKU?

Oferta AVIA jest wyjątkowa na rynku stacji paliw ze względu na elastyczne podejście do partnerów. Przystępując do sieci franczyzowej AVIA, właściciel stacji nie czuje się ograniczany w swoim biznesie. Zespół ekspertów z UNIMOT stara się doradzać i uzasadniać wszystkie propozycje zmian. Indywidualne podejście do każdego partnera sprawia, że wszelkie sugestie i warunki uczestnictwa są negocjowane na każdym etapie współpracy. Na stacji paliw montowane są wystandaryzowane graficznie elementy wizualne marki AVIA, przy czym UNIMOT w każdym przypadku analizuje ich efektywność kosztową. Dzięki temu właściciel stacji jest pewien, że nie przepłaca, dostosowując jej wygląd do norm przyjętych w sieci AVIA.



**Dołącz do ponad 3000 stacji paliw AVIA w Europie
i już 22 działających w Polsce!**



**Przynależność do
międzynarodowego
stowarzyszenia**



**Niezależność
w wyborze
dostawcy paliwa**



**Wsparcie
w prowadzeniu
biznesu**



**Dostęp
do kart flotowych
i rabatowych**

**Wejdź na stronę www.AviaPolska.pl
i skontaktuj się z nami!**



Volvo XC60 T8 Hybrid

Niepozorny

Piotr Majka (Test Auto)

Choć jestem osobą proekologiczną to nie uważam, że samochody z silnikami spalinowymi są największym złem jakie spotkało ludzkość. Mało tego, jako entuzjasta silników spalinowych i przede wszystkim motoryzacji, uważam, że droga do całkowitej elektryfikacji samochodów to totalne nieporozumienie, które zabije duszę motoryzacji. Prąd też musi się skądś przecież wziąć, akumulatory wyprodukować, a pod koniec życia samochodu zutylizować. Niestety, żyjemy w czasach, w których postęp biegnie nieubłaganie. Za granicą w niektórych miastach mamy strefy czystego transportu, w których podróżowanie zwykłym autem spalinowym jest albo zabronione, albo wymaga horrendalnie dużych opłat.

To samo zbliża się do Polski. Silniki elektryczne są tutaj górą. I to niekoniecznie muszą być te auta wyłącznie na wtyczkę. Z ulg takich jak darmowy wjazd do miasta czy darmowe parkingi korzystają również auta hybrydowe w zależności od ilości wydzielanego CO2 do atmosfery. I tu pojawia się pytanie. Dlaczego benzynowa Skoda Citigo nie może wjechać bez opłat do centrum miasta, a hybrydowe Volvo XC60 o mocy 407 KM już tak? Odpowiedź jest bardzo prosta. Posiada silnik elektryczny, dzięki któremu przejeżdżamy na samym prądzie 20 km. Przynajmniej w teorii.

Kiedy Chińczycy przejmowali Volvo wydawać się mogło, że to koniec szwedzkiej marki. Przecież Chińczycy robią samą tandetę, a wszystko co chińskie jest niskiej jakości. Pierwszym

modelem ze Skandynawii, który został zaprojektowany po przejęciu przez firmę Geely było obecne XC90. Gdy po raz pierwszy ujrzałem ten model, zakochałem się. Nieco nudna już, tradycyjna era reprezentowana przez Volvo dobiegła końca. Rozpoczął się okres, kiedy stworzyli auto przyszłości. Auto stylowe i nowoczesne. Po kilku modelach przyszła kolej na XC60. Choć koncepcja

zbyt nie odbiega od modelu XC90 (co mnie bardzo cieszy) ma w sobie coś, co go wyróżnia. A to co przyciąga uwagę chyba każdego to długa, wysoko umieszczona maska i ogromny grill, który dzięki pakietowi R Design wygląda naprawdę drapieżnie. Tył chociaż zachowuje koncepcję Volvo, nie jest przysadzisty. Jest lekki i nieco zadziorny.



Wszystkie modele Volvo począwszy od wspomnianego XC90 oferują wnętrze będące kwintesencją minimalizmu i skandynawskiego, surowego smaku. Nie inaczej jest tutaj. Niemal wszystkie funkcje, które można było upchnąć, wrzucono do jednego, 9 calowego wyświetlacza. Mamy kilka przycisków np od sterowania głośności, czy świateł awaryjnych. Cały panel klimatyzacji został już jednak zintegrowany z cyfrowym systemem. Może nie jest aż tak intuicyjnie jak w klasycznych rozwiązaniach, ale gdy dojdziemy już co do czego służy, nie będzie większego problemu z obsługą. Jakość wyświetlacza jest genialna – wysoka rozdzielczość i ekran, któremu niestraszone są refleksy słoneczne. Nawigacja działa po prostu bardzo poprawnie, a jeśli wolimy skorzystać z telefonu, proszę bardzo. System jest zintegrowany w taki sposób, że Android Auto czy Apple Car Play będzie działać w tle całego menu.

Wnętrze zostało dopieszczane z niezwykłą starannością. Mięciutka skóra została połączona ze wstawkami z prawdziwego aluminium. Aluminium są również osłony rewelacyjnego nagłośnienia Bowers&Wilkins składającego się z 19 głośników. I chociaż taki dodatek kosztuje prawie tyle co podstawowa Dacia Sandero, to dźwięk jaki z siebie wydaje jest tego wart. Niemal perfekcyjnie zaprojektowane wnętrze nie ustrzegło się jednak kilku mankamentów. Aluminiowy, rozsuwany schowek na tunelu środkowym potrafił się zacinać, a dolna część tunelu środkowego nie była do końca idealnie spasowana.

Szwedzi postanowili że wszystkie silniki, które znajdą się pod maską ich samochodów, będą dwulitrowe. Więc jak to się stało, że udało się uzyskać 407 KM mocy? Szwedzi wrzucili pod maskę wszystko, co mieli pod ręką. I tak z silnikiem benzynowym współpracuje turbosprężarka, kompresor, a na dokładkę silnik elektryczny napędzający tylną oś. Czy to nie za dużo? Jak się

okazuje nie. Ponad dwutonowy SUV jest w stanie rozpędzić się do setki w zaledwie 5,6 sekundy. To mniej niż niektóre sportowe samochody. A co w tym wszystkim najciekawsze, pomimo tak dużej mocy, wagi i masywnej bryły samochodu, praktycznie nie słyszymy dźwięków dochodzących z otoczenia. Jest też niezwykle komfortowo. Zawieszenie jest tak dopracowane, aby nie czuć żadnego wyboju na drodze, a przy okazji doskonale składa się w zakrętach. Jest tak cicho i wygodnie, że nie poczujemy kiedy wskazówka prędkościomierza spowoduje zagrożenie dla naszego prawa jazdy. To auto po prostu płynie.

Jedynym, co hamuje przed wciskaniem pedału gazu, jest dość spory apetyt na paliwo. Gdy będziemy delikatni, XC60 T8 odwdzięczy się zużyciem paliwa w okolicach 8 litrów na trasie. Gdy będziemy mniej ostrożni, zużycie paliwa może wzrosnąć do 15 litrów. W mieście jest trochę lepiej, ze względu na odnawianie energii silnika elektrycznego. A ten przy rozważnej jeździe pomoże nam w warunkach miejskich na uzyskanie średnio 11 litrów na setkę. Ponadto, na samym silniku elektrycznym można przejechać około 20 km. Ale jeśli spojrzymy na to pod kątem osoby, dla której spalanie nie ma takiego znaczenia to i tak mam jeszcze jedną mało ciekawą wiadomość. Wszystkie warianty silnikowe mają zbiornik paliwa o pojemności 70 litrów. Oprócz tej jednej, hybrydowej. Tutaj został zmniejszony do zaledwie 50 litrów, co daje nam średni zasięg 500 km przy dość spokojnym użytkowaniu.

Jeśli zdołacie to przełknąć, to pozostaje jeszcze przypomnieć o cenie. Za zaprezentowane hybrydowe XC60 zapłacimy blisko 300 tysięcy złotych. Je-



śli jesteś w stanie wyłożyć taką kwotę, nie pożałujesz. Czuć jakość premium na każdym kroku. A jeśli rozmawiamy już o Volvo, wspomnę jeszcze, że ma świetny aktywny tempomat. Może na trasie nie pozwoli nam na zbyt długie oderwanie rąk od kierownicy. W korku jednak przy niskich prędkościach nie musimy ich trzymać na kierownicy. Auto samo dotrze do świateł. Samo przyspieszy, samo zahamuje. Samo też poprawi się na pasie. My jedynie musimy kontrolować, kiedy korek się kończy.

Nie jestem fanem silników elektrycznych. Nic nie zastąpi zapachu benzyny, przyjemnego dla ucha dźwięku z wydechu i szybkości tankowania na stacji. Pamiętam kiedy musiałem ładować miejskiego elektryka w zimie. Spędziłem 3 godziny na mrozie przed zamkniętą galerią handlową, czekając na naładowanie baterii. Hybryda typu Plug In taka jak prezentowane Volvo XC60 jest zdecydowanie lepszym rozwiązaniem. Jeśli mamy blisko do pracy ładujemy auto za darmo i Voilà. Dodatkowo będziemy mieć ulgi przy parkowaniu i inne korzyści. A gdy nikt nie będzie patrzył, wykorzystamy pełną moc 407 KM bez obaw, że czeka nas 3 godzinny pobyt na stacji ładowania. Za to będziemy częstymi gośćmi Na Stacji Paliw. ■

Co sądzę o... niedzielnym kliencie, który przychodzi na stację paliw i... co z nim zrobić?

dr Szymon Araszkiewicz

Pół roku temu zastanawialiśmy się wszyscy wspólnie z branżą paliwową, jaki będzie efekt ograniczenia handlu w niedziele na ruch na stacjach. Dziś już wiemy, bo tak wynika z badań, że wzrósł on, co cieszy. Nic nie jest jednak dane raz na zawsze, kolejny przyrządek przez firmy paliwowe został zdobyty, teraz czas na jego utrzymanie.

Trafiłem na ciekawy artykuł w „Rzeczpospolitej” o wnioskach z pierwszych miesięcy obowiązywania ograniczenia handlu (link do wersji internetowej: <https://www.rp.pl/Handel/306289876-Stacje-paliw-zyskaly-na-zakazie-handlu-w-niedziele.html>). Jak wynika z danych firmy badawczej Nielsen, ogólnie w pierwszych miesiącach 2018 sprzedaż tzw. dóbr szybkozbywalnych, czyli FMCG (to np. kosmetyki, przekąski, alkohol, papierosy), urosł o 3,7 proc., wobec 3,9 proc. rok wcześniej. Wolniej rośnie, ale tylko nieznacznie wolniej. Już jednak w marcu i kwietniu, czyli w miesiącach z ograniczeniem handlu (zwłaszcza kwiecień, z uwagi na układ kalendarza i Święta Wielkanocne, był dla niektórych przyzwyczajonych do niedzielnych zakupów bolesny), ten wzrost spada do tempa poniżej 3 proc. Efekt jest.

Tymczasem na stacjach paliw w okresie od stycznia do kwietnia 2018 zaobserwowano wzrost sprzedaży dóbr konsumpcyjnych o ponad 16 proc. i to jest najlepszy wynik spośród wszystkich typów placówek handlowych branych pod uwagę. Na drugim miejscu są sklepy ze słodczymi i średnie sklepy spożywcze, ale notują one przyrosty na poziomie poniżej 10 proc.

Dyskonty, duże sklepy spożywcze czy małe sklepy odnotowały spadki sprzedaży dóbr FMCG, w różnej skali. W samym wspomnianym kwietniu na stacjach paliw sprzedano o prawie 30 proc. dóbr FMCG więcej niż w kwietniu roku ubiegłego. Konkurencji dla tego wyniku nie ma.

Tutaj wracamy do podstawowego pytania – klient przychodzi i co dalej? Początkowo błąd strach ogarnął wiele placówek handlowych i w pierwsze niedziele objęte nowymi rozwiązaniami zamknięte były naглуcho. Potem, stopniowo, w miarę coraz głębszego wczytywania się w przepisy i coraz lepszego ich rozumienia oraz pojawiania się pewniejszych interpretacji prawa, mamy więcej dostępnych sklepów w te wolne dni. Stacja nie jest więc taką zupełną wyspą, czy też oazą na handlowej pustyni.

Daleki jestem od tworzenia czy proponowania absurdów, jak kilka miesięcy temu pisałem – nie każdy produkt da się na stacji sprzedać (choć naprawdę wiele się da, co widzimy). Trzeba jednak i to zadanie każdego właściciela w ścisłej współpracy z załogą, uważnie patrzeć co klienci kupują i pilnować odpowiedniego zaopatrzenia. Zapamiętywać, o co klienci pytają i jeśli jest to uzasadnione, wprowadzać, nawet na zasadzie testu, by zobaczyć czy to było trwałe zainteresowanie. Przechadzać się i jeździć po okolicy (nie mam na myśli tylko innych stacji, ale i sklepiki tzw. osiedlowe) i zerkać, co robi konkurencja i czy może uzasadnione byłoby przeszczepić to do nas. Śledzić media i publikacje na temat handlu detalicznego. Mieć odwagę do realizowania

własnych pomysłów, jeśli tylko jest poczucie, że to się logicznie dobrze uzasadnia – ktoś kiedyś jako pierwszy przecież postanowił wstawić na stację paliw automat z kawą. Pilnować wyglądu terenu stacji, tak w środku, jak i na zewnątrz, jak Cię widzą, tak Cię piszą. Zadbaj o ustalenie z załogą zasad pracy z klientem – nienachalnych, możliwie inteligentnych, sympatycznych, ale otwierających drogę i do ewentualnych sprzedaży dodatkowych, powiązanych, i do utrzymania wizerunku stacji jako dobrego miejsca do podskoczenia w niedzielę, gdy trzeba coś kupić. Jak widać po opisanych przeze mnie danych, na razie wszystko działa dobrze, warto ten efekt utrzymać.

Osobiście mam wrażenie, patrząc na debatę publiczną, że ograniczenia handlu w niedziele zostaną najpierw mocno doprecyzowane, doszlifowane, być może też zaostrome, a ostatecznie zniesione. Byłoby to powtórzenie w ten sposób historii Węgrów, ich władze też najpierw takie przepisy wprowadziły, a potem same się z nich wycofały. Nie chcę wchodzić za głęboko akurat w aspekt ewentualnego zniesienia zakazu, bo zacznę ocierać się o politykowanie, a nie czas to i miejsce. Niemniej – tak uważam, zobaczmy, czy przyszłość moją opinię potwierdzi. Zagadnienie „niedzielnego klienta” na stacji wtedy automatycznie zniknie. Do tego czasu jednak (co, zaznaczam, nie nastąpi raczej przynajmniej przed następnym numerem „Na Stacji Paliw”) warto by stacje jak najlepiej się da wykorzystały szansę, którą dostały i wielokrotnie swoją sprzedaż pozapaliwową. ■



Panini Grillowane

2103758

*Mówią, że wewnątrz
jest ważne...*

*Dla nas podstawą każdej kanapki jest
najlepszej jakości bułka!*

Hot Dog

4075001



Hot Dog Francuski

5001251



Hamburger Maxi z Sezamem 5 cali

4075001



Hamburger brioche

2104096



Kreuj nowe smaki !

Odkryj je na naszej stronie.

www.lalorraine.pl/kreuj-nowe-smaki



Wsparcie marketingowe :



prasa handlowa



promocje i materiały POS



strona www

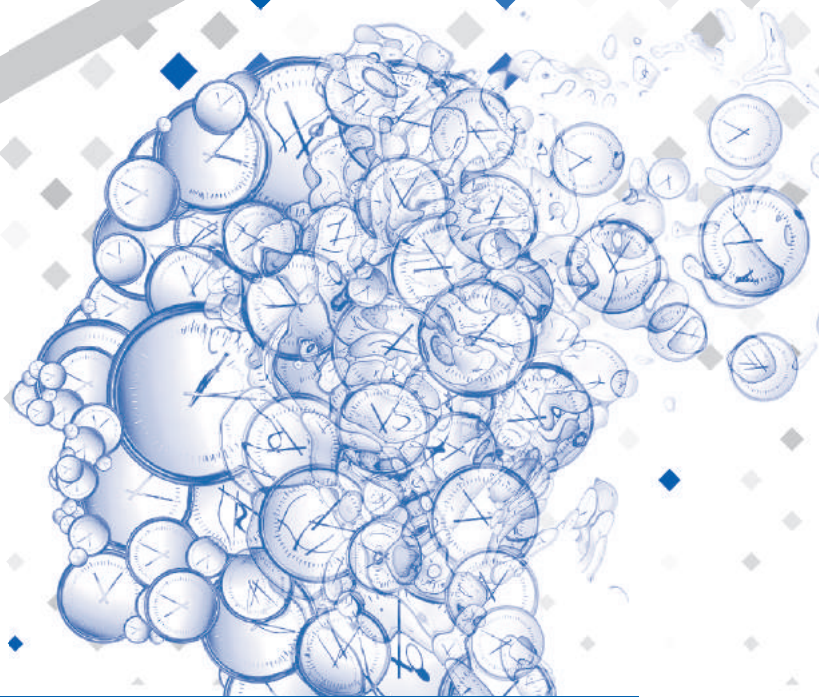


wsparcie food kreatora

BUSINESS SPEED DATING

szybki i wygodny sposób na korzystną transakcję

Wydarzenie towarzyszące
Międzynarodowemu Targom Paliwowym – Stacja i Biznes Przyszłości
– Wrocław 2018



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

www.targipaliwowe.pl/business-speed-dating

26 września 2018 r.
godz. 11:00-16:00
Hala Stulecia
Wrocław, ul. Wystawowa 1