

Moya: 250 stacji w roku 2019

O rozwoju sieci Moya, jej ofercie i możliwościach, jaki daje swoim Partnerom, mówi Paweł Grzywaczewski, wiceprezes spółki Anwim SA.

Ile stacji jest dziś w sieci Moya – tych własnych, jak i partnerskich?

Maj tego roku zamknęliśmy liczbą 98 działających stacji, z czego 13 było stacjami własnymi. Do tego należy doliczyć jeszcze 18 umów podpisanych w roku 2014 lub 2015, a teraz czekających na zmianę barw lub budowę. Konsekwentnie, zgodnie z założonymi planami, sieć Moya co roku rośnie o 25-30 nowych obiektów.

To znaczy, że Anwim inwestuje w stacje własne...

Zgadza się. Stale poszukujemy nieruchomości – zarówno stacji paliw, jak i atrakcyjnych działek pod taką działalność. Efektem tego w roku 2019 co piąty obiekt

z 250 wchodzących wówczas w skład sieci Moya będzie stacją własną.

Wśród stacji własnych znajdują się też obiekty samoobsługowe, dedykowane flocie. Czy to perspektywiczna inwestycja?

Własna karta flotowa Moya Firma i jej rozwój to jeden z priorytetów spółki Anwim. Aby rozbudowywać ofertę flotową, potrzebujemy sieci tanich punktów bezobsługowych. Takie stacje to dobra inwestycja, jeśli oczywiście spełnione zostaną określone warunki, z których najważniejszym jest lokalizacja. Obie działające już stacje automatyczne, w Słubicach i Różyńcu, znajdują się przy głównych szlakach komunikacyjnych, w

pobliżu zachodniej granicy państwa. Podobnie będzie z kolejnymi kilkoma tego rodzaju obiektami, które planujemy otworzyć w przeciągu 2-3 lat.

Jaki procentowo udział stanowi sprzedaż flotowa? I czy wszystkie stacje Moya akceptują karty flotowe?

Stworzenie programu akceptującego karty wielu operatorów – aby wolumen sprzedaży był dla właścicieli stacji jak najbardziej zauważalny – od początku stanowił jeden z naszych głównych celów. Dlatego na wszystkich stacjach sieci Moya płatności dokonać można kartami Moya Firma, ale także: DKV, UTA, WAG, BZA, a od początku czerwca także IQ Cards.

Wysokość sprzedaży flotowej na stacjach Moya jest bardzo zróżnicowana, a w zależności od lokalizacji potrafi stanowić od kilku do nawet kilkudziesięciu procent

działania na rynku hurtowym oraz w obsłudze stacji w sieci Moya. Wspomnę tylko, że większość naszego taboru stanowią cysterny nie starsze niż 5 lat, a

na stacjach. Wdrażamy też nowe pomysły, jak ruszający wkrótce system odbioru przesyłek kurierskich.

Aktywni jesteśmy też na polu marketingowym – obok sezonowych promocji na Wielkanoc, Dzień Kobiet czy Dzień Dziecka, tej wiosny realizujemy też duży program kolekcjonerski wespół z włoską marką odzieży i akcesoriów sportowych Diadora.

Udział podatku od paliw we wszystkich wpływach z akcyzy był największy od kilku lat i przekroczył 44%

sprzedaży danej stacji.

A jaką rolę w sprzedaży odgrywają paliwa premium?

Nasze uszlachetnione paliwo ON Moya Power jest bardzo dobrym uzupełnieniem oferty paliwowej, stworzonym z myślą o klientach szczególnie dbających o jakość pracy nowoczesnych silników Diesla. Sprzedaż ON Moya Power, w zależności od sezonu i lokalizacji, potrafi stanowić od ok. 10% do nawet 20% sprzedaży oleju napędowego na stacji.

W działalności stacji paliw bardzo ważna jest stabilność i bezpieczeństwo dostaw. Jak Anwim buduje swą flotę cystern?

Od samego początku swej działalności jesteśmy znani ze szczególnej dbałości o wysoką jakość i bezpieczeństwo sprzętu do przewozu paliw. Przez wiele lat spółka z tej samej grupy kapitałowej – Espol (dzisiaj, po połączeniu, stanowi część spółki Anwim SA) była przodującym dostawcą usług transportowych dla takich koncernów jak: BP, Statoil, Neste czy Shell. Doświadczenie zdobyte we współpracy z tymi markami przekładamy na

wyposażone w elektroniczne przepływomierze i urządzenia GPS.

Stacje w sieci Moya objęte są programem jakościowym TankQ. Kto realizuje ten program i na czym on konkretnie polega?

Paliwo badane jest przez niezależne laboratorium J.S. Hamilton Polska SA, posiadające atest Państwowej Izby Handlu dotyczący kontroli jakości paliw. Firma badawcza sama decyduje o tym kiedy i z której stacji pobierze próbki, sama także zapewnia ich transport do laboratorium.

Znak jakości TankQ widoczny w graficznej formie na wszystkich stacjach sieci Moya, zapewnia tankujących kierowców o najwyższych jakościowo parametrach wlewanych do baku paliwa.

Co nowego proponują Państwo w ofercie pozapaliwowej?

Rozwijamy menu Caffè Moya, co generuje coraz większe przychody. Poza tym nasz koncept gastronomiczny zyskuje teraz nowy, jeszcze bardziej spójny wygląd. Tegorocznym wielkim projektem jest realizowany wespół z LINK4 program sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych

A co sieć Moya zaoferować może swoim Partnerom?

Przede wszystkim korzystne, indywidualnie negocjowane warunki handlowe, nowoczesny wygląd stacji, do tego wsparcie dla firm: szkolenia, doradztwo, audyty, a także centralnie wynegocjowane rabaty u dostawców towarów, usług i infrastruktury na stacje.

Mówiliśmy o karcie Moya Firma, to wspomnę jeszcze o programie rabatowym dla klientów indywidualnych Moya VIP. Każdy posiadacz karty tankuje zawsze z rabatem 5 groszy na litrze benzyny i oleju napędowego oraz 2 gr na litrze LPG. W zamian stacje zyskują liczne grono stałych, lojalnych klientów.

Kończąc, zapytam o perspektywy dla branży paliwowej. Jakie, w Pana ocenie, są szanse i zagrożenie dla rynku w przeciągu najbliższych 5 lat?

Największą bolączką naszego rynku, nie od dziś zresztą, jest szara strefa. Jej istnienie prowadzi do nieuczciwej konkurencji, zaniżania marż i spadku sprzedaży, na czym tracą uczciwi właściciele stacji. Pozostałe zagadnienia tak naprawdę są jedynie tłem dla problemu szarej strefy, dlatego branża czeka na skuteczne rozwiązanie w tym zakresie.

Gdyby nie zjawisko szarej strefy, uważałbym, że naszą branżę czekają raczej dobre lata. Mamy stabilny wzrost gospodarczy, nasze przedsiębiorstwa są w znacznie lepszej kondycji finansowej niż jeszcze kilka lat temu, a dzięki niskim stopom procentowym mamy dostęp do relatywnie taniego kapitału.

Dziękujemy za rozmowę