

## Prezentacje i wywiady

2020-12-21

**„Naszym celem są trwałe relacje partnerskie...”**



**- mówi Katarzyna Mazurek, Prezes Zarządu Slovnaft Polska, w rozmowie ze Zdzisławem Pisińskim, Redaktorem Naczelnym magazynu „Paliwa Płynne”.**

**Na czym polega wyjątkowość oferty dla Partnerów Slovnaft? Skąd pochodzą paliwa? Jak są transportowane? Jak zapewnacie marżowość ich sprzedaży?**

Głównym przedmiotem działalności naszej Spółki jest hurtowy obrót paliwami płynnymi, obejmujący import, magazynowanie oraz sprzedaż wysokiej jakości paliw silnikowych. Paliwa dostarczane są transportem kolejowym, bezpośrednio z rafinerii Slovnaft w Bratysławie oraz rafinerii MOL w Százhalombatta, do baz paliw zlokalizowanych na terenie Polski południowej. Następnie transportem samochodowym rozwożone są na stacje partnerskie. Nasi Partnerzy zyskują gwarancję ciągłości i terminowości dostaw najwyższej jakości paliw, dzięki czemu zapewniają sobie stabilność działania na dynamicznie zmieniającym się rynku paliwowym.

W naszej działalności koncentrujemy się na terenie Polski południowej. Finansowa efektywność logistyki ma też swoje ograniczenia – funkcjonuje tzw. parytet importowy. Jako importer musimy dostosować się do warunków cenowych panujących na rynku. Jak każde odpowiedzialne przedsiębiorstwo musimy brać pod uwagę rachunek przychodów i kosztów. Koszt zapewnienia przez nas logistyki na północy Polski uniemożliwiłby nam przedstawienie klientom atrakcyjnych cen. Na całym świecie tak jest, bo działamy w biznesie niskomarżowym.

Naszym celem jest nawiązanie trwałych relacji partnerskich z klientami hurtowymi, a zwłaszcza tymi, którzy mają wizję rozwoju i chcą wspólnie z nami zwiększać swój potencjał i tym samym być o krok przed konkurencją.

Umowa jest bezterminowa, nie przewiduje również żadnych opłat. Może zostać rozwiązana w dowolnym momencie, w ramach przyjętego obustronnie z Partnerem okresu wypowiedzenia, bez żadnych konsekwencji. Nie przewidujemy podpisywania kontraktów np. na 3-5 lat, ponieważ nie jest to oferta franczyzowa. Nam Partner nic nie płaci za to, że jest z nami.

Przywiązujemy ogromną wagę do sprawnego i fachowego serwisu. To najlepiej świadczy o naszym podejściu do klienta, o którego nie przestajemy się troszczyć z chwilą sprzedaży paliwa. Przeciwnie, wraz z rozwojem współpracy interesujemy się jego sprawami bardziej, by zapewniać jak najlepsze wsparcie. Ponieważ partnerstwo zobowiązuje.

### **Czy stacje partnerskie objęte są monitoringiem jakości paliw?**

Tak. Zapewniamy najwyższą jakość sprzedawanego paliwa. W ramach Programu Partnerskiego stacje objęte są usługą monitorowania jakości paliw. Regularne badanie próbek odbywa się w akredytowanym, niezależnym laboratorium, co daje zarówno właścicielowi stacji, jak i klientom pewność, że tankowane przez nich paliwo spełnia wymagania polskich norm jakości.

Jeśli chodzi o usługę transportową - stawiamy na profesjonalizm i świadczenie usług na najwyższym poziomie. Cysterny naszego przewoźnika posiadają nowoczesne plomby elektroniczne SPDS. Dzięki temu monitorujemy stan transportowanego paliwa w czasie rzeczywistym. System plomb elektronicznych zapobiega również mieszanii się paliw oraz pozostawianiu resztek produktu w komorze.

### **Stacje paliw są obecnie intensywnie modernizowane - jakie wsparcie w tym zakresie otrzymują Wasi partnerzy?**

Wspieramy Partnera od strony merytorycznej i technicznej, bo mamy sprawdzonego dostawcę, który posiada konkurencyjną rynkowo, dobrej jakości ofertę, ale nie narzucamy współpracy z tą konkretną firmą usługową. Jeżeli właściciel decyduje się na przeprowadzenie rebrandingu, wówczas udostępniamy jednolity standard wizualizacji, w ramach sublicencji na wykorzystanie znaku towarowego.

Jestem przekonana, że właściwie dobrana i wykonana wizualizacja jest niezwykle istotnym czynnikiem decydującym o tym, czy przyciągniemy uwagę klienta i zachęcimy do odwiedzenia stacji.

Ponadto, nie wymagamy od Partnerów zmiany barw. Klienci, którzy są przed remontem stacji lub Ci, którzy widzą wartość dodaną w implementacji naszego nowego wizerunku, chętnie wybierają tę opcję.

### **Jakie rozwiązania stosujecie w zakresie modernizacji wyglądu stacji (elewacja, pylony, oświetlenie, terakota) i wyposażenia sklepu (meble, AGD)?**

Z pewnością nasza sieć jest charakterystyczna. Za sprawą nietypowych, żółto-czarnych barw, wyróżniamy się na tle sieciowych stacji, które w wielu przypadkach posiadają podobne wizualizacje. Zaczynamy być traktowani jako coraz lepiej widoczna, skonsolidowana sieć.

W naszym „Katalogu Wyposażenia Sklepu” znajduje się szereg nowoczesnych rozwiązań, które pozwalają optymalnie zaprojektować wnętrze każdej stacji. Doradzamy nie tylko jak wykorzystać aktualny układ przestrzeni sklepowej, ale również, jak ją uatrakcyjnić, aby sklep zyskał nowoczesny wizerunek, a koncept kawowo-gastronomiczny Bistro Corner oraz Coffee Corner pomógł pozyskać nowych klientów.

Angażujemy się w realizację każdego projektu, dbając, by był dopasowany do potrzeb inwestora, gdyż zależy nam na budowaniu długoletniej i satysfakcjonującej współpracy.

### **Na jakie wsparcie Partnerzy mogą liczyć w zakresie „gorących” rozwiązań legislacyjnych: np. paragony do 450 zł, JPK\_VAT, koncesje?**

Jako koncern jesteśmy członkiem POPiHN-u, bierzemy udział w pracach legislacyjnych, otrzymujemy na bieżąco kluczowe dla branży informacje. Regularnie przesyłamy Partnerom newsletter, informując o najnowszych zmianach legislacyjnych, które mogą mieć wpływ na ich biznes. Dzięki temu nasi Partnerzy mają szansę śledzenia na bieżąco rynkowych zmian i nowości.

### **Jak reagujecie na trendy w gastronomii i sklepie?**

Analizując trendy rynkowe oraz potrzeby Partnerów rozwinęliśmy naszą ofertę o wsparcie w zakresie zarządzania sklepem, w tym także o możliwość wdrożenia opracowanej przez nas wizualizacji sklepu oraz Coffee Corner i Bistro Corner w sekcji konceptu kawowo-gastronomicznego.

Okazało się, że klienci potrzebują nowych możliwości, szerszej oferty wsparcia i produktów w ramach sieci. Bardzo ważne jest dla nich wsparcie w postaci dostarczenia narzędzi sprzedażowych.

Ze względu na specyfikę modelu Slovnaft Partner, opartego na dobrowolności, nie wszystkie zmiany są możliwe do wdrożenia w całej sieci. Wprowadzając możliwość skorzystania ze wspólnego koszyka zakupów, nie przymuszamy Partnerów do stosowania tego narzędzia. Lokalne różnice w sprzedaży bywają zbyt duże, dlatego nie chcemy wpływać na całe portfolio sprzedażowe poszczególnych stacji, a jedynie zachęcamy do wprowadzania pewnych produktów.

Cenimy wybory naszych Partnerów, gdyż to oni najlepiej znają swoich klientów, ich upodobania i potrzeby. Wielu naszych Partnerów z sukcesem prowadzi sprzedaż lokalnych produktów.

Żadnemu z naszych Partnerów nie narzucamy zakupów. W ramach sieci jesteśmy jednak otwarci na rozmowy z dostawcami i usługodawcami, którzy chcieliby przygotować atrakcyjną ofertę dla naszych stacji partnerskich. Centralnie negocjujemy warunki zakupu produktów pozapaliwowych dla naszych Partnerów, jednak to oni ostatecznie podejmują decyzję o podjęciu współpracy z danym dostawcą.

W naszym modelu współpracy to nadal Partner decyduje o tym, z jakich możliwości chce skorzystać, a udostępniamy ich coraz więcej.

**Dziękuję za rozmowę!**

Źródło:

<https://www.paliwa.pl/paliwa-ptynne/czytelnia/prezentacje-i-wywiady/naszym-celem-sa-trwale-relacje-partnerskie>