Bensiini uutiset

Huoltamoalan ammattilehti vuodesta 1958
67. vuosikerta

1•2024

SUOMEN PARAS OLUT -KILPAILUVOITTAJA

Suomen Paras Olut -kilpailu 2023, kategoria: Alkoholittomat ja vähäalkoholiset oluet.

KUVA: IRMELI JOKILAMPI

KEHITYKSEN VUOSI 2024

JARI SALONEN
TOIMITUSJOHTAJA

Vuosi 2024 liikennepalvelualalla on alkanut isoilla muutoksilla. Muutoksen voi usein tulkita monella tavalla, mutta valtaosin kyse on kehityksestä. Koettelemuksiakin aiheuttavat muutokset on nähtävä kehityksenä, jolloin niistä pystyy muodostamaan positiivisen elementin sen sijaan, että surkuttelisi muutoksen tuomia haasteita.

Muutoksia on yleisesti ja sitten erityisesti liikennepalvelualalla. Öljyyhtiöt ovat jäsentämässä toimintaansa, jokainen omalla tavallaan. Kesko luopuu Neste K -konseptista. Tätä kirjoittaessa ei vielä ole tiedossa, mitä tulee tilalle. Neste tuskin luopuu nykyisen 64 Neste K -aseman verkostosta. Nähtäväksi jää, millä konseptilla asemat jatkavat ja kuinka yrittäjät niissä jatkossa toimivat.

Teboil on tuonut markkinoille uuden konseptin, Drive In -aseman. Aseman konseptilla näyttäisi pyrittävän löytämään erityisesti ammattiliikenteen, pikaruoan ja nopean taukoruoan ystäviä.

St1 aloitti jo hyvissä ajoin vuoden 2023 puolella oman asemaverkostonsa yhtenäistämisen. Shellit häviävät ja St1 tulee tilalle. Perinteisistä globaaleista brändeistä Esso poistui jo ajat sitten, nyt on Shellin vuoro hävitä katukuvasta.

> Vain jatkuvasti kehittyvä liikennepalveluasema voi menestyä hiemankin pidempää ajanjaksoa tarkasteltaessa.

SEO kehittää omia mobiilipalvelujaan, kasvattaa asemaverkostoaan sekä vahvistaa identiteettiään. Lippukuntien ulkopuolella toimivat omat brändit kehittävät kukin tahollaan toimintojaan pysyäkseen mukana kilpailussa.

Isojen toimijoiden kehityksen lisäksi tapahtuu jokaisella liikennepalveluasemalla kehitystä. Vain jatkuvasti kehittyvä liikennepalveluasema voi menestyä hiemankin pidempää ajanjaksoa tarkasteltaessa. Liikennepalvelukauppiaat ry järjesti viime kevään Alan Yhteisillä Kauppiaspäivillä Autonpesupaneelin. Tässä numerossa on teemana autonpesu. Aiheeseen keskitytään siksi, että kauppiailla on mahdollisuus tehdä autonpesulla hyvää liikevaihtoa ja tuottoa. Hankintojen kilpailutus on myös tärkeää, että pysyy kartalla hankittavien koneiden ja laitteiden kehityksestä sekä hintatasosta.

Vuoden 2024 Alan Yhteiset Kauppiaspäivät järjestetään 24.–25.4. Jyväskylän ydinkeskustassa, hotelli Versossa. Keskiviikkona 24.4. järjestetään paneeli, jossa on aiheena vitriinituotteiden ja kahvin myynnin ja tuottojen kasvattaminen. Tavoitteena on löytää kauppiaille uusia tapoja kasvattaa vitriinituotteiden ja kahvin myyntiä sekä niistä kotiutuvia tuottoja. Jokaisella liikennepalveluyrittäjällä on omia, persoonallisia tapoja hankkia vakituista asiakaskuntaa. Nykyisen toiminnan lisäksi markkinoinnin uudelleen kohdentamisella voidaan saavuttaa parempaa liikevaihtoa ja tulosta.

Merkitse 24.–25.4.2024 Alan Yhteiset Kauppiaspäivät Jyväskylän hotelli Versossa kalenteriisi ja saavu paikalle. Myyntinäyttelyssä saat vinkkejä liiketoiminnan parantamiseksi sekä kevään parhaita tarjouksia komealta joukolta näytteilleasettajia. Tapaat kauppiaita kaikista lippukunnista ja sitä kautta syntyy hyviä keskusteluja.

Tehdään vuodesta 2024 hyvä liiketoiminnan kehityksen vuosi!

VARAA AIKA KALENTERISTASI!

Alan Yhteiset Kauppiaspäivät

24.–25.4.2024

JYVÄSKYLÄN HOTELLI VERSOSSA

Vuoden 2024 Alan Yhteiset Kauppiaspäivät järjestetään Jyväskylän ydinkeskustassa, hotelli Versossa. **https://www.hotelliverso.fi/**

OHJELMA

24.4. keskiviikko

14:00	Liiton sääntömääräinen vuosikokous
15:00	Paneeli: Miten vitriinituotteilla ja kahvilla tehdään parempaa tulosta
16:00	Paneeli loppuu
18:00	Illallinen ja iltajuhla
20:00	Yllätysohjelmaa
22:00	Kyläbändi esiintyy, hyvää bilemenoa tiedossa!
24:00	Atrian tarjoama yöpala
01:30	Valomerkki
02:00	Iltajuhla päättyy

25.4. torstai

7:00	Aamiainen
11–14	Myyntinäyttely

MYYNTINÄYTTELYSSÄ SAAT TAAS KERRAN KEVÄÄN PARHAAN TARJOUKSEN!

Tietoa tapahtumasta ja ilmoittautumisohjeet löydät nettisivuiltamme **https://www.liikennepalvelukauppiaat.fi/** kohdasta **Alan Yhteiset Kauppiaspäivät**.

LIIKENNEPALVELUKAUPPIAAT

LIIKENNEPALVELUKAUPPIAAT RY

Yhdyskatu 25
15170 Lahti
www.liikennepalvelukauppiaat.fi
toimisto@liikennepalvelukauppiaat.fi

YHTEYSTIEDOT:

Toimitusjohtaja
Jari Salonen
0400 305 792
jari.salonen@liikennepalvelukauppiaat.fi

Bensiini uutiset

BENSIINIUUTISET, JULKAISIJA JA KUSTANTAJA

Liikennepalvelukauppiaat ry
ISSN 0045-1738

PÄÄTOIMITTAJA

Irmeli Jokilampi
050 595 1111
irmeli.jokilampi@idia.fi

ILMOITUSMYYNTI

Jari Salonen
0400 305 792
jari.salonen@liikennepalvelukauppiaat.fi
toimisto@liikennepalvelukauppiaat.fi

SIVUNVALMISTUS

PunaMusta Oy,
Sisältö- ja suunnittelupalvelut

PAINOPAIKKA

punamusta 2024

TEHTY SUOMESSA MADE IN FINLAND

ILMOITUSHINNAT

koko	4-väri (€)
aukeama	4 950
1/1	2 950
1/2	1 750
1/4	950
takakansi	3 200
etukansi	3 350

irtoliite: pyydä tarjous

MEDIATIEDOT

www.liikennepalvelukauppiaat.fi/bensiiniuutiset

SISÄLTÖ

Liikennepalvelukauppiaat ry:n lausunto nikotiinipusseista 6
Tulevia tapahtumia 7
Matin ja Liisan Asemalla ratkaisu työvoimapulaan löytyi maailmalta 8
Hankintojen kilpailuttaminen tuo tehokkuutta ja säästöjä 12
Lakimies neuvoo:
Pakote- ja rahanpesusääntely velvoittaa tarkkaavaisuuteen 14
Kannattavuutta autonpesusta 16
Autokannan uusiutuminen hidasta – käytettyjen kauppa vilkastui 24
UNITI expo -messumatka Stuttgartiin – toimi heti! 28
Kesko vetäytyy Neste K -liikenneasemilta 29
Ajankohtaista 30

8 Matin ja Liisan Asemalla ratkaisu työvoimapulaan löytyi maailmalta

12 Hankintojen kilpailuttaminen tuo tehokkuutta ja säästöjä

29 Kesko vetäytyy Neste K -liikenneasemilta

16 Kannattavuutta autonpesusta

28 UNITI expo -messumatka Stuttgartiin – toimi heti!

LAITA JO KALENTERIIN:
ALAN YHTEISET KAUPPIASPÄIVÄT 24.–25.4.2024

BENSIINIUUTISET	ILMESTYMISPÄIVÄ		AINEISTOPÄIVÄ	
2/2024	pe	12.4.2024	pe	8.3.2024
3/2024	pe	31.5.2024	pe	3.5.2024
4/2024	pe	20.9.2024	pe	23.8.2024
5/2024	pe	1.11.2024	pe	4.10.2024
6/2024	to	5.12.2024	pe	8.11.2024

LIIKENNEPALVELUKAUPPIAAT RY:N LAUSUNTO NIKOTIINIPUSSEISTA

Liikennepalvelukauppiaat ry antoi alla olevan lausunnon tupakkalain muutoksesta sosiaali- ja terveysministeriölle. Liiton lausunto koskee erityisesti nikotiinipusseja. Lakimuutoksen valmistelu jatkuu ja lakiesitys etenee eduskunnan käsittelyyn maaliskuussa.

HALLITUKSEN ESITYSLUONNOS TUPAKKALAIN MUUTOKSEKSI

Hallituksen esityksessä ehdotetaan, että tupakkalakiin lisättäisiin käytännössä nikotiinipussit ja niitä läheisesti muistuttavat tuotteet sekä näiden tuotteiden nuoriin vetoavia makuja kiellettäisiin. Nikotiinirajan säätämisen lisäksi vähittäismyyntipakkauksien ulkoasuille tulisi tarkkoja vaatimuksia.

Vähittäismyynti säädettäisiin luvanvaraiseksi, tukkumyynti ilmoituksenvaraiseksi ja etämyynti kiellettäisiin. Lisäksi maahantuonnille asetettaisiin rajoituksia. Vielä esityksessä ehdotetaan savuttomien nikotiinituotteiden käyttökieltoa päiväkotien ja esi- ja perusopetusta, ammatillista koulutusta tai lukio-opetusta antavien oppilaitosten sisä- ja ulkotiloihin sekä leikkikentille.

NUORISOKÄYTÖN, HARMAATUONNIN JA LAITTOMAN KAUPAN EHKÄISY SEKÄ JÄRJESTÄYTYNEEN RIKOLLISUUDEN TORJUNTA ON SAATAVA TOTEUTUMAAN

Esityksen tavoitteiksi on ilmoitettu nuorisokäytön, harmaatuonnin ja laittoman kaupan ehkäisy sekä järjestäytyneen rikollisuuden torjunta. Tavoiteasetanta on Liikennepalvelukauppiaat ry:n mielestä ensisijaisen tärkeä ja onnistunut. Tavoitteen saavuttaminen onnistuu vain säilyttämällä laillinen kotimainen tarjonta aikuisten kuluttajien kannalta mielekkäänä.

LISÄAINEIDEN JA MAKUJEN SÄÄNTELYLLÄ EI SAA ASETTAA NAAPURIMAITA PAREMPAAN ASEMAAN

Tupakkalain 11 §:n 1 momentin 6 kohta on tarkoitettu poltettaville tupakkatuotteille eikä sovellu savuttomille nikotiinituotteille. Erityisen ongelmallinen on perusteluissa esitetty, tähän kohtaan perustuva pH-arvoa nostavien lisäaineiden kielto. Käytännössä kaikissa savuttomissa nikotiinituotteissa käytetään ainesosia säätelemään ja nostamaan niiden pH-arvoa, jotta nikotiinin olisi mahdollista imeytyä. Näiden lisäaineiden kielto tarkoittaisi käytännössä nikotiinipussituotteiden täyskieltoa. Täyskiellon lopputuloksena asetetuista tavoitteista harmaatuonnin, laittoman kaupan sekä järjestäytyneen rikollisuuden torjunta jäisivät toteutumatta.

Valmisteilla oleva tupakkalain muutos tuo nikotiinipussit tupakkalain sääntelyn piiriin.

Eri valmistajilla on erilaisia menetelmiä tuottaa nikotiinipusseja varten tarkoitettuja nikotiinisuoloja, joilla on erilaisia pH-arvoja. Mahdollisuuden poistaminen säätää tuotteen pH-arvoa muilla ainesosilla saattaisi asettaa markkinoilla toimijoita merkittävästi eri asemaan.

Makuaineita koskevaa säännöstä tulee muuttaa vastaamaan hallitusohjelman kirjausta. Mauista säätäminen vain asetuksella aina täyskieltoon asti antaa STM:lle suhteettoman vallan päättää sallituista tuotteista,

TUPAKKALAIN MUUTOSESITYS EDUSKUNNALLE MAALISKUUSSA

Kysyimme sosiaali- ja terveysministeriön turvallisuus- ja terveysosaston johtaja **Jari Keinäseltä**, miten tupakkalain muutoksen käsittely etenee.

– Nikotiinipusseja koskevaa hallituksen esitystä tupakkalain muuttamiseksi valmistellaan parhaillaan. Hallituksen esitysluonnos oli lausunnoilla syksyllä 2023. Odotamme vielä poliittisia linjauksia siitä, miten esitystä mahdollisesti muokataan lausuntopalautteen perusteella. Esityksen antaminen on siirretty kevätistuntokaudelle 2024. Arvioitu esittelyviikko on viikko 11, Keinänen vastasi.

TEKSTI: IRMELI JOKILAMPI

poistaa ennustettavuuden markkinoilta, eikä siten ole läpinäkyvää ja hyvää sääntelyä. Asetuksella säätämisen sijaan voitaisiin laissa säätää sallitut maut. Tämä selkeyttäisi tilannetta huomattavasti. Mauiksi voitaisiin määritellä aikuisten kuluttajien mieltymysten mukaiset maut. Lisäaineita koskeva sääntely ei saa olla tiukempaa kuin Ruotsissa ja Baltiassa, koska muuten kuluttajat hakevat tuotteita matkustajatuontina. MaRa kannattaa ehdotusta, jonka mukaan lisäaineissa sallitaan mentolin maun luovan lisäaineiden käyttö.

Lisäaineita koskeva sääntelyn tulee olla samalla tasolla kuin Ruotsissa ja Baltiassa. Muussa tapauksessa kuluttajat hakevat tuotteita matkustajatuontina.

NIKOTIINIPITOISUUKSIEN RAJAT ON SÄILYTETTÄVÄ NYKYTASOLLA

Nikotiinipussien sallitun nikotiinipitoisuuden raja tulee säilyttää nykytasolla. Alle 20 mg nikotiinia sisältävien nikotiinipussien myynnin tulee olla sallittua. Tukesin päätöksessä todetaan, että sen asettaman kiellon tarkoituksena on estää erityisesti vahvoista nikotiinipusseista terveydelle aiheutuvat vaarat. Nikotiinipitoisuuden rajaa ei tule asettaa nikotiinipussin painoon perustuvaksi, kuten STM ehdottaa.

MYYNTIPAKKAUSTEN RAJOITUKSILLA EI SAA ASETTAA NAAPURIMAITA PAREMPAAN ASEMAAN

Pakkausten ja tuotteiden yhdenmukaistaminen kiristäisi tarpeettoman paljon kotimaista lainsäädäntöä suhteessa naapurimaiden lainsäädäntöön ja olisi siksi ristiriidassa esityksen tavoitteiksi ilmoitettujen harmaatuonnin ja laittoman kaupan ehkäisyn sekä järjestäytyneen rikollisuuden torjunnan kanssa.

Tuotteen ulkoasun sääntely koskisi kaikkia mahdollisia savuttomia nikotiinituotteita, eikä pelkästään nikotiinipusseja. Niiden ulkoasusta tässä yhteydessä säätäminen saattaa käytännössä ennalta kieltää niiden markkinoille saattamisen.

Nikotiinipussien myyntipakkausten yhdenmukaistamista koskeva ehdotus ei perustu hallitusohjelmaan. EU-lainsäädäntö ei vaadi nikotiinipussien vähittäismyyntipakkausten yhdenmukaistamista. Tällaista sääntelyä ei ole myöskään naapurimaissa. Vähittäismyyntipakkausten yhdenmukaistaminen antaisi naapurimaille kilpailuedun ja sitä kautta jälleen kerran nuorisokäytön, harmaatuonnin ja laittoman kaupan ehkäisy sekä järjestäytyneen rikollisuuden torjunta vaikeutuisi.

ETÄMYYNTIKIELTO ON PERUSTELTU

Nikotiinipussien etämyynnin kieltäminen ja matkustajatuonnin rajoitukset ovat perusteltuja, jos kotimaiselle myynnille on annettu edellytykset onnistua. Tällä järjestelyllä valtion verotulot lisääntyisivät ja rikollinen toiminta muuttuu kannattamattomaksi.

VÄHITTÄISMYYNNIN VALVONTAMAKSUJEN ON OLTAVA KOHTUULLISIA

Vähittäismyynnin valvontamaksua koskevaa säännöstä ehdotetaan muutettavaksi niin, että nikotiinipussit rinnastettaisiin nikotiininesteisiin. Tämä tarkoittaisi, että jos tupakkatuotteita myyvä vähittäismyyntipaikka ottaisi tuotevalikoimaan nikotiinipussit, valvontamaksu nousisi 1.000 euroon myyntipistettä kohden. Ehdotus tuplaisi tupakkatuotteita ja nikotiinipusseja myyvien vähittäismyyntipaikkojen valvontamaksut.

Nikotiinipussien myynnin salliminen ja samalla valvontamaksun määrääminen kestämättömän suureksi johtaa myyntipisteiden vähenemiseen, eli käytännössä myynnille asetetaan ylivoimaisia esteitä. Lopputuloksena tavoitteiden vastaisesti on todennäköistä, että rikollinen toiminta, harmaatuonti ja muut ongelmat saavat jalansijaa.

Tulevia TAPAHTUMIA

13.–15.3.2024	Gastro Helsinki, paikkana Helsingin Messukeskus. Ruoka- ja ravintola-alan tapahtuma. Teemat: Opi. Ajattele. Löydä.
15.–17.3.2024	Alan Yhteiset Talvipäivät Lapin Bensiinikauppiaat ry järjestää kaikille liikennepalvelualan toimijoille yhteiset Talvipäivät, tapahtumapaikkana hotelli Hullu Poro Levillä
18.–20.3.2024	Neste Kauppiaskokous, Scandic Rosendahl Tampere
18.3.	aluekokous ja Neste Kauppiaat ry:n vuosikokous
19.3.	Kauppiaskokous, messut ja iltajuhla
26.3.2024	Teboil-Kauppiaat ry:n vuosikokous ja koulutus, Tampere Scandic City
24.–25.4.2024	Alan Yhteiset Kauppiaspäivät ja Liikennepalvelukauppiaat ry:n vuosikokous
14.–16.5.2024	UNITI expo 2024 -messut, Stuttgart, Saksa
2.–4.10.2024	Alan Yhteiset Huoltoasemapäivät, Holiday Club Saimaa, Lappeenranta

Afganistanista Lapinlahdelle töihin tullut Eshag Ali Gholam Wafa viihtyy hyvin Matin ja Liisan Asemalla ja Lapinlahdella. Hän sanoo, että kauppias Jouni Majalasta on tullut hänelle isoveli.

Viitisentoista vuotta sitten Nestekauppias Jouni Majala haravoi itku kurkussa Matin ja Liisan Aseman pihaa Lapinlahdella ja mietti, mistä asemalle saadaan työvoimaa. Nyt tulijoita olisi enemmän kuin on tarvetta. Tyytyväinen kauppias on valmis antamaan neuvoja muille työvoimapulan kanssa painiville ja kertomaan toimivasta monikulttuurisesta työyhteisöstä.

TEKSTI: IRMELI JOKILAMPI
KUVAT: IRMELI JOKILAMPI JA JARI JOKILAMPI

Matin ja Liisan Asemalla Lapinlahdella Pohjois-Savossa käy melkoinen kuhina, vaikka keittiö on kuukauden remontissa, kahvit juodaan kertakäyttömukeista ja pizzat syödään pahvilaatikoista. Hyvät työntekijät pitävät asiakkaat tyytyväisinä viitostien legendaarisella taukopaikalla.

– On aika hauskaa, että myynnit eivät ole paljoa tippuneet, vaan ihmiset ottavat sitä mitä löytävät. Etukäteen oli iso pelko siitä, paljonko myynti laskee euroissa ja kerkiävätkö rahat loppua, kun ruokapuoli on neljä viikkoa kiinni, kauppias **Jouni Majala** hymyilee.

MATIN JA LIISAN ASEMALLA

RATKAISU TYÖVOIMAPULAAN LÖYTYI MAAILMALTA

Matin ja Liisan Asema on saanut nimensä Juhani Ahon esikoisromaanin Rautatien päähenkilöiden mukaan.

Lounasbuffet uusitaan keittiöremontin yhteydessä. Neljän viikon keittiöremontti ei karkottanut asiakkaita, kuten Jouni Majala etukäteen pelkäsi.

Vilkkaalla asemalla on vilkas keittiöelämä, ja keittiö kuluu. Viimeksi 16 vuotta sitten täysin remontoitu keittiö olisi pitänyt remontoida uudelleen jo ajat sitten.

– Korona viivästytti, rahat loppuivat, eikä ollut fokusta tulevaisuuteen. Myynti oli pitkään heikkoa ja usko horjui, Majala avaa remontin viivästymisen käytännöllisiä syitä.

Remontissa lounaslinjastot uusitaan nykyaikaisiksi ja tarjontaa laajennetaan. Saliin tulee iso salaattibuffet ja uusi jälkiruokapöytä. Keittiössä uusitaan kaikki pinnat ja joitakin laitteita.

Keittiöremontin aikana syödään kertakäyttöastioilta, koska tiskausmahdollisuutta ei ole. Munkkeja ja lettuja ei paistella vaan käytetään kypsiä valmisteita. Lounas, pikaruoka ja á la carte -annokset ovat tauolla, vain Kotipizza-puoli toimii. Kylmätilaa ja niukasti työalaa on sentään käytössä. Astiahuolto on merkittävä asia.

– Meille tulee remontin jälkeen lentävä lähtö, kun ruokapuoli avataan. Seuraavana päivänä on Kainuun prikaatin vala Lapinlahdella ja seuraavina päivinä Kajaanissa. Valatilaisuuteen menijät ajavat ohi ja ovat nälkäisiä tässä kohtaa. Ne ovat kovia päiviä tällä asemalla, Majala jatkaa.

KAHDEN ASEMAN KAUPPIAS

Jouni Majala on toimitusjohtajana sekä Matin ja Liisan Asema Oy:ssä että sen tytäryhtiössä MLA Niemenharju Oy:ssä, joka pyörittää Matkailukeskus Niemenharjua Pihtiputaalla nelostien varressa. Niemenharjulla on ollut 1960-luvulta asti huoltoasema ja majoitusta. Pihtiputaan kunnan kiinteistöyhtiö poltti vanhan huoltoaseman ja rakennutti sen tilalle uuden vuonna 2016. Seuraavana vuonna Neste Pihtipudas Niemenharju valittiin maailman kauneimmaksi huoltoasemaksi.

Viimeiset viisi vuotta Majala on ollut vuokrakauppiaana Niemenharjulla, ja neuvottelut vuokrasopimuksen jatkosta ovat käynnissä Pihtiputaan kunnan kanssa. Liikenneaseman päällikkönä toimii **Sari Arvola**.

– Se on ollut iso investointi, ei millään meinaa saada porukkaa käymään niin paljon kuin pitää. Toimintaa on kehitetty paljon ja se on ollut työlästä, mutta nyt on jo lähellä, että Niemenharju muuttuu kannattavaksi. Kaikki tämä vaatii henkilökunnalta paljon, Majala sanoo.

Jouni Majalan kauppiasura alkoi neljäkymmentä vuotta sitten nelostien varresta, kun Majalan yrittäjäperhe rakensi vuosina 1983–1985 Kempeleeseen nelostien varteen Hirsi-Kesoilin. Vuonna 1981 perustetulle Matin ja Liisan Asemalle Majalat tulivat kauppiaiksi vuonna 1990. Liikenneasema on saanut nimensä Lapinlahdella syntyneen **Juhani Ahon** vuonna 1884 ilmestyneen esikoisromaanin Rautatien päähenkilöiden mukaan.

– Sitten tuli 1990-luvun alun lama. Ei ollut helppoa, vaati sitkeyttä, että siitä päästiin yli. Aseman toiminta rupesi kantamaan itseään, kun ihmiset löysivät sen. Asiakkaat tulevat tieltä, mutta asema on myös paikallisesti merkittävä lounaspaikka. Meillä myydään aina yli kaksisataa lounasta päivässä ja asiakkaina on paljon työmiehiä ja lähiseudun asukkaita, Majala kertoo.

Kesäaikaan terassipaikkoja riittää, mutta talvella tarvittaisiin lisää sisätilaa. Parin vuoden päästä on tarkoitus tehdä laajennus, joka tuo 200–300 lisäneliötä. Asiakaspaikkoja on sisällä nyt noin 120, laajennuksen jälkeen 170. Myös myymä-

Jouni Majalan työparina toimii Neste Pihtipudas Niemenharjun liikenneaseman päällikkö Sari Arvola.

Ravintolasalia on tarkoitus laajentaa ulkoterassin paikalle ja saada 120-paikkaiseen saliin 50 asiakaspaikkaa lisää.

Aseman pihaan 1980-luvulla maamerkiksi tuotu veturi on tarkoitus kunnostaa lähivuosina.

lään tulee lisää tilaa. Samalla kunnostetaan aseman pihalle 1980-luvulla VR:ltä ostettu veturi.

Molemmilla asemilla liikevaihto kertyy ravintolatoiminnasta, polttoainemyynnistä ja myymälästä, Niemenharjulla myös majoitustoiminnasta. Matin ja Liisan Asemalla työpanos on noin 30 henkilötyövuotta ja palkkalistoilla 45 henkilöä. Niemenharjulla henkilötyövuosia kertyy 12–13 parinkymmenen työntekijän voimin.

POLTTONESTEIDEN MYYNTI LOPPUMASSA

Matin ja Liisan Asema sijaitsee ensimmäisen luokan pohjavesialueella, ja polttonesteen myynnin luvat ovat voimassa enää tämän vuoden loppuun asti. Majala sanoo, että Pohjois-Savon ELY-keskus on tehnyt selväksi, että se ei hyväksy uutta lupaa, ja polttoainemyynti loppuu. Omaa polttoainettaan myyvän kauppiaan on tehtävä päätös.

Asiakaspalautelaatikko on rautatieteeman mukainen.

– Jos kuitenkin lähtisi hakemaan lupaa, se olisi kallis prosessi. Mietimme, kannattaako hakeakaan, investoidaanko poistuvaan energiamuotoon. Miljoona maan alle ja kolmenkymmenen vuoden takaisinmaksuaika, se ei nykyisillä polttoaineen katteilla kannata. Neste Truck -piste on vuokralla tontilla ja sama koskee sitäkin. Tämä on merkittävä asia seudulle, Lapinlahden kunnanhallituksessa istuva Majala pohtii.

– Tämä on ollut tiedossa jo 10–20 vuotta. On pakko ruveta katsomaan uusin silmin ja luotettava omaan voimaan, miten palvellaan matkalaisia muuten. Liikenne sähköistyy ja nähtäväksi jää, mitä tulevaisuus tuo tullessaan, onko se kaasua vai vetyä vai mitä. Ei tämä ole niin iso peikko enää, ettei kö pystyisi positiivisesti ajattelemaan, vaikka polttoaineen myynti jää pois, Majala jatkaa.

HYVIÄ TYÖNTEKIJÖITÄ MAAILMALTA

Sekä Matin ja Liisan Asemalla että Niemenharjulla 60–70 prosenttia työntekijöistä on maahanmuuttajataustaisia, kahdeksaa eri kansallisuutta. Väkeä on Afganistanista, Irakista, Thaimaasta, Ukrainasta, Venäjältä, Vietnamista, Virosta ja Suomesta. Hyvistä työntekijöistä ei haluta päästää irti.

– Etenkin pienillä kylillä työvoimapula on pahin ongelma. Ei ole kohta muuta ratkaisua kuin houkutella maahanmuuttajataustaisia ihmisiä töihin, jos halutaan turvata palvelut, sanoo Majala.

– Niemenharjulla oltaisiin oltu ihan hukassa puolitoista vuotta sitten, jos ei oltaisi saatu ukrainalaisia työntekijöitä. Nyt meillä on töissä kolme ukrainalaista, kaksi vietnamilaista ja yksi thaimaalainen, kertoo Sari Arvola.

– Ihan samalla tavalla osaavat ihmiset tehdä töitä, oli suomalainen tai muunmaalainen. Niemenharju on suosittu liikenneasema, ja homma vain soljuu. Suomen kieltä ei työssä loppujen lopuksi paljoa tarvitse, Arvola jatkaa.

Parikymmentä vuotta sitten kauppiaan päivät pitenivät ja työtaakka kävi kohtuuttomaksi työvoimapulan vuoksi. Majala kertoo haravoineensa aseman pihaa itku kurkussa ja miettineensä, mistä saadaan työvoimaa. Hän kysyi kylällä asuneelta virolaiselta mieheltä, olisiko Virossa hyviä työntekijöitä. **Tiia** tuli ja on edelleen töissä Matin ja Liisan Asemalla.

Alaa tuli Irakista ilman mitään kielitaitoa ja aloitti yksinkertaisista aputöistä. Nyt hän tekee kassavuoroja, vetää pizzapuolta ja hoitaa tilaukset. Työn ohella hän opiskelee ja tekee näyttötutkinnon suomeksi, ja toivoo saavansa kansalaisuuden, kun opinnot on suoritettu.

Enää ei työntekijöistä ole pulaa. Tulijoita on, ja kouluttajat ovat jo valmiina monilla kielillä. Töissä ovat afganistanilaiset veljekset **Ali, Juman** ja heidän sisarensa **Farzana**, nuorin velikin on tulossa. Hyviä työntekijöitä saadaan juuri näin: joku tuntee jonkun, joka on työtä vailla, ja nykyisten työntekijöiden sukulaiset ja tuttavat ovat etusijalla. Vietnamilaisia olisi tulossa vaikka kuinka paljon.

– Olen käynyt paljon puhumassa tästä, aihe kiinnostaa ihmisiä. Alku on aina kynnys ja monella työnantajalla on paljon pelkoja, miten kielitaito ja muut asiat järjestyvät. Alkuun pääsee, kun ryhtyy, latu löytyy kyllä sitten. Meidän talon sisäinen "rekrytoimisto" valitsee parhaan mahdollisen henkilön kotipuolestaan, sillä he eivät halua ottaa sitä

Matin ja Liisan Asema on viitostien legendaarinen taukopaikka Lapinlahdella Pohjois-Savossa.

Heillä on asenne kunnossa, ja meillä myös pitää olla asenne kunnossa.

riskiä, että valitsevat huonon työntekijän, Majala toteaa.

Kielitaidon puute ei ole osoittautunut ongelmaksi. Tulijoilla on kova motivaatio oppia suomen kieltä. Työsanaston he ovat omaksuneet nopeasti.

– Työntekijät eivät yleensä osaa englantia, joten heidän pitää opetella kunnolla suomea, koska työkieli on suomi. Mutta alkuun pärjää ilman kielitaitoa. Kun on jo maahanmuuttajataustaisia työntekijöitä ja heidän sukulaisiaan tulee töihin, he opettavat omalla kielellään. Katselin, kun vietnamilaisia tuli töihin, ja ukrainalainen selitti, mistä mitäkin löytyy. Ei haitannut yhtään, vaikka ei ollut yhteistä kieltä. Tärkeissä asioissa Google-kääntäjä tai muu vastaava auttaa. Asenne ratkaisee, Sari Arvola kertoo.

– Heillä on asenne kunnossa, ja meillä myös pitää olla asenne kunnossa, Jouni Majala lisää.

Joiltakin asiakkailta tulee palautetta tai he valittavat, että eivät saa palvelua suomeksi. Tämä on kuitenkin vähäistä. Majala näkee, että suomalaisten asenteiden on muututtava, sillä Suomi ei pärjää ilman ulkomailta tulevia työntekijöitä. Tällä on iso yhteiskunnallinen merkitys.

– Yrittäjällä päivät rupeavat venymään, kun työntekijöitä puuttuu, sitä ei jaksa kauaa. Silti moni ajattelee, että ulkomaalaisten työntekijöiden ottaminen on niin monimutkainen projekti, että he eivät viitsi lähteä siihen, Sari Arvola sanoo.

Jouni Majala kehottaa kiinnostuneita ottamaan yhteyttä ja kyselemään käytännön asioista.

Enter Finland on Maahanmuuttoviraston eli Migrin verkkopalvelu, jossa voi hoitaa lähes kaikki Maahanmuuttoviraston lupa-asiat.

– Meillä prosessi on sujuvoitunut, kun toimistotyöntekijä osaa sen jo. Migrillä on sähköinen Enter Finland -palvelu, jonne syötetään työnantajan täyttämät paperit, työsopimukset ja muut, eikä työntekijän tarvitse tehdä sitä itse. Migrin jono on tosi pitkä, joskus menee puoli vuotta ja pidempääkin, että pääsee edes asioimaan, Majala toteaa.

– Niemenharju nousee koko ajan, siellä on lisää töitä. Meille olisi jatkuva jono tulossa, mutta voimme ottaa vain sen verran, että pystymme takaamaan elannon Suomessa. Vähintään 1 350 euroa pitää jäädä palkasta käteen ja on oltava vähintään 90 tunnin työsopimuksia, Majala sanoo.

MAJALA ON VALMIS NEUVOMAAN

Maahanmuuttajien palkkaamisessa on kysymys muustakin kuin työpaikan tarjoamisesta, papereista ja kielestä. Ulkomailta tulleita työntekijöitä on autettava suomalaiseen yhteiskuntaan sopeutumisessa ja käytännön asioissa, kuten pankkitilin avaamisessa ja asuntoasioissa. Ukrainalaisten työntekijöiden kautta Venäjän brutaali hyökkäyssota Ukrainassa on tullut eri tavalla lähelle. Afganistanilaiset työntekijät ovat saaneet kiinnostumaan Afganistanin tilanteesta ja lukemaan kirjoja maan historiasta.

Työvoimapula on ollut suurin ongelma liiketoiminnan kehittämisessä Majalan liikenneasemilla. Nyt kun se on ratkennut, Majala jakaa mielellään tietoa maahanmuuttajataustaisten työntekijöiden ottamisesta. Hän tietää hyvin, että muutkin ravintolat ja kauppiaat tarvitsevat maahanmuuttajia palkkalistoilleen.

Jouni Majala kehottaa kiinnostuneita ottamaan yhteyttä ja kyselemään käytännön asioista. Hänelle monikulttuuristen työyhteisöjen edistämisestä on tullut omien kokemusten myötä tärkeä asia.

HANKINTOJEN KILPAILUTTAMINEN TUO TEHOKKUUTTA JA SÄÄSTÖJÄ

TEKSTI: IRMELI JOKILAMPI
KUVA: MOERSCHY

Pienten ja keskisuurten yritysten menestyminen vaatii kustannustehokkuutta. Yksi tehokas keino optimoida toimintakustannuksia on kilpailuttaa tavaraostot ja hankitut palvelut. Kannattaa pyytää tarjouksia yhteistyökumppaneilta, jotka ovat mukana kauppiastapahtumien myyntinäyttelyissä ja ilmoittavat ammattilehdessä, sillä he ovat kiinnostuneita liikennepalvelualasta ja ymmärtävät alan yritysten toimintaa.

Parantaakseen tulostaan yritys voi joko myydä enemmän tai vähentää hankintakustannuksiaan. Hankintakustannuksissa säästäminen tuo suuremman kasvun kannattavuuteen kuin myynnin tuottama kasvu. Tämä lisää hankintojen onnistumisten merkitystä, jotta yritys voi toimia kannattavasti ja luoda tulevaisuutta liiketoiminnalleen.

Kilpailuttaminen on hyvä työkalu toiminnan tehostamisessa ja kustannusten säästämisessä. Oikein suunniteltu kilpailutusprosessi auttaa yritystä löytämään parhaat mahdolliset ratkaisut tarpeisiinsa. Tämä auttaa rakentamaan kestäviä kumppanuuksia luotettavien toimittajien kanssa, mikä on keskeistä yrityksen menestyksen kannalta.

Kilpailuttaminen mahdollistaa yrityksille kustannussäästöjä, kun hinnoista ja ehdoista neuvotellaan. Tarjoajien välinen kilpailu pakottaa nämä tarjoamaan kilpailukykyisiä hintoja, ja se voi vähentää kustannuksia merkittävästi.

Kilpailuttamalla yritys voi vertailla eri tarjoajien laatua ja palvelutasoa. Tämä auttaa varmistamaan, että valitut toimittajat täyttävät yrityksen odotukset ja tarpeet, ja parantamaan myös yrityksen oman toiminnan laatua.

Riippuvuus yhdestä toimittajasta voi altistaa yrityksen riskeille, kuten toimituskatkoksille tai hintojen äkillisille nousuille. Kilpailuttamalla yritys voi hajauttaa riskinsä ja varmistaa liiketoiminnan jatkuvuuden.

MÄÄRITTELE TARPEESI JA TAVOITTEESI SELKEÄSTI

Ennen kilpailutuksen aloittamista on tärkeää määritellä tarkasti, mitä tarpeita halutaan täyttää. Tämä auttaa tarjouspyynnön laatimisessa niin, että tarjoajat osaavat an-

Saadut tarjoukset on hyvä analysoida kriittisesti eikä valita tarjoajaa pelkän hinnan perusteella.

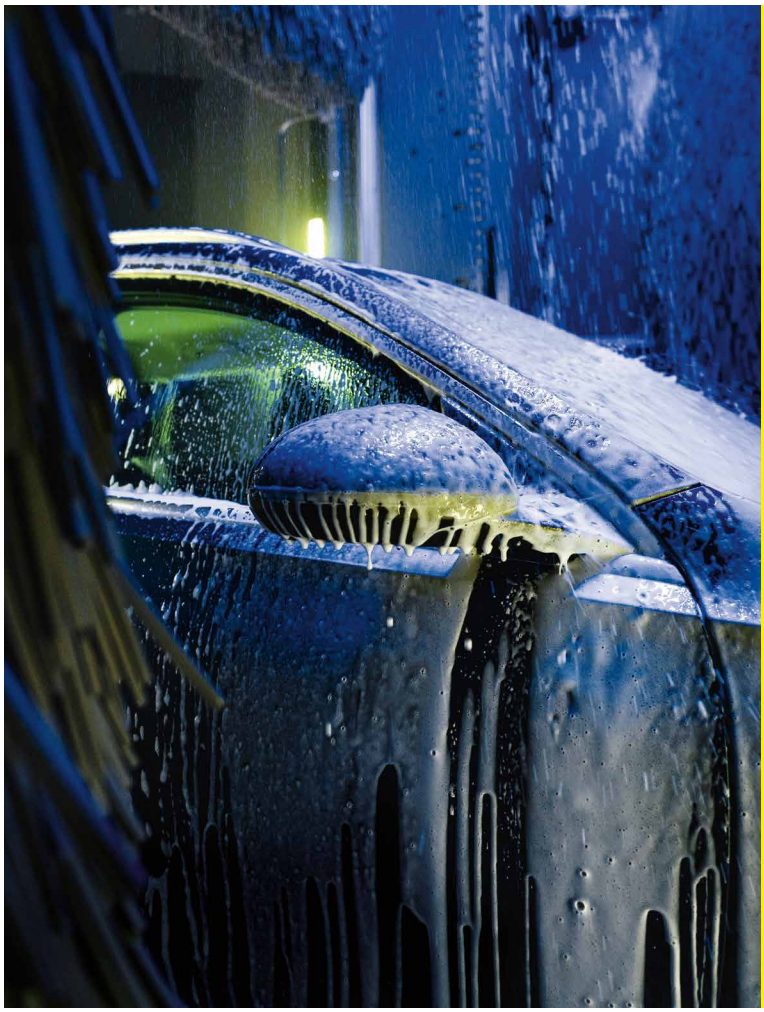
taa tarjouksia, jotka vastaavat yrityksen odotuksia. Selkeä ja avoin kilpailutusprosessi, joka sisältää aikataulun, kriteerit ja ehdot, auttaa varmistamaan, että tarjoukset ovat vertailukelpoisia keskenään. Oleellisia asioita ovat ainakin hinnat, toimitusajat, laatuvaatimukset ja mahdolliset lisäarvopalvelut.

Kauppiaan kannattaa pyytää ainakin 3–5 tarjousta aina, kun on tekemässä tavarahankintoja tai ostamassa palveluja, jotta saa riittävän laajan katsauksen markkinoilla olevista vaihtoehdoista.

Saadut tarjoukset on hyvä analysoida kriittisesti eikä valita tarjoajaa pelkän hinnan perusteella. Laatu ja kestävät yhteistyösuhteet voivat olla yhtä tärkeitä kuin hintakin. Myös maksuehdon merkitys on suuri. Ostolaskujen maksuajan pidentäminen turvaa yrityksen toimintaa ja kassavirtaa sekä liiketoiminnan jatkuvuutta. Toimitusvarmuus saattaa olla keskeinen valintaperuste. Yhä useammin valintoihin vaikuttaa myös tavarantoimittajan liiketoiminnan vastuullisuus.

Hankintojen vaikutuksen arvioidaan olevan noin 50–80 prosenttia yrityksen kokonaiskustannuksista. Suurimmillaan vähittäiskaupan hankintojen osuus on 60–85 prosenttia. Hankinnat ovat yrityksen tuloslaskelmassa hallitseva kuluerä, ja ne vaikuttavat suoraan yrityksen tulokseen. Sen vuoksi hankintojen kilpailutukseen kannattaa käyttää aikaa ja ajatusta.

Lähteenä on käytetty mm. Eero Mäkitalon opinnäytetyötä Tavarantoimittajan valinta- ja arviointiprosessi osana tuontikauppaa, Turun amk 2021.



KÄRCHER

OLETKO VALMIS?

Älykäs. Tarkka. Loistava.
Kärcherin autonpesukone CW 5 Klean!Star iQ tekee vaikutuksen ainutlaatuisilla toiminnoillaan ja monipuolisilla suunnitteluvaihtoehdoillaan.

karcher.fi

KYSY NEUVONTALAKIMIEHELTÄ

Tällä palstalla käsitellään kysymyksiä, joita liiton jäseniltä on tullut neuvontalakimies asianajaja Jyrki Piipariselle. Jäsenet voivat lähettää neuvontalakimiehelle sähköpostitse yritystoimintaansa liittyviä kysymyksiä, joihin toivovat selvitystä. Jäsenten tietoja tai tapauksen yksityiskohtia ei paljasteta artikkelin yhteydessä.

PAKOTE- JA RAHANPESUSÄÄNTELY VELVOITTAA TARKKAAVAISUUTEEN

Ukrainan sodan seurauksena on uutisoitu runsaasti oligarkkien omaisuuksien jäädyttämisestä ja vastaavista suuria taloudellisia intressejä koskevista pakotesääntelyyn liittyvistä toimista. Pakotesääntelyllä pyritään vaikuttamaan sen kohteena olevien tahojen toimintaan, ja sen kohteena ovat muun muassa yksittäiset yritykset ja yksittäiset henkilötkin.

Tiivistetysti kysymys on siitä, että pakotesääntelyn piirissä olevien yksityisten henkilöiden ja yritysten kesken ei kauppaa voida käydä. Tällaisen tahon kanssa ei voida ryhtyä mihinkään liiketoimintaan, joka tarkoittaa kaikenlaisen toiminnan pysäyttämistä, kuten esimerkiksi rahojen maksamista, vastaanottamista tai palvelujen tarjoamista. Kielto on ehdoton ja voimassa siihen saakka, kunnes voidaan olla varmoja siitä, etteivät pakotteet sovellu. Yrittäjälle tämä luo velvoitteen tuntea omat asiakkaansa, ja yhteistyökumppaninsa. Kuten monessa muussakin asiassa, terveen maalaisjärjen käyttö auttaa jo pitkälle. Pakotesääntelyyn perehtyminen ja yhteistyökumppaneiden tunnistaminen ja taustojen tarkistaminen riittää monessa tapauksessa.

Jos yrittäjä huomaa ajautuneensa sellaisen tahon kanssa tahattomasti liiketoimiin, jotka ovat pakotesääntelyn piirissä, asiasta tulee ilmoittaa viranomaiselle, kuten KRP:n rahanpesun selvittelykeskukseen, ulosottolaitokseen tai ulkoministeriön pakotetiimiin. Ilmoituksesta ei saa kertoa asianosaiselle itselleen. Epätietoisuutta on ilmennyt erityisesti ns. Venäjä-pakotteiden osalta. Lisätietoa on helposti löydettävissä ulkoministeriön kotisivuilta otsikon "pakotteet maittain" alla. Tarkastuksen voi tehdä esimerkiksi katsomalla, onko asianosainen henkilö EU:n finanssipakotteiden kohteena olevien henkilöiden listalla.

Rahanpesun osalta sääntelyn tarkoitus on, että eri keinoin paljastetaan ja estetään rikollisin keinoin hankitun rahan käyttöä. Rahanpesurikoksen ytimessä on pyrkimys peittää rahan alkuperä. Rahanpesurikoksen tunnusmerkistön täyttävät hyvin monenlaiset toimet rahan vastaanotosta aina rikollisen rahan käytössä avustamiseen saakka. Rahanpesua torjutaan sääntelyllä, joka asettaa eritasoisia asiakkaan tunnistamiseen liittyviä velvoitteita.

Mikäli erehdyksessä henkilökunnan jäsen tulee sopineeksi toimia, jotka vaikuttavat epäilyttäviltä, oikea tapa toimia on keskeyttää tilanne, ja ilmoittaa siitä rahanpesun selvittelykeskukseen. Mikäli toimeen sisältyy varojen vastaanottoa, varoja ei saa luovuttaa asianosaiselle. Ilmoitusvelvollisuus syntyy, kun epäilyttävä liiketoimi on tehty, tai vaikka siitä olisi asianmukaisesti kieltäydyttykin. Vaikka etukäteen arvioituna asialliseen liiketoimeen liittyen ilmenee jälkikäteen arvioituna seikka, joka tekee siitä epäilyttävän, ilmoitus on tehtävä silloinkin. Tältä osin yrittäjän riskin kannalta avainasemassa on henkilökunnan koulutuksen ajanmukaisuudesta huolehtiminen. Rahanpesurikoksesta ääritapauksessa voi seurata jopa 6 vuoden mittainen vankeusrangaistus ja siihen voi syyllistyä pelkästään huolimattomuuttaankin.

Jyrki Piiparinen
asianajaja
Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Puh. (013) 120 731
e-mail: asianajotoimisto@kontturi.fi
www.asianajotoimisto.com
www.facebook.com/
asianajotoimisto.kontturi

Jo yli 20 vuotta
Bensiinikauppiaiden lakineuvontaa

Pakotesääntelyn piirissä olevien yksityisten henkilöiden ja yritysten kesken ei kauppaa voida käydä.

BENSIINIKAUPPIAIDEN TALVIPÄIVÄT LEVILLÄ 15.-17.3.2024

Ilmoittaudu tapahtumaan sähköpostilla **mika.kuusela@k-market.com**

Majoituksia voit vielä kysellä sähköpostilla **anne.valitalo@visitlevi.fi**

Myyntinäyttely la 16.3.2024 klo 12–15 hotelli **Hullussa Porossa** 320 m²,
n. klo 16 samoissa tiloissa aktiviteettia, jossa nopeus ja päättelykyky pääsevät kunniaan.
Tiedosta on myös suuri apu.

Illallinen **Ravintola Pihvipirtissä** klo 19.30

La 16.3.2024 klo 10.00 Pohjois-Pohjanmaan ja Lapin bensiinikauppiaiden alueyhdistysten vuosikokoukset Hotelli Hullussa Porossa.

Toivomme teidän varaavan kalenteriin kyseisen ajan.

Levin ainutlaatuinen henki syntyy paikallisten yrittäjien aitoudesta ja
Lapin henkeäsalpaavasta luonnosta.
Levi tarjoaa jokaiselle inspiroivia aktiviteetteja ja unohtumattomia muistoja.

Annamme mielellämme lisätietoa tapahtumasta.

Lapin Bensiinikauppiaat ry.
Puheenjohtaja Mika Kuusela
puh. 040 912 1110
mika.kuusela@k-market.com

Tervetuloa kanssamme verkostoitumaan ja hyville kaupoille!

KANNATTAVUUTTA AUTONPESUSTA

TEKSTI:
IRMELI JOKILAMPI

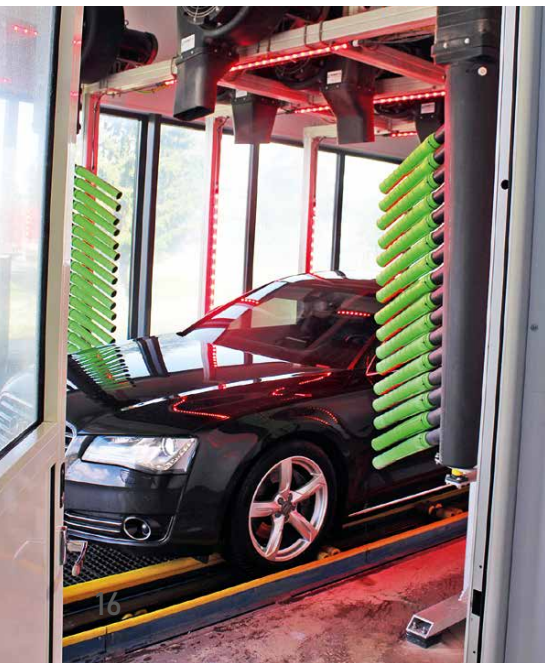
Koneellinen autonpesu on tuottavaa liiketoimintaa. Monessa autonpesua tarjoavassa yrityksessä sitä on myös mahdollista tehostaa ja lisätä sen kannattavuutta. Kysyimme, millaisia neuvoja alan laite- ja pesuainetoimittajat antavat kauppiaille autonpesun tuottavuuden ja kannattavuuden lisäämiseksi ja asiakaskokemuksen parantamiseksi.

Autonpesu on kannattava osa monen liikennepalveluyrityksen liiketoimintaa, osalla jopa kannattavin. Jakeluasemilla on jo valmiina kaikki autonpesun tarvitsema infrastruktuuri kuten sähkö, vesi, jätevesien käsittely ja viemäröinti. Huoltoasemat myös sijaitsevat hyvillä liikepaikoilla autonpesun kannalta.

Suomessa on vielä paljon mahdollisuuksia kasvattaa tätä liiketoimintaa. Vain puolet autoilijoista pesevät autonsa koneellisesti ja osuus on edelleen alhaisempi kuin muualla Pohjoismaissa. Viime vuosina on nähty hieman kasvua, sillä nyt suomalaiset pesettävät autonsa keskimäärin kuusi kertaa vuodessa aiemman neljän kerran sijaan.

Autonpesulaitteistoja ja pesukemikaaleja myyvillä tavarantoimittajilla on paljon sekä tutkittua että käytännön kokemukseen perustuvaa tietoa toimialasta. Siksi kysyimme seitsemältä alan yritykseltä kuusi kysymystä. Kaikki vastasivat ainakin osaan kysymyksistä.

Kysymyksiin vastasivat myyntipäällikkö **Lauri Pyykkö** Cartec Finland Oy:stä, myynnistä vastaava **Kai Kalske** Euro Car Wash Oy Ltd:stä, tuotepäällikkö/kemikaalit **Linda Westerlund** Oy Kaha Ab:stä, avainasiakaspäällikkö **Tomi Peltomäki** Kärcher Oy:stä, toimitusjohtaja **Mikael Lindholm** Prowash Oy:stä, myyntijohtaja **Jatta Lampinen** Tammermatic Oy:stä ja myyntipäällikkö **Jukka Tervakoski** Wennstrom Solutions & Service Oy:stä.



KUVA: IRMELI JOKILAMPI

1. MITEN AUTONPESUA TARJOAVA YRITTÄJÄ VOI PARANTAA AUTONPESUPALVELUN TUOTTAVUUTTA JA KANNATTAVUUTTA?

CARTEC:
Laadukkaammilla pesu- ja vahauskemikaaleilla saadaan nykyiset asiakkaat pidettyä ja hyvien kokemuksien myötä saadaan myös lisää asiakkaita. Lisäksi laadukkaammilla kemikaaleilla saadaan säästöä ainekuluihin, mikä lisää kannattavuutta.

KAHA:
Pesuaineiden valinnalla on olennainen rooli kuluissa ja kannattavuudessa. Kun valitaan riittoisat pesuaineet, joiden kulutus on pieni, tehdään merkittäviä pesukohtaisia säästöjä. SONAX-automaattipesuaineet tunnetaan tehonsa lisäksi todella pienestä kulutuksesta. Aineet ovat riittoisia tiivisteitä ja tämän ansiosta pesuaineiden annostelumäärät ovat todella maltillisia, jolloin kauppiaalle syntyy selvää säästöä kemikaalikustannuksissa. Pesuainevaihtoja tehdessämme, esimerkiksi shampoon menekki on räikeimmillään säädetty 70 ml kulutuksesta 10 ml kulutukseen per pesu, pesutuloksesta tinkimättä. Näillä lukemilla tehdään jo todella merkittävät säästöt!

KÄRCHER:
Autonpesun kannattavuus riippuu tietenkin oleellisesti pesumääristä. Pesumäärien nostaminen kannattavalle tasolle kiteytyy yksinkertaistettuna kolmeen peruspilariin:

1. Sijainti (maantieteellinen sekä pesulan sijoitus tontilla)
2. Maksutavat ja niiden helppous
3. Pesutulos ja kokemus

Näiden lisäksi on tärkeää pitää huolta siitä, että pesulaitteistot pidetään ajanmukaisina. Pesukoneen suositeltu taloudellinen käyttöikä on noin 10 vuotta. Uudemmat koneet kuluttavat merkittävästi vähemmän pesuaineita tarkemman annostelun sekä älykkäämpien pesuohjelmien vuoksi. Uudemmilla pesukoneilla voidaan pestä myös nopeampia pesuohjelmia pesutuloksen kärsimättä. Myös pesukoneen kunnossapito on tärkeä elementti, koska huonon huollon vuoksi hyvänä pesupäivänä hajonnut pesukone alentaa kuukauden kannattavuutta merkittävästi.

Mikäli kohteessa on paljon pesuja, voi myös vedenkierrätysjärjestelmän hankkiminen olla kannattava investointi. Nykyaikaisella järjestelmällä voidaan vähentää realistisesti veden kulutusta noin 85–90 %. Vesi on autonpesun suurin muuttuva kustannus.

Kannattavuutta voi myös lisätä kahden koneen hallilla, mikäli tällaiseen investointiin on mahdollisuus. Peseminen on voimakkaasti sesonkiin painottuvaa liiketoimintaa ja hyvinä pesupäivinä yhden pesukoneen kapasiteetti ei riitä. Ruuhkautuminen alentaa pesun tuottoa.

Viimeiseksi, kuten kaikessa liiketoiminnassa, volyymilla on vaikea paikata huonoa katetta. Pesun keskihintaa ja katetasoa kannattaa siis varjella niinä aikoina, kun pesijöitä on riittävästi. Hyvänä lisänä voi tehdä esim. tarjouksia sadepäiville tai yöaikaan.

PROWASH:
Pesulat kuntoon. Enemmän pesuja paremmalla hinnalla ja pienemmillä kuluilla.

Kartoita ensin oma pesä! Onko tuote kunnossa?

Onko auto yleisilmeeltään puhdas pesun jälkeen? Onko se kuiva? Lähtivätkö hyönteisjäämät ja bitumi? Jääkö katvealueita pesemättä (puskurit, kattolipat, tms)? Ovatko vanteet puhtaat? Entä renkaat, kiiltävätkö ne? Kiiltääkö auto? Jos asiakas haluaa harjattoman pesun, pystytäänkö sitä tarjoamaan?

Miten "esillepano" toimii? Onko pesu näkyvillä myymälässä? Kannustavatko materiaalit pesun ostoon? Ovatko mainokset ajankohtaisia? Näkevätkö asiakkaasi, jos pesu on vapaa?

Onko pesuhinnasto järkevästi rakennettu? Ei liian suuria hintaeroja eri pesuohjelmien välille. Hinnat ylhäältä alas. Pystyykö hinnaston avulla tekemään myyntipuheen?

Myyntipuheella myydään puhdas auto. Suosittelemalla sesongin mukaan hyönteisirrotetta tai nastarenkailla ajaville bituminirrotetta sisältäviä syväpuhdistavia pesuohjelmia myydään yli 25 € pesu ja lisäämällä suojavahaus yli 30 € pesu. Huomioimalla asiakkaan auton erityispiirteet saadaan myytyä parhaita yli 35 € pesuja.

Onko kassahenkilö kykenevä kertomaan pesusta, turvallisuudesta ja pesuohjelmista? Onko autonpesu aktiivisessa myynnissä sesonkiaikoina ja tarjouksen ollessa päällä? Onko pesuun vaivatonta ajaa ja ajo-ohjeet ja jonotusmerkinnät, valaistus sekä Oviaukon ja koneen leveys huomioitu?

Pesuhallin, pesukoneen ja pesuhallin ulkopuolen siisteys ja kunto sekä pesun tukimateriaalien tulee olla kunnossa ja pesun turvallisuudesta ja hellävaraisuudesta sekä pesujen ominaisuuksista kertovia esitteitä ja bannereita näkyvillä.

Kampanjoita uusien asiakkaiden hankkimiseksi, esim. kuponkeja, lehti-ilmoittelua, radiota, tapahtumapäiviä. Malli pesutiheyden aktivointiin, esim. pesun ostajalle alennuskuponki seuraava pesun ostoon kuukauden sisällä. Kanta-asiakasohjelma, esim. perinteinen pesupassi tai markkinoinnin automaatiojärjestelmä/CRM kanta-asiakkaille.

Onko pesun saatavuus kunnossa? Pääsevätkö asiakkaat pesuun silloin kun haluavat ja sillä tavalla kuin haluavat? Onko pesuohjelmien nopeus optimoitu (ei maksimoitu, koska puhdasta pitää aina tulla)? Seisooko koneesi usein, miten sen huolto ja korjaus on järjestetty, ja tehdäänkö koneeseen määräaikaishuollot säännöllisesti?

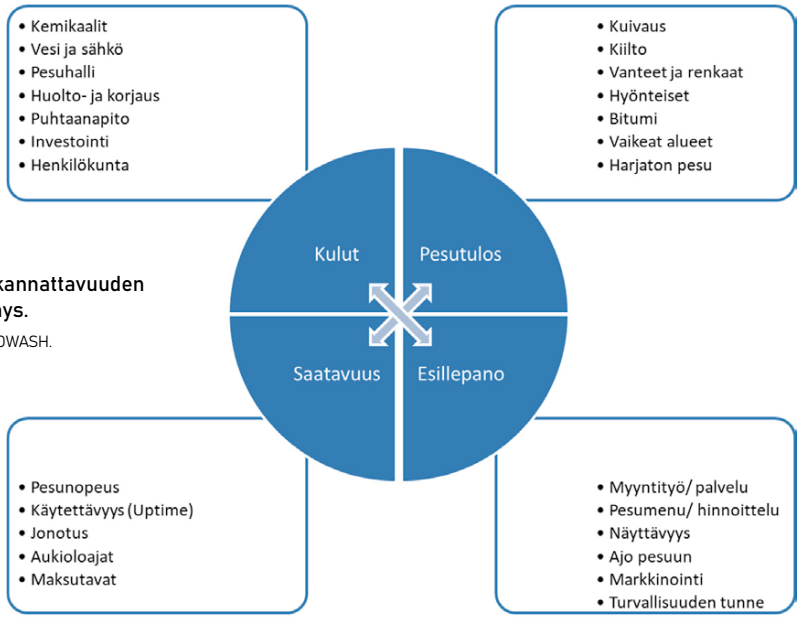
Onko jonotus hyvin järjestetty? Tuleeko sekaannuksia? Onko jonoon "viihdykettä"? Voisiko jonoja vähentää porrastamalla hinnoittelua viikonpäivien, kelin tai kellonaikojen mukaan?

Onko pesulasi auki 24/7/365? Teknistä estettä ei ole pitää pesulaa auki myymälän aukioloaikojen ulkopuolella. Saavatko asiakkaasi maksaa haluamallaan tavalla ja haluamassaan paikassa?

Kun pesutulos, saatavuus ja esillepano on päätetty, kulut pitää optimoida. Ovatko kemikaaliasiat kunnossa, vuodenaikaan soveltuvat, oikea kemikaali oikeassa tehtävässä, ja oikein säädetyt? Onko pesuohjelmat tehty siten, että niissä ei kuluteta liikaa vettä tai sähköä ja tehdä ylimääräisiä liikkeitä?

Onko pesumääräsi niin iso, että myös imagohyötyä tuova vedenkierrätys voisi olla kannattava investointi? Onko huolto- ja korjaustoiminta järkevästi hoidettu? Onko pesuhallin puhtaanapito järjestelmällistä?

Onhan pesukone toimintaan soveltuva? Pesukapasiteetti on oikea ja kone vastaa ominaisuuksiltaan sitä mitä asiakkaille halutaan tarjota. Mieti ylläpitokustannuksia ja varmuutta varaosien ja huollon saatavuudesta koko elinkaaren aikana. Investointipäätösten pitää perustua toiminnan kannattavuuteen; laske ROI tai takaisinmaksuaika.



Pesun kannattavuuden viitekehys.
KUVA: PROWASH.

TAMMERMATIC:
Koska kustannukset ovat nousseet parin viime vuoden aikana roimasti, on kustannusten seuranta entistä suuremmassa roolissa. Investoinnin takaisinmaksuaika pitenee helposti vuosilla, mikäli pesujen hinnoittelu ei ole kohdallaan ja keskihinta jää alhaiseksi. Volyymi eli pesumäärä vaikuttaa pesujen hinnoitteluun, mutta pesumäärien ja katteen suhde on oltava kunnossa.

Autopesuja kannattaa kampanjoida ahkerasti, mutta muulla kuin pelkästään hinnalla. Kaikki potentiaaliset asiakkaat eivät välttämättä tiedä pesun olemassaolosta eli jo pelkkä autopesutoiminnasta kertominen voi lisätä pesuja.

Toiminnan jatkuvuudessa kannattaa huomioida ihan perusasiat, kuten esimerkiksi että kemikaalisäädöt ovat kohdillaan. Säätöjen ollessa optimaaliset, autot puhdistuvat hyvin mutta pesukemikaaleja ei kulu liikaa. Tammermaticin kemikaalimittausjärjestelmän avulla oikean kemikaalikulutuksen seuranta on helppoa ja yksinkertaista.

Pesukoneen säännöllisestä huollosta tulee huolehtia, jotta pesusesongin ollessa kuumimmillaan ei tule ikäviä yllätyksiä eli keskeytyksiä mahdollisten vikaantumisen vuoksi. Yrittäjät ovat todella harmissaan aina, jos pesuja myytäisiin ja vieläpä kunnon hinnalla, mutta tulot jäävät saamatta pesukoneen seistessä.

WENNSTROM:
Investointi nykyaikaiseen pesulaitteistoon takaa liiketoiminnan kestävyyden ja kasvun. Pesukoneet ovat nykyisin nopeita ja tehokkaita, ja huollon tarve on vähentynyt. Lisäksi pesukoneet kuluttavat aiempaa vähemmän vettä ja sähköä, ja nykykemikaalit ovat ympäristöystävällisiä. Investoinnista tekee kannattavan ennen kaikkea hyvästä pesutuloksesta saatava etu. Pesuliiketoiminta on kaikkiaan hyvä lisäpalvelu huoltamoiden tarjontaan, sillä se lisää asiakkaiden määrää huoltomolla ja tuo myös täysin uusia asiakkaita.

2. MITEN ASIAKASKOKEMUKSESTA SAADAAN MAHDOLLISIMMAN HYVÄ?

CARTEC:
Pesun aikana on tärkeää, että asiakas aistii, että hänen autostaan pidetään huolta. Esimerkiksi paksu vaahto ja hyvälle tuoksuvat kemikaalit parantavat asiakaskokemusta huomattavasti. Ja mikä kruunaisikaan asiakaskokemusta paremmin kuin puhdas ja kiiltävä, hyvälle tuoksuva kuiva auto.

KAHA:
Asiakaskokemuksessa tulee ottaa huomioon koko pesutapahtuma, aina pesun valinnasta ja maksutapahtumasta sen lopputulokseen. Harmittavan usein kuitenkin niinkin yksinkertainen asia kuin huolenpito itse pesuhallista jää huomioimatta. Puhdas ja siisti pesuhalli antaa hyvän ja uskottavan ensivaikutelman asiakkaalle pesuun ajettaessa. Itse pesun aikana pienet asiat, kuten vaahtoava pesuaine, näyttävä vaahtoseinä tai miellyttävä pesuaineen tuoksu, luovat asiakkaalle mielikuvan tehokkaasta ja miellyttävästä pesukokemuksesta. Kun kauppiaat ovat vaihtaneet SONAX-pesuaineisiin, on kauppiaan ensimmäinen huomio yleensä juuri aineiden miellyttävä tuoksu.

Tärkeintä pesukokemuksessa on kuitenkin lopputulos. Jos pesutulos ei miellytä, asiakas tuskin kovin herkästi ajaa toista kertaa samaan pesupaikkaan. Auton tulee olla pesun jälkeen puhdas, kiiltävä ja kuiva – jolloin myös asiakas on tyytyväinen lopputulokseen. Monet autopesut jättävät hyvän tai kohtalaisen pesujäljen, mutta kuivaustehossa on usein paljon parannettavaa. Kuivausvaiheeseen kannattaa siis myös erityisesti panostaa. Tämäkin on asia, josta SONAX-automaattipesuaineet ovat saaneet erityistä kiitosta kauppiailta – auto todella on kuiva pesun jälkeen.

EURO CAR WASH:
Lähtökohtana on aina hyvä pesu- ja kuivaustulos. Koska alalta puuttuu laatustandardi, valitettavan usein tingitään kustannussyistä esipesuaineen laadussa ja pitoisuudessa. Talviaikana tarvitaan aina liuotinpohjaisia (mikroemulsiotyyppisiä) esipesuaineita riittävällä pitoisuudella. Harmillisen usein näkee talviaikana käytettävän liuotinvapaita esipesuaineita. Ja vaikka käytössä olisikin liuotinpohjainen esipesuaine, sen pitoisuus on säädetty aivan liian matalaksi, tyypillisesti noin 5 %. Nämä valinnat tuottavat vääjäämättä systemaattisen huonoa pesulaatua ja näin ollen asiakastyytymättömyyttä. Tähän liittyvä riski liittyy alalla usein käytettyyn pesukemikaalitoimittajan tarjoamaan euroa/pesu -sopimukseen. Tällöin vastuu pesulaadun ylläpidosta jää hämäräksi ja lopputuloksena asiakastyytyväisyys kärsii. Toisaalta mikäli pesulaatu on kunnossa, pesuohjelmaksi kannattaa tarjota lisäkäsittelyjä, kuten laadukkaita vahauksia tai pinnoitteita tuottamaan lisäarvoa ja parantamaan yrittäjän pesutoiminnan kannattavuutta.

Asiakaskokemusta voi parantaa myös tarjoamalla helppokäyttöisiä ja innovatiivisia palveluja, kuten kontaktittomat eli lähimaksulla toimivat Easywash maksuterminaalit tai EasyWash-sovellus, jotka tekevät pesuprosessista sujuvamman. Lisäksi yrittäjä voi kiinnittää huomiota pesuhallin siisteyteen, tarjota laadukkaita pesuohjelmia ja pitää palvelun avuliaana ja ystävällisenä.

KÄRCHER:
Asiakaskokemus lähtee pesulan sijoittelusta tontille. Ideaalitilanteessa pesuun on helppo ajaa ohikulkutieltä. Tieltä on myös hyvä nähdä pesuhalli ja sen mahdollinen jono. Tutkimusten mukaan ihmiset hyväksyvät jonotuksen mieluummin, mikäli se koetaan oikeudenmukaiseksi ja jonon pituus tiedetään. Tähän ratkaisuna voi olla esimerkiksi näyttö, joka kertoo jonossa olevien autojen määrän tai keskimääräisen pesuajan per auto.

Pesun maksamisen on oltava helppoa. On päästävä irti ajatuksesta, että pesu myydään sisältä ja asiakas ostaa kahvin samalla. Yhdenkin menetetyn pesuasiakkaan katteen eteen täytyy myydä 20 kuppia kahvia, jotta menetetty kate voidaan paikata!

Maksutapoina kannattaa käyttää modernia maksuautomaattia, jossa on kaikki yleisimmät maksutavat saatavilla. Hyvänä lisänä on mahdollinen verkkokauppa tai mobiilisovellus, jossa asiakas voi ostaa esimerkiksi pesupakketeja. Myös rekisterikilventunnistus on vaivatonta ja tämä avaa mahdollisuuksia esimerkiksi yritysten laskuttamiseen jälkikäteen.

Pesuhallin on myös oltava helppo asiakkaalle. Selkeät ohjeet, siisti yleisilme, hyvä valaistus ja ehdottomasti pesuhallin on oltava läpiajettava, mikäli siihen on mahdollisuus. Koska pesuhallissa myydään lopulta puhtautta, on myös itse hallin puhtaudella suuri vaikutus mielikuvaan ja lopputulokseen. Likainen pesuhalli ei luo tyytyväisiä asiakkaita.

Pesukoneen on oltava myös moderni ja tyylikäs. Kärcherin uudessa Klean!Star iQ -pesukoneessa on tyylikkäät äärivalot sekä pesun aikana vaihtuva valaistus.

Viimeisimpänä ja yhtenä tärkeimpänä on tietenkin pesutulos. Pesutulos on se, joka saa asiakkaan palaamaan. Pesukoneen tulee nykyään pystyä pesemään myös muita kuin suoria pintoja. Nykyaikaisissa autoissa on yhä suurempia ja monimutkaisempia vannetyylejä, jotka ovat hankalia puhdistaa koneellisesti.

Kärcher-pesukoneissa on saatavilla erityisesti jarrupölyä irrottava vannevaahto, joka suihkutetaan vanteeseen ennen sen pesua. Pesukoneeseen on saatavilla myös useita eri vaihtoehtoja vanteiden pesuun, joista huippumallina on patentoitu K!Planet iQ -harjausjärjestelmä. Tämä järjestelmä koostuu kolmesta eri pyörivästä harjasta sekä korkeapainevesijärjestelmästä, saavuttaen lähes täydellisen vannepesutuloksen aina 21" vanteille asti.

Aerodynamiikan kehittyessä autot ovat perästään yhä useammin ns. coupe-mallisia, laskevalla kattolinjalla. Näiden autojen perän pesu on koneellisen pesun ongelmakohtia. Kärcherillä on tähän patentoitu tekniikka, K!Brush iQ, joka yhdessä K!Back iQ -harjakallistuksen kanssa pesee takalasin yläosan myös sivuharjoilla, poiketen kaikista muista markkinoilla olevista pesukonemalleista.

Lopuksi auton tulee olla kuiva. Tämä on kenties haastavin osuus autonpesussa ja hajontaa pesukoneiden kuivaustuloksissa on paljon. Kärcher vastaa tähän patentoidulla K!Dry iQ -kuivaimella, joka on maailman ensimmäinen virtausoptimoitu ja simulaation avulla kehitetty autonpesukoneen kuivain.

Tyytyväinen asiakas palaa on vanha sanonta, joka pätee tähänkin asiaan. Kiteytettynä siis asiakaskokemuksen määrittää helppous sekä pesutulos. Helppouteen vaikuttaa taas sijainti, halli sekä maksutavat. Pesutuloksen määrittää puhdas sekä kuiva auto.

PROWASH:
Autonpesu on aina saatavilla, kun asiakas haluaa pestä autonsa. Pesuohjelmien sisältö ja nopeus on optimoitu niin, että laadukas pesu pystytään pesemään sujuvasti. Pesulan aukioloaika on 24/7/365. Teknistä estettä ei ole pitää pesulaa auki myymälän aukioloaikojen ulkopuolella, kun on valvomopalvelu käytössä.

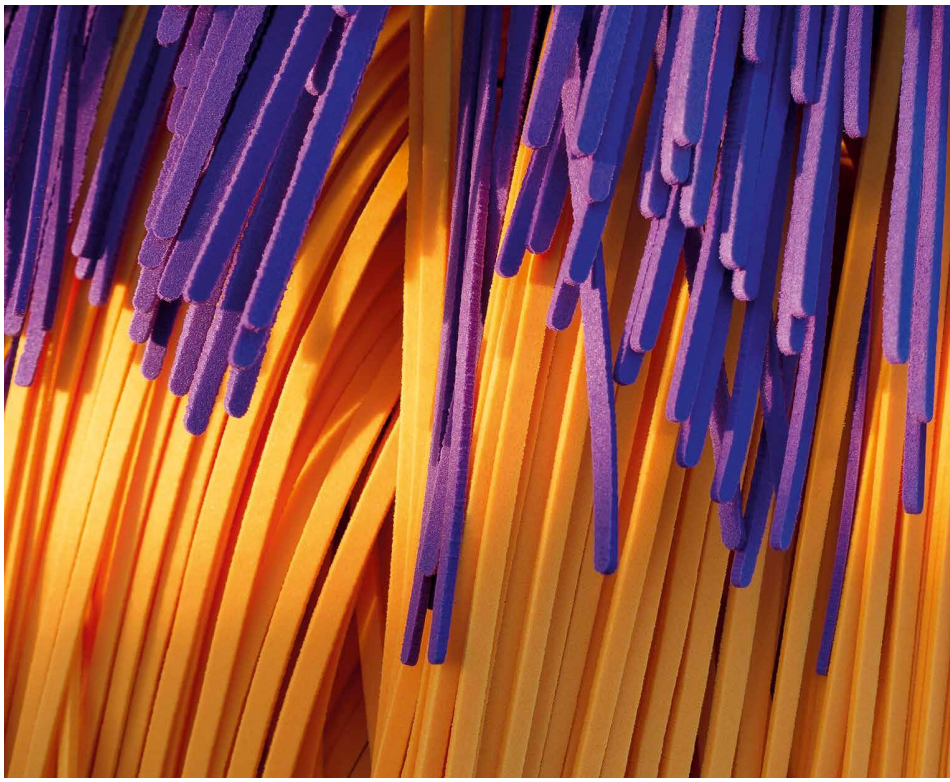
Pesuun meneminen ja maksaminen on vaivatonta, esimerkiksi applikaation kautta. Jonotus on järjestetty selkeästi opasteilla ja liikennejärjestelyillä. Toimintavarma kone ja puhdas ympäristö saadaan hyvällä huolto- ja huolenpitopalvelulla.

TAMMERMATIC:
Autopesu on monelle välttämätön paha tai pesuhalliin ajamista jopa pelätään. Positiiviseen asiakaskokemukseen voi vaikuttaa mm.

- erilaiset pesuohjelmat erilaisiin tarpeisiin, ja pesuohjelmien selkeä tarjonta ja kuvaus sisällöstä + suositus millaiseen tilanteeseen kukin ohjelma sopii
- helppo ajaminen pesuhalliin, ohjeistukset
- hyvä valaistus
- pesuhallin siisteydellä on iso merkitys!
- turvallisuus: turvalaitteet
- koneen keskelle ajaminen
- elämykselliset elementit, kuten valaistukset, lisävaahdot ja erikoisvahat
- pesun kesto
- helppous: maksutavat ja appit
- pesu- ja kuivaustulos!
- hinnalla vaikutetaan asiakkaan odotuksiin: kalleimman pesun ostaja odottaa saavansa takuuvarmasti puhtaan auton

WENNSTROM:
Pesutapahtumasta pitää tehdä asiakkaalle helppo ja mukava kokemus, unohtamatta pesutulosta kaikkina vuoden aikoina. Pesun ostaminen pitää tehdä helpoksi, ja maksamiseen kannattaa tarjota erilaisia vaihtoehtoja. Osa haluaa ostaa pesunsa tiskiltä, osa mobiilisovelluksella, osa maksaa mieluiten kortilla maksupäätteeseen.

Pesuohjelmia kannattaa myös olla sopiva määrä, ei liikaa, ja niiden sisällöstä pitää olla selkeät kuvaukset. Nykyisin monissa pesupaikoissa on livekamerat, joten asiakas pääsee katsomaan jonotustilanteen etukäteen reaaliajassa. Näin asiakas välttää turhan jonouksen ja saa pestyä autonsa sujuvasti silloin kun hänelle parhaiten sopii. Pesuhallin sijainti, siisteys, valoisuus sekä pesutulos vaikuttavat siihen, minkä pesupaikan asiakas valitsee.



3. KANNATTAAKO ASIAKKAITA SITOUTTAA? JOS KANNATTAA, MITEN SE TAPAHTUU PARHAITEN?

CARTEC:
Asiakkaita on tärkeää sitouttaa. Mutta sitouttamisessa on kuitenkin tärkeintä, että tuote on hyvä. Kun kemikaalit toimivat, niin on helppo sitouttaa asiakkaita erilaisilla sarjapesu- tai kuukausipaketeilla.

EURO CAR WASH:
Asiakkaiden sitouttaminen on kannattavaa, ja se voidaan saavuttaa tarjoamalla kanta-asiakasohjelmia, alennuksia säännöllisistä pesuista tai erityisetuja uskollisille asiakkaille. Lisäksi innovatiiviset maksujärjestelmät, kuten helppokäyttöinen Easywash-maksuterminaali, voivat tuoda lisämukavuutta ja kannustaa asiakkaita palaamaan uudestaan.

KÄRCHER:
Asiakkaiden sitouttaminen kannattaa aina. Hyviä keinoja sitouttaa asiakkaita on esim. kymppikortit, joissa joka kymmenes pesu tuntuvalla alennuksella, tai vaikkapa lounas kaupan päälle, kun kymmenen pesua on kasassa. Mikäli maksujärjestelmä antaa periksi, myös kuukausiveloitus/pesuklubit on hyvä tapa sitouttaa asiakkaita. Kuukausiveloitus toki tarvitsee volyymia toimiakseen eli se ei välttämättä ole paras ratkaisu pienemmille paikkakunnille.

PROWASH:
Kampanjoi uusien asiakkaiden hankkimiseksi – esim. kuponkeja, lehti-ilmoittelua, radiota, tapahtumapäiviä. Aktivoi pesutiheyden mallia, esim. pesun ostajalle alennuskuponki seuraava pesun ostoon tai pyydä asiakas liittymään pesuklubiin lataamalla pesuapplikaatio, joka mahdollistaa kuukausisopimuksen kiinteällä hinnalla, kertapesujen ostamisen ja markkinoinnin automaatiojärjestelmän kanta-asiakkaille.

TAMMERMATIC:
Tutkimusten mukaan uusien asiakkaiden hankinta on monin kerroin kalliimpaa kuin olemassa olevista asiakkaista kiinnipitäminen.

Kilpailutilanne alueella vaikuttaa: jos lähellä on useita autopesun tarjoajia, on kilpailu asiakkaista kovaa. Jos taas kilpailua ei juurikaan ole, saattaa vaihtoehtona asiakkaalla ollakin kotipeseminen, jolloin markkinoinnissa on viestittävä automaattipesun hyödyistä. Kuukausipesuja voi harkita, jos volyymiä on paljon. Alueella, jossa on vain yksi pesupaikka, ei se kuitenkaan kannata. Pesuja on muutenkin vähemmän ja keskihinta laskee.

Tarjoamalla muita parempi asiakaskokemus (kohta 2 asiat) voidaan vaikuttaa asiakkaan sitouttamiseen: asiakas tulee varmemmin takaisin, jos hänen odotuksensa ovat täyttyneet tai jopa ylittyneet.

Lähialueen pesijät on helpompaa sitouttaa, koska ihmiset pesevät mieluiten lähellä kotia.

Kanta-asiakasetuna voi olla säännölliseen pesemiseen houkuttelu tarjoamalla jokin lisäetu tietyn aikajakson aikana pestyistä pesuista. Silloin asiakas pesee todennäköisimmin samassa paikassa.

Jatkuva alennuskampanjointi syö katetta ja laskee keskihintaa, koska silloin asiakkaat opetetaan ostamaan alepesuja. Alennuspesuissa pitäisi aina olla lyhyt voimassaoloaika, jotta niitä ei käytetä silloin, kun myytäisiin muutenkin normaalihintaisia pesuja eli parhaaseen pesusesonkiaikaan.

WENNSTROM:
Kyllä kannattaa, koska siten saa lisättyä hyvin liikevaihtoa etenkin hiljaisille tunneille. Toimivia keinoja ovat mm. erilaiset tarjoukset ja kampanjat, pesujen optimoitu hinnoittelu eri vuorokaudenaikoina, edullisemmat pesut illalla/yöllä sekä kuukausi- ja vuosiperusteiset sopimukset.

4. MITEN AUTONPESUA KANNATTAA MARKKINOIDA, MIKÄ TOIMII PARHAITEN JA PARANTAAKO MARKKINOINTIIN PANOSTAMINEN KANNATTAVUUTTA?

CARTEC:
Markkinointia miettiessä on tärkeää miettiä mitä tarvitaan lisää. Mikäli halutaan korottaa pesujen hintoja, se on mahdollista mainostamalla uusia, parempia pesu- ja vahauskemikaaleja. Mikäli halutaan lisää asiakkaita, erilaiset tarjoukset ovat toimivia. Asiakasmäärän kasvaessa kannattavuus paranee, vaikka yksittäisen pesun hinta olisi pienempi.

EURO CAR WASH:
Autonpesupalvelua voi markkinoida tehokkaasti hyödyntämällä digitaalista markkinointia, tarjouskampanjoita ja sosiaalisen median mainontaa. Tarjouspesujen myyminen hyperlinkkien kautta EasyWash-sovelluksen avulla on tehokas tapa houkutella uusia asiakkaita ja parantaa kannattavuutta.

WENNSTROM:
Paras mainos on tyytyväinen asiakas, hyvä pesutulos ja kilpailukykyinen hinta. Tällöin asiakas palaa uudelleen, kun auto tarvitsee pesettää, ja hän kertoo hyvästä kokemuksestaan myös eteenpäin. Totta kai aina kannattaa markkinoida, varsinkin kun pesukone vaihdetaan uuteen tai tehdään parannuksia pesuhalliin. Kannattaa olla luova ja käyttää kaikkia mahdollisia markkinointikanavia uusien asiakkaiden tavoittamiseen.

PROWASH:
Autonpesupalveluiden markkinointi kuluttajille vaatii luovaa lähestymistapaa, joka yhdistää sekä perinteisiä että digitaalisia markkinointistrategioita ja -kanavia. Tehokas markkinointi lisää aina pesuliiketoiminnan kannattavuutta pesuvolyymien kasvun ja paremman kilpailuaseman kautta. Vaikutukset ovat parhaassa tapauksessa todella pitkäkantoisia. Tässä muutamia Prowashin tehokkaiksi havaitsemia keinoja:

- **Digitaalinen läsnäolo ja sosiaalinen media:** Varmista, että yrityksellesi on vahva digitaalinen läsnäolo. Luo houkutteleva verkkosivusto ja ole aktiivinen sosiaalisessa mediassa. Julkaise säännöllisesti ennen ja jälkeen -kuvia pestyistä autoista, asiakasarvosteluja ja erikoistarjouksia.
- **Hakusanamarkkinointi ja hakukoneoptimointi:** Moni asiakas etsii autonpesua ensin hakukoneista, lähinnä Googlesta. Hakusanamainonnalla saa kustannustehokkaasti tarjolle oman vaihtoehdon hakutulosten kärkeen. Verkkosivuston hakukoneoptimointi auttaa kuluttajia löytämään autonpesupalvelun helposti, kun he etsivät autonpesupalveluita omalla alueellaan.
- **Sähköpostimarkkinointi:** Kerää asiakkaiden sähköpostiosoitteita ja lähetä heille säännöllisesti tietoa tarjouksista, uusista palveluista ja muista ajankohtaisista asioista.
- **Kanta-asiakasohjelmat:** Tarjoa kanta-asiakasohjelmia tai uskollisuusbonuksia, jotka palkitsevat asiakkaita esim. heidän pesuvolyymien mukaan.
- **Yhteistyö paikallisten yritysten kanssa:** Tee yhteistyötä muiden paikallisten yritysten kanssa, kuten autoliikkeiden tai huoltoasemien kanssa, saadaksesi lisänäkyvyyttä ja uusia asiakkaita.
- **Alennukset ja kampanjat:** Tarjoa ajoittaisia alennuksia, jossa useamman auton pesu saa alennusta, esim. vuodenajan sesonkien mukaan.
- **Arvostelut ja suositukset:** Kannusta tyytyväisiä asiakkaita jättämään arvosteluja verkkosivustoillesi ja sosiaalisen median kanaviin. Positiiviset arvostelut ja suositukset ovat erittäin tehokkaita.
- **Paikallinen mainonta:** Älä unohda perinteisiä mainontakeinoja, kuten paikallislehtien mainoksia ja ulkomainontaa, erityisesti alueilla, joilla on paljon liikennettä.
- **Tapahtumat ja sponsorointi:** Osallistu paikallisiin tapahtumiin tai sponsoroi urheilujoukkueita tai tapahtumia saadaksesi yrityksellesi näkyvyyttä yhteisössä.

KÄRCHER:
Nykypäivänä sosiaalinen media on todella kustannustehokas tapa markkinoida. Autonpesua kannattaa markkinoida erityisesti arvon säilymisen kannalta tehtävänä investointina. Puhdas auto ei ruostu ja sillä on mukava ajaa.

Markkinoinnissa kannattaa käyttää myös pesukonevalmistajan brändiä hyödyksi, mikäli pesukonevalmistajan brändiarvo on kuluttajaan vaikuttava. Kärcherin kuluttajabrändi on erittäin arvokas ja tunnistettava. Kärcherillä on markkinointikonsepti "Powered by Kärcher", joka toimii pesulan oman brändin apuna ja sen tarkoituksena on tehostaa pesuyrittäjän markkinointia. Näin kuluttaja tietää, että autonpesu suoritetaan laadukkaasti, premium-tason saksalaisella Kärcher-pesukoneella ja -pesuaineilla.

5. MAHDOLLISET SUOSITUKSENNE PESUHALLIEN RAKENTAMISESTA JA NIIDEN RAHOITUKSESTA? TARJOATTEKO PAKETTIRATKAISUJA, MILLAISIA?

TAMMERMATIC:
Some on edullinen kanava ja tavoittaa isojakin yleisöjä ja etenkin nuorempia asiakkaita, laajentamalla eri kanaviin Facebookin lisäksi, joka tuntuu olevan käytössä suurimmalla osalla liikennepalveluasemia.

Alueen yrityksiä ei sovi unohtaa – yhteistyö laajemminkin tuo uutta liikevaihtoa ja hyödyttää molempia osapuolia.

Alueelle muuttavat uudet ihmiset: tiedottaminen heille, mitä palveluja saatavissa.

Aseman muu tarjonta vaikuttaa myös asiakkaiden ostokäyttäytymiseen eli muutenkin asemalle tulija saattaa hyvinkin ostaa myös pesun ja toisin päin eli kokonaistarjonnasta kannattaa kertoa.

Myymälä- ja tienvarsimainonta (näytöt ja lakanat) ovat hyvin perinteisiä keinoja, mutta kaikki viestintä on plussaa.

Uusien asiakkaiden saamiseksi on yleensä tehtävä huomattavia panostuksia mainontaan ja muuhun markkinointiviestintään, sekä tarjottava erilaisia etuja ja alennuksia, joista aiheutuu yritykselle kustannuksia tai tuottojen menetyksiä aluksi, mutta tuo lisävolyymia ja saattaa muuntua kanta-asiakkaiksi.

Kun on paljon kilpailua, kannattaa markkinoida niitä eroja, joita ao. paikalla on kilpailijoihin nähden eli omia vahvuuksia.

CARTEC:
Meiltä Cartec Finlandilta on pesukemikaalien lisäksi mahdollisuus saada yhteistyökumppaneidemme kautta myös autonpesukoneet ja rahoitukset.

EURO CAR WASH:
Pesuhallien rakentamisessa suositellaan ottamaan huomioon automatisointi sekä ympäristöystävälliset, joutsenmerkityt pesukemikaalit, ja pesukustannuksia vähentävät ratkaisut, kuten Pineline Zero Waste Water Emission Concept. Rahoituksen osalta kannattaa harkita erilaisia vaihtoehtoja, kuten pankkilainoja tai investoijien hankkimista. Mahdolliset pakettiratkaisut voivat sisältää kaikki tarvittavat laitteet, kuten kontaktittomat Easywash-maksuterminaalit tai EasyWash-järjestelmän, ja tarjota kokonaisvaltaisen ratkaisun pesuhallin perustamiseen.

PROWASH:
Autonpesuhallin onnistuneessa rakentamisessa kaiken A ja O on ammattitaitoinen suunnittelu, koska pesuhallin rakentaminen poikkeaa perusrakentamisesta. Hyödynnä autonpesutoimittajan tuki suunnittelussa. Suunnitteluvaiheessa tehty esisopimus autonpesulaitetoimittajan kanssa kannattaa, koska silloin suunnittelussa tulee huomioitua pesulaitteen vaatimaa erikoissuunnittelua.

Pesuhallin rakennushankkeessa on viisi vaihetta: tarveselvitys, hankesuunnittelu, rakennussuunnittelu, rakentaminen ja käyttöönotto. Nämä vaiheet pätevät myös pesuhallin remontissa.

Pesuhallin rakentamisen voi tehdä nopeasti ja kustannustehokkaasti valmismoduulirakenteella. Markkinoilla on muutamia hallivalmistajia, jotka ovat erikoistuneet valmistamaan pesuhalleja. Rakentamisvaihe kohteessa lyhenee, koska pesuhalli varustetaan kiinteistötekniikalla ja pesulaitteilla tehtaalla. Asennus kohteessa kestää 1–2 viikkoa.

KÄRCHER:
Kärcher ei myy tai toimita pesuhalleja, mutta meillä on yhteistyökumppaneita tarvittaessa toteuttamaan hanke. Automaattipesukoneen halli on nykyään kannattavaa hankkia moduulirakenteisena. Tämä tarkoittaa, että pesuhalli rakennetaan talotehtaalla. Myös pesukone ja muu tekniikka asennetaan tehtaalla valmiiksi halliin. Näin saadaan pidettyä laatu korkeana ja tontin häiriöt minimoitua.

Kärcherillä on konsernissa oma rahoitusyhtiö, Kärcher Financial Services GmbH, jonka kautta voimme rahoittaa hankkeita.

TAMMERMATIC:
Pesuhallin rakentamisessa kannattaa kaikkineen varautua n. 0,5 M€ kokonaisinvestointiin. Tästä summasta pesuhalli on noin puolet, pesukone reilut 20 %, sitten tontti ja sen maaperästä riippuen maanrakennustyöt, rakennusluvat ja projektijohtaminen.

Siirrettävissä oleva halli ei rasita yrityksen tasetta kuten ns. pitkästä tavarasta paikalle rakennettava kiinteä pesuhalli, koska leasing-maksut ovat yrityksen kulua, kun taas kiinteä rakennus on taseessa ja vähennetään poistoina.

Vaikka siirrettävän hallin maksaa lainalla, se on moni tavoin järkevä ratkaisu: ratkaisu on nopea toteuttaa tontille, hallituissa olosuhteissa rakennettu ja alalle vakiintunein ratkaisuin rakennettu osin kuitenkin räätälöitävissä oleva kokonaisuus, jonka voi tarvittaessa siirtää tai myydä, mikäli tontin käyttösuunnitelma muuttuu tai yritys haluaa luopua siitä.

Kauttamme on mahdollista saada pesuhalliprojekteihin kokonaisratkaisuja ja muuta apua.

WENNSTROM:
Olemme asiakkaan mukana tarvittaessa alusta asti tontin hankinnasta tai nykyisen hallin remontoinnista aina pesutoiminnan aloitukseen saakka. Kun hankkeelle on määritelty reunaehdot ja vaatimukset, pääsemme aloittamaan suunnittelun ja annamme asiakkaalle kustannusbudjetin. Autamme asiakasta myös hallin rakentajan tai hallitoimittajan valinnassa, soveltuvan pesulaitteen määrittämisessä asiakkaan pesukonseptiin, tarvittavien lisälaitteiden hankinnassa sekä rahoituksen järjestämisessä. Tarvittaessa hoidamme asiakkaalle projektin avaimet käteen -mallilla yhteistyössä yhteistyökumppaneidemme kanssa tontin ja tarvittavien lupien hankkimisen jälkeen. Meillä on kokemusta isojen projektien läpiviennistä myös polttoainejakelun ja sähköautojen latausinfran puolelta.

6. HALUATTEKO ESITTÄÄ ESIMERKKILASKELMAN (ESIM. 10 000 PESUA/VUOSI)?

CARTEC:
Laadukkaiden kemikaalien osuus kaikista kuluista on varsin pieni. Pesuohjelmasta ja pesujen määrästä riippuen joitain kymmeniä senttejä per pesu.

WENNSTROM:
Laskelmat ovat aina tapauskohtaisia ja riippuvat monesta eri tekijästä.

KUVA: IRMELI JOKILAMPI

KÄRCHER:
Kannattavuuslaskelma on laadittu 10 000 vuosipesun volyymilla. Laskelmassa on oletettu, että

- Pesukone on hyväntasoinen pesukone, joka on rahoitettu
- Pesuhalli on ns. moduulihalli, joka on rahoitettu
- Pesukoneessa on huolenpitosopimus
- Pesun keskihinta on 20.00 EUR alv 0 %
- Laitteistossa ei ole vedenkierrätysjärjestelmää käytössä
- Laitteiston sijainti on Etelä-Suomessa

Liikevaihto arviot					**CW5 Klean!Star iQ**
Pesumäärä/vuosi					10 000
Asiakasmäärä/päivä					27
liikevaihtotavoite/ asiakas/pesukerta, alv 0%					20,00
				Liikevaihto vuodessa:	**200 000 €**
KÄRCHER, pesulaitteet, annuiteettilaskelma. Tyypillinen kustannus 110 000 - 150 000					
Investointi:			Korkokanta:	5,0%	**130 000 €**
Pesulaitteiston kuukausikustannus:					2 453 €
Pesulaitteiston vuosikustannus, vuosien määrä:				5	29 439 €
Rakentaminen: maatyöt, kaivot, pesuhalli jne, annuiteettilaskelma. Tyypillinen kustannus 250 000					
investointi:			Korkokanta:	5,0%	**265 000 €**
Rakennuksen kuukausikustannus:					2 096 €
Rakennuksen vuosikustannus, vuosien määrä:				15	25 147 €
Kokonaisinvestointi					**395 000 €**
Investoinnin kuukausikustannus					4 549 €
				Summa rahoituskulut vuodessa per 1-6 vuotta:	**54 586 €**
Muuttuvat kulut					
Sähkönkulutus	1,2	kWh/pesu	0,15 €	/kWh	1 800 €
Vesikustannus	250	l/pesu	3,65 €	/m³	9 125,00 €
Kemikaalikust. per pesu			1,0 €		10 000,00 €
Huolto ja korjaukset per pesu:			1,00 €		10 000,00 €
Jätehuolto					1 500,00 €
Markkinointi					1 500,00 €
Sekalaiset kulut per pesu:			0,10 €		1 000,00 €
				Summa muuttuvat kulut per vuosi:	**34 925,00 €**
Vuosibudjetti	**1**	**-**	**5**		200 000 €
Rahoituskulut per vuosi					54 586 €
Muuttuvat kulut per vuosi					34 925 €
				Budjetoitu nettovoitto per vuosi:	**110 489 €**
Vuosibudjetti	**6**	**-**	**15**		200 000 €
Rahoituskulut per vuosi					25 147 €
Muuttuvat kulut per vuosi					34 925 €
				Budjetoitu nettovoitto per vuosi:	**139 928 €**

PROWASH:

Budjettilaskelma Kuukausimalli + Kertapesu

Lähtötiedot	1. vuosi	2. vuosi	3. vuosi	4. vuosi	5. vuosi	Kumulatiivinen
Kuukausisopimuksia vuoden lopussa	25	50	75	100	150	
Veloitettavia sopimuksia keskimäärin per vuosi	13	38	63	88	125	
Sopimukslen keskihinta	35,00 €	35,00 €	35,00 €	35,00 €	35,00 €	
Laskentajakso, kk	12	12	12	12	12	
Keskimäärin pesuja per kk	4.00	4,00	4,00	4,00	4,00	
Kertapesut per vuosiu	6 000	6 500	7 000	7 500	8 000	
Kertapesujen keskihinta	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	
Järjestelmämaksu	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	
Kiinteä maksu per kk	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	
Pesumäärä yhteensä pa	6 600	8 300	10 000	11 700	14 000	50 600
Pesun keskikulu: vesi, sähkö, pesuaine, huolto	5,0 €	5,0 €	5,0 €	5,0 €	5,0 €	
pääomakulu konevuokrassa, lämmitys tilavuokrassa						
Pesuhalli-investointi (tasapoisto 7 % per vuosi)	350 000					
Pesulaite-investointi (leasing 72 kk)	150 000					

LIIKEVAIHTO sopimusmyynti	5 250	15 750	26 250	36 750	52 500	136 500
+ Liiketoiminnan Muut tuotot: kertapesusopimukset	120 000	130 000	140 000	150 000	160 000	700 000
- Myynnin oikaisuerät: Järjestelmämaksu	-10 020	-11 660	-13 300	-14 940	-17 000	-66 920
LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	115 230	134 090	152 950	171 810	195 500	769 580
- Aineet ja tarvikkeet: pesukustannus	-33 000	-41 500	-50 000	-58 500	-70 000	-253 000
MYYNTIKATE	82 230	92 590	102 950	113 310	125 500	516 580
- Pesumaksu	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-15 000
- Pesulaitteen vuokra	-29 700	-29 700	-29 700	-29 700	-29 700	-148 500
KÄYTTÖKATE	49 530	59 890	70 250	80 610	92 800	353 080
- Poistot rakennuksista	-24 500	-24 500	-24 500	-24 500	-24 500	-122 500
LIIKETULOS	25 030	35 390	45 750	56 110	68 300	230 580

TAMMERMATIC:
Alla esitetyssä laskelmassa pesukoneen oletettu hankintahinta, pesumäärä annettu 10 000 pesua /v. sekä kulueittely esimerkein.

Autonpesukone	120 000 eur
Pesumäärä vuodessa	10 000 pesuja/vuosi
Pesun keskihinta	**20 €**
Pesutuotto / vuosi	**200 000 €**
Kulut yhteensä euro / vuosi	**83 797 €**
Kulut yhteensä euro / pesu	**8,38 €**
Tuotot - kulut = voitto / vuosi	**116 203 €**

Koneinvestoinnin takaisinmaksuaika (vuotta) 1,55

Jos pesun keskihinta olisi 12 eur / pesu, olisi koneinvestoinnin takaisinmaksuaika 5 v.

Kustannukset muodostuvat seuraavista eristä:

KUSTANNUKSET YHTEENSÄ VUODESSA, VALITULLA PESUMÄÄRÄLLÄ HUOM. Ilman hallin pääomakustannusta ja hallin huoltoa sekä markkinointia. Pesukoneen ulkopuoliset kustannukset arvioita.

T700 pesukone	35 976 €
Huolto pesukone	12 000 €
Kemikaalit	13 000 €
Vesi	10 528 €
Sähkö (pesukone)	1 440 €
Hallin valot	437 €
Hallin lämmitys	3 900 €
Lämmityspuhaltimet / muu lämmitys	300 €
Ilmastointi 6 kW 20 min/pesu	2 400 €
Pesuhallin ja koneen pesu	1 260 €
Hiekanerottimen tyhjennys	900 €
Öljynerottimen tyhjennys >3 m3	600 €
Maksulaitteen huolto	720 €
Internet-liittymän maksut	336 €
Kustannukset yhteensä	**83 797 €**

Huom.
Halvimmissa kunnissa vesi maksaa kahdesta kolmeen euroa kuutiolta, kalleimmissa yli seitsemän euroa. Ääritapauksia ovat saaristokunnat, joissa vesi maksaa jopa 11 euroa kuutiolta.

Laskelman hinta Tampereella 2024 (vesi).

Pörssisähkön keskihinta vuonna 2023 oli n. 7 snt/kWh.

Sähkön siirtohinnat vaihtelivat Suomessa 2,2–7,7 snt / kWh v. 2023.

AUTOKANNAN UUSIUTUMINEN HIDASTA – KÄYTETTYJEN KAUPPA VILKASTUI

TEKSTI: JARI JOKILAMPI
TAULUKKO: AUTOALAN TIEDOTUSKESKUS RY

Uusia henkilöautoja rekisteröitiin viime vuonna neljännes vähemmän vuosikymmenen keskimäärään verrattuna. Samanaikaisesti vanhoilla autoilla ajetaan entistä pidempään, mikä vanhensi autokantaa entisestään. Huolto- ja korjauspalveluihin panostaneelle perinteiselle huoltoasemalle töitä riittää vielä pitkään ikääntyvän autokannan huolenpidossa.

Viime vuonna rekisteröitiin noin 87 500 uutta henkilöautoa. Määrä tosin kasvoi edellisvuodesta muutamalla prosentilla, koska vuoden 2023 alkupuoliskolla komponenttipula päättyi ja aiemmat tilaukset näkyivät viime vuoden ensirekisteröinteinä. Uusien autojen kauppaa jarruttivat nopeasti kasvanut ja ostovoimaa heikentänyt inflaatio, kohonnut korkotaso sekä epävarmuus käyttövoiman valinnassa.

Uusien autojen pienten rekisteröintimäärien ja autokannan hidastuneen poistuman takia henkilöautokannan keski-ikä kasvoi 13,2 vuoteen. Autokannan keski-ikä on kasvanut noin kahdella vuodella viimeisimmän kymmenen vuoden aikana.

Autokannan kasvaneesta keskiiästä kertoo myös kierrätykseen palautuneiden autojen iän kasvu. Se kasvoi viime vuonna 22,5 vuoteen, kun vielä viime vuosikymmenen alussa kierrätykseen palautui keskimäärin kaksikymmentä vuotta vanhoja autoja. Ensirekisteröintien määrä alitti jo neljännen peräkkäisen vuoden ajan sadantuhannen auton rajan.

– Viime vuonna ensirekisteröitiin noin 16 uutta autoa tuhatta asukasta kohti, kun viime vuosikymmenten keskiarvo on 23. Muissa pohjoismaissa autokannan kierto on ripeämpi, sillä niissä rekisteröidään 25–30 uutta autoa tuhatta asukasta kohti, kertoo toimitusjohtaja **Tero Kallio** Autotuojat ja -teollisuus ry:stä.

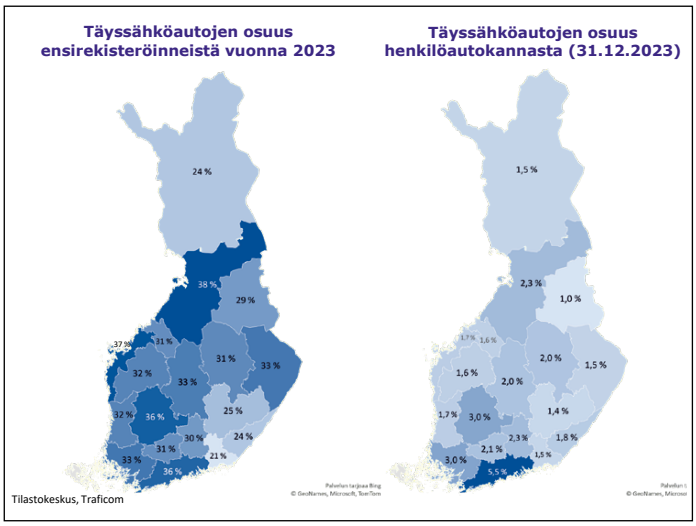
Autokannan uusiutumista voitaisiin autoalan mukaan nopeuttaa kierrätyspalkkiolla ja autoveron poistolla, jotka lisäisivät uusien autojen kysyntää ja poistaisivat samalla autokannasta elinkaarensa päässä olevia autoja.

LADATTAVAT AUTOT EDELLEEN VÄHEMMISTÖNÄ

Sähköautojen ja ladattavien hybridien suosio on kasvanut jatkuvasti, mutta niiden osuus yli 2,7 miljoonan henkilöauton kannasta on vielä hyvin pieni. Sähköistyminen on hidasta, vaikka ladattavien autojen osuus ensirekisteröinneistä kasvoi viime vuonna lähes 55 prosenttia. Silti ensirekisteröintien kautta on viime vuosina uusiutunut vain reilut kolme prosenttia autoista.

Täyssähköisiä autoja oli autokannassa vuoden alussa noin 83 800, eli noin 3,0 prosenttia koko kannasta. Lataushybridejä on autokannasta 4,9 prosenttia eli noin 135 000 autoa. Täyssähköautojen osuus ensirekisteröinneissä oli noin 34 prosenttia ja lataushybridien noin 21 prosenttia. Ladattavien autojen lisääntyneestä suosiosta huolimatta autokantamme on edelleen pääosin bensiini- ja dieselkäyttöistä.

Sähköautoja rekisteröitiin viime vuonna poikkeuksellisen paljon, sillä komponenttipula viivästytti vuosina 2021–2022 erityisesti sähköautojen tuotantoa ja siirsi rekisteröintejä vuodelle 2023. Suomessa oli vuoden vaihteessa yhteensä noin 218 800 ladattavaa henkilöautoa. Sähköisten työsuhdeautojen verokannusteet, vuonna 2022 päättynyt sähköautojen hankintatuki ja polttonesteiden hintojen pitkäaikainen nousu lisäsivät kiinnostusta hankkia ladattava auto.



Sähköistyminen etenee ensirekisteröinneissä nopeasti, mutta autokannassa hitaasti.

> **Käytettyjä halpoja sähköautoja ei valmisteta.**
>
> – Tero Kallio

YLI PUOLET KÄYTETYISTÄ AUTOISTA MYYDÄÄN AUTOLIIKKEISTÄ

Autoliikkeissä käytettyjen autojen myynnin volyymi kasvoi viime vuonna noin 307 000 henkilöautoon ja 28 000 pakettiautoon. Käytettyjen henkilöautojen kauppa kasvoi noin kuusi prosenttia vuoteen 2022 nähden. Vuositasolla kaikkiaan lähes 600 000 käytettyä henkilöautoa eli reilu viidennes koko henkilöautokannasta vaihtaa omistajaa.

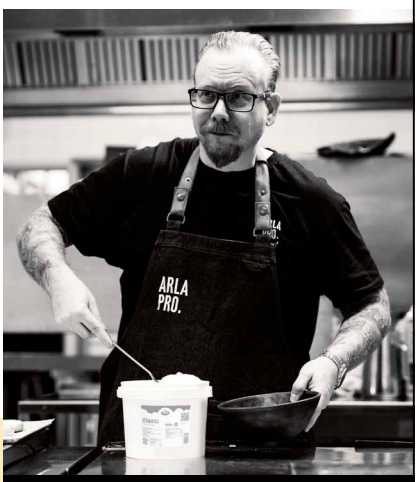
– Autoliikkeissä volyymi jäi hieman vuoden 2021 ennätyksellisestä tasosta, mutta ylittää selvästi pandemiaa edeltäneen tason, joka oli keskimäärin 295 000 henkilöautoa, toteaa toimitusjohtaja **Tero Lausala** Autoalan Keskusliitosta.

Yritysautojen osuus on kasvanut autokaupassa. Viime vuosina henkilöautoista vajaat puolet, keskimäärin 40 000 henkilöautoa, on ensirekisteröity yrityksille. Yritysautokaupassa suhdannevaihtelut ovat pienempiä kuin kotitalouksilla. Yritysten yleisin tapa hankkia auto on leasingvuokraus ja kotitalouksilla osamaksukauppa.

Asiakkaiden apuna ympäri Suomen

Arla Pron laadukkaat maitotuotteet ovat ammattikeittiöiden apuna. Meiltä saat esimerkiksi maidot, juustot, ruoanvalmistustuotteet ja suositut Starbucks-kahvijuomat.

arlapro.fi



Anssi Erola
Avainasiakaspäällikkö, mm. liikenneasemakauppa
0400 969 190

MAITOA SUOMESTA · Apetina · CASTELLO

ARLA PRO.
PARTNERS AT HEART

Päivitä nykyinen pesukoneesi **tehokkaammaksi ja tuottavammaksi**

Nopea ja laadukas pesu lisää autonpesubisneksen kannattavuutta. Prowashin Race-konepäivitys tuo pienellä lisäinvestoinnilla

- lisää pesukapasiteettia
- paremman pesutuloksen
- uusia pesuohjelmia
- näyttävämmän ilmeen

PROWASH

Ota yhteyttä, kerromme mielellämme lisää.

Puh. 09 3508 1090 | www.prowash.fi | info@prowash.fi

ÄLYKKÄITÄ RATKAISUJA

Sähkön lataamiseen, polttoaineiden tankkaamiseen ja ajoneuvojen pesuun

E-MOBILITY

LIQUID FUELS

WASH

Wennstrom
www.wennstrom.com

LUE BENSIINIUUTISET VERKOSSA

Lehtien pdf-versiot osoitteessa

Liikennepalvelukauppiaat.fi/Bensiiniuutiset

7 hyvää syytä vierailla UNITI expo

UNITI expo

14 – 16 toukokuuta 2024, Stuttgart, Saksa

Forecourt Design by Klostermann Group

UNITI expo on Euroopan johtava huoltoasema- ja autopesualan messu, jossa on näytteilleasettajia viideltä mantereelta ja 16 000 osallistujaa 100 maasta. Tässä on seitsemän hyvää syytä vierailla ***UNITI expo***:

1. Koko ala saman katon alla: Vertaile ja päätä
2. Ensikäden tietoja: Informoi itseäsi ja toteuta
3. Innovaatiota tulevaisuuttasi varten: Tutustu ja hyödy
4. Julkisuuden henkilöt lähietäisyydeltä: Koe ja inspiroi
5. Kulinaarinen löytömatka: Kokeile ja nauti
6. Täydellisellä paikalla: Moderni ja helppopääsyinen
7. Kaikki on sinulle ilmaista: Messuvierailu, seminaarit ja ruokailut

Rekiste-röidy nyt ilmaiseksi!

UNITI expo 2024 -yhteistyökumppanit

cecod · Christ Wash Systems · Competence Center for on-the-go Consumption · e·on Drive · eurodata · FRANKE · Genuss Garten · gourmetlein · HACK Appetit auf Qualität · Lantzerath-Group · Lekkerland · NSI · PDI Technologies · PWM · SONAX · Tank & Rast Gruppe

Järjestäjä: UNITI-Kraftstoff GmbH

Yhteistyössä: com-a-tec The communication agency

www.uniti-expo.com

HEI,
TULIKO TÄMÄ LEHTI OIKEAAN OSOITTEESEEN?

Jos haluat tehdä osoitteenmuutoksen, vaihtaa lehden saajan nimen, tilata Bensiiniuutiset tai lopettaa lehden tilauksen,

lähetä sähköpostia osoitteeseen toimisto@liikennepalvelukauppiaat.fi

Jos olet Liikennepalvelukauppiaat ry:n jäsen, voit päivittää jäsentietosi ja samalla lehden postitusosoitteen verkossa osoitteessa **Liikennepalvelukauppiaat.fi/jäsensivut.** Käyttäjätunnuksesi on meille antamasi sähköpostiosoite ja salasana on itse määrittelemäsi salasana. Jos salasana on unohtunut, pääset päivittämään sen sivuillamme klikkaamalla linkkiä **"Unohditko tai haluatko luoda salasanan?"**.

LEIPOMO MUNKKIMIEHET Makujen mielihyvää

MUNKKIMIEHET
Makujen mielihyvää!

Puolukkarahkapiirakka 128x45g
laktoositon, kypsä pakaste

Munkkirinkilä 40x100g
laktoositon, kypsä pakaste

VALMISTETTU SUOMESSA

munkkimiehet.fi

18+

VOIT VOITTAA LOTTO-JOPON

Veikkauksen Vastuullinen pelimyynti -koulutus uusitaan vuosittain. Kannattaa hoitaa kurssi pois tehtävälistalta jo heti alkuvuodesta.

Kun suoritat koulutuksen huhtikuun loppuun mennessä voit osallistua arvontaan, jossa palkintona on hieno Lotto-Jopo - sellaista ei ihan kaikilla olekaan!

Suorita kurssi ja osallistu arvontaan!

Treenaamo uudistui, luo uudet tunnukset

Koulutus suoritetaan Veikkauksen uudistuneessa Treenaamossa, jonka löydät osoitteesta koulutukset.veikkaus.fi

VEIKKAUS

KASVATA AMMATILLISTA PÄÄOMAA

14.–17.5.2024 EUROOPAN SUURIMMILLA LIIKENNEPALVELUALAN MESSUILLA STUTTGARTISSA

UNITI expo

UNITI expo on Euroopan suurin liikennepalvelualan messu. https://www.uniti-expo.de/en/
Messuilla on esillä kaikki liikennepalvelualan toiminnot jaettuna neljän teeman alle:

1. Teknologia, maksaminen ja logistiikka
2. Autonpesu ja autonhoito
3. Öljy-yhtiöt ja polttoaineen vähittäismyyjät
4. Kauppa & kahvila- ja ravintolatoiminta

Liiton toimitusjohtaja Jari Salonen toimii tarvittaessa tulkkina ja avustaa osallistujia messuilla.

Kärcher tarjoaa liiton järjestämän matkan osallistujille yhtenä messupäivänä seuraavan noin klo 11:00–22:00 kestävän ohjelman:

- Tutustuminen Kärcherin messuosastoon UNITI expo -messuilla
- Tehdasvierailu Alfred Kärcher SE & Co. Kg., Winnenden
- Illallinen Stuttgartissa
- Kärcher tarjoaa tapahtumapäivän aikana illallisen lisäksi ruoka- ja juomatarjoilua.

Lentoaikataulu Lufthansan lennoilla:

14.5. Helsinki – Frankfurt 13.40–15.15,
jatkolento Frankfurt – Stuttgart 17.20–18.00

17.5. Stuttgart – Frankfurt 11.51–13.06,
jatkolento Frankfurt – Helsinki 14.10–17.35

Hotelli: ACHAT Hotel Stuttgart Airport Messe
https://achat-hotels.com/en/hotels/stuttgart-airport-messe
Tämä 4-tähden hotelli sijaitsee Stuttgartin eteläpuolella messukeskuksen ja lentokentän lähettyvillä. Hotellilta on suora junayhteys messukeskukseen, matka kestää noin 10 minuuttia.

Hinta/henkilö:

Liikennepalvelukauppiaat ry:n jäsen	Ei jäsen
2 165 EUR / 1hh	2 415 EUR / 1 hh
1 570 EUR / jaettu 2hh	1 820 EUR / jaettu 2hh

Hinnat on laskettu 20 lähtijän mukaan. Hinnat perustuvat tämänhetkiseen saatavuuteen. Lentoja ja hotellihuoneita ei ole vielä varattu. Pidätämme oikeuden hinnanmuutokseen.

Matka toteutetaan, jos lähtijöitä on vähintään 10.

Sitovat ilmoittautumiset viimeistään 21.2.2024 osoitteeseen jari.salonen@liikennepalvelukauppiaat.fi

Matka toteutetaan yhteistyössä TR-Messumatkojen kanssa.

Peruutusehdot:

Mikäli TR-Messumatkoille ei ole koitunut kuluja, voi matkustaja peruuttaa matkansa ilman erityistä syytä seuraavasti:

- viimeistään kolme kuukautta ennen messun alkua, jolloin peruutuskuluina peritään 200 € + 24 % alv/matkustaja.
- alle kolme kuukautta, mutta vähintään 60 vuorokautta ennen messun alkua peruutuskulut ovat 300 € + alv 24 %/matkustaja
- alle 60 vrk mutta viimeistään 35 vrk ennen messujen alkua kulut ovat reittilennoilla 50 % varatun matkan kokonaishinnasta ja tilauslennoilla 75 % varatun matkan kokonaishinnasta.
- alle 35 vrk ennen messun alkua perutun matkan kokonaiskulut ovat 100 % matkan kokonaishinnasta.

LIIKENNEPALVELUKAUPPIAAT

KÄRCHER

UNITI expo

Ole nopea!

KESKO VETÄYTYY NESTE K -LIIKENNEASEMILTA

TEKSTI JA KUVA:
IRMELI JOKILAMPI

Nesteen palvelut jatkuvat Keskon suunnitellessa vetäytymistä Neste K -liikenneasemien operoinnista. Tavoitteena on, että polttoainemyynnin lisäksi asemien palvelut jatkuvat Nesteen palveluna ja myös Plussa-ohjelma jatkuu.

Tammikuun lopulla tuli tieto, että Kesko suunnittelee vetäytymistä Neste K -liikenneasemien operoinnista vuoden 2024 aikana. Neste K -liikenneasemia on yhteensä 64. Nesteen tiedotteen mukaan suunnitellussa muutoksessa on tavoitteena, että polttoainemyynnin lisäksi asemien palvelut jatkuvat Nesteen palveluna ja myös Plussa-ohjelma jatkuu. Muutoksella ei ole vaikutuksia Nesteen muuhun asemaverkostoon ja palveluihin.

Neste palvelee tiellä liikkujien tarpeita maan kattavimmalla, yhteensä noin 720 aseman verkostollaan, joka muodostuu Neste- ja Neste K -asemista, miehittämättömistä Neste Express- sekä raskaan liikenteen Neste Truck -asemista. Kesko vastaa tällä hetkellä Neste K -asemien päivittäistavarakaupasta sekä oheispalveluista, jotka ovat osa K-ryhmän päivittäistavarakaupan kokonaisuutta.

– Nesteen laaja asemaverkosto palveluineen vastaa asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin jatkossakin. Suunnitellun muutoksen kohteena olevien Neste K -asemien laadukkaiden polttoaineiden ja Easy Fill -lasinpesunesteen myynti jatkuvat normaalisti. Muutos ei vaikuta Neste-liikenneasemiin ja siellä tarjottaviin palveluihin, sähköautojen Neste MY Uusiutuva Lataus -palveluun, Neste Express- tai raskaan liikenteen Neste Truck -asemiin, sanoo Nesteen Suomen asemaverkostosta vastaava johtaja **Katri Taskinen** Nesteen tiedotteessa.

– Suunnitellun muutoksen syynä on päivittäistavarakaupan muuttunut rooli Neste K -liikenneasemilla. Päivittäistavaramyynnin osuus liikenneasemilla on pienentynyt vuonna 2016 voimaan astuneen vähittäiskauppojen aukioloaikauudistuksen jälkeen ja toiminta on painottunut ravintola- ja kahvilapalveluihin. Tämän seurauksena Neste K -ketjun liiketoiminta on muodostunut erityyppiseksi verrattuna muihin Keskon ruokakauppaketjuihin ja synergiahyödyt jäävät aiempaa pienemmiksi. Keskittyminen ydinliiketoimintaan on ollut osa Keskon kasvustrategiaa viime vuosina, ja suunnitelma liikenneasematoiminnasta luopumisesta jatkaa tätä kehitystä, sanoo Keskon päivittäistavarakaupan toimialajohtaja **Ari Akseli** tiedotteessa.

Ensimmäinen Neste K -asema avattiin maaliskuussa 2016 Teiskontiellä Tampereella.

> **Toiveissa on, että Neste-ketju vahvistuu entisestään.**
> -Vesa Jaskari

NESTE KAUPPIAAT RY ODOTTAA LISÄTIETOJA

Neste Kauppiaat ry:n puheenjohtaja **Vesa Jaskari** osasi odottaa, että Keskon ja Nesteen yhteistyö nykymuodossaan saattaa jonakin päivänä päättyä. Silti uutinen yllätti.

– Eihän tämä nyt aivan puskista tullut, mutta hiljaiseksi veti silti. Tämä on monelle Neste K -kauppiaalle ikimuistoinen päivä, eikä välttämättä hyvässä mielessä. Toisaalta, kun asiaa miettii, näen siinä paljon hyvääkin, Jaskari sanoi uutisen tultua julki.

Neste-kauppiailla ei uutisen julkistuspäivänä vielä ollut muuta tietoa kuin että Kesko vetäytyy liikenneasemilta. Jaskarin mukaan kauppiaat odottavat mieli avoinna, mitä on tulossa. Mittarikentät säilyvät joka tapauksessa Nesteellä. Neste K -kauppiaiden nykyiset sopimukset on tehty Keskon kanssa. Jaskarilla ei ollut vielä tietoa siitä, vaihtuuko kauppiaita.

– Neste on ilmaissut haluavansa Neste K -kauppiaita liikepaikkoineen Neste-ketjuun. On varmaan jokaisesta kauppiaasta kiinni, haluaako jatkaa. Neste puolestaan päättää, millä liikepaikoilla sisäkauppa jatkuu, Jaskari sanoi.

– Toiveissa on, että Neste-ketju vahvistuu entisestään. Toivottavasti tämä on uuden alku, Jaskari totesi.

FISKARS JUHLII 375-VUOTISTA TAIVALTAAN: KORKEAA LAATUA, LUOVUUTTA JA KÄSITYÖTAITOA VUODESTA 1649 LÄHTIEN

Vuonna 2024 Fiskars juhlistaa 375. vuotispäiväänsä. Yhtenä läntisen maailman vanhimmista brändeistä ja yrityksistä Fiskars on edistänyt korkean laadun, ajattoman muotoilun ja toiminnallisuuden periaatteita aina siitä lähtien, kun yritys perustettiin rautaruukiksi Fiskarsinjoen varteen.

Kuluneiden 375 vuoden aikana niin maailma kuin käsityksemme sen mahdollisuuksista ovat muuttuneet lukemattomilla tavoilla. Painovoiman, sähkön, terveydenhuollon, teollistumisen ja teknologian läpimurrot ovat muovanneet arkea – silti tärkeimmät perusasiat ovat yhä samoja. Ruoanlaitto, käsillä tekeminen ja puutarhanhoito ovat Fiskarsin tarjonnan ytimessä.

Fiskars perustettiin vuonna 1649 rautaruukiksi Fiskarsinjoen varrelle. Paikka tunnetaan Fiskarsin ruukkikylänä, ja yhtiö on edelleen vahvasti läsnä Fiskarsin luovan yhteisön arjessa.

Fiskars-brändi tuo juhlan kunniaksi markkinoille erikoispainoksia muutamista kaikkein ikonisimmista Fiskarsin tuotteista. Fiskarsia pidetään laajalti parhaimpana kirveiden ja saksien valmistajana, ja kirveet ja sakset ovatkin keskeisessä roolissa juhlavuotemme vietossa.

JUHLAVUODEN FAKTAT

- Fiskars perustettiin rautaruukiksi Fiskarsinjoen varrelle. Joki ei tarjonnut pelkästään tuotannon tarvitsemaa vesivoimaa, vaan myöskin kulkuväylän muualle maailmaan.
- Yhtiön perusti Peter Thorwöste.
- Yhtiö listattiin Helsingin pörssiin vuonna 1915.
- Fiskars valmisti ensimmäiset oranssikahvaiset sakset vuonna 1967; Classic-sakset ovat sittemmin ottaneet paikkansa maailman design-ikonien joukossa.
- Vuonna 2008 yhtiö alkoi laajentaa brändiportfoliotaan, ja nykyään Fiskars-konserni tunnetaan maailmanlaajuisesti uraauurtavasta muotoilusta, joka tekee arjesta ainutkertaista. Yhtiön brändeihin kuuluvat muiden muassa Wedgwood, Gerber, Royal Copenhagen, Iittala, Waterford ja viimeisimpänä lisäyksenä Georg Jensen.
- Nykyään Fiskars-konserni työllistää lähes 7 000 ihmistä, ja sen tuotteita on saatavilla 100 maassa.

FAZER EDISTÄÄ VIHREÄÄ SIIRTYMÄÄ E-KAASUN AVULLA – GASUM JA FAZER LEIPOMOT SUOMI AIESOPIMUKSEEN YHTEISTYÖSTÄ E-METAANIN KÄYTÖSTÄ LEIPÄKULJETUKSISSA JA TUOTANNOSSA

Pohjoismainen energiayhtiö Gasum ja Fazer Leipomot Suomiovat allekirjoittaneet aiesopimuksen, jonka tavoitteena on luoda suunnitelma uusiutuvan kaasun roolista päästöjen vähentämisessä Fazerin leipäkuljetuksissa ja tuotannossa. Ruokahävikin hyödyntämisen ja biokaasun käytön lisäksi tavoitteena on uusiutuvalla energialla valmistettavaa e-metaania koskeva yhteistyö.

Fazer Leipomot Suomi suunnittelee luopuvansa fossiilisista polttoaineista uunien lämmönlähteenä vuoteen 2030 mennessä. Suunniteltu kumppanuus tukee Fazerin vastuullisuusstrategiaa CO2-päästövähennyksien suhteen. Fazer on sitoutunut tieteeseen perustuviin päästövähennystoimiin (Science Based Target -aloite), ja aikoo vähentää päästöjä 42 prosenttia vuoteen 2030 mennessä.

Jo tällä hetkellä Fazer Leipomoiden kaikki tuotannossa syntyvä, sellaisenaan syötäväksi kelpaamaton ruokahävikki hyödynnetään biokaasun valmistuksessa yhteistyössä Gasumin kanssa. Tuotannon ruokahävikistä syntyvällä biokaasulla on mahdollista kattaa noin viidennes Fazerin Vantaan, Lahden ja Lappeenrannan leipomoiden uunien lämmitykseen tarvittavasta energiasta.

ÖLJYLÄMMITYKSEN EDUT KOROSTUVAT PAUKKUPAKKASILLA JA SÄHKÖVERKON KUORMITUKSESSA

Kun Suomi kärvistelee ennätysmäisten pakkasten kourissa ja sähköverkosto on äärimmäisessä paineessa, öljylämmityksen edut nousevat selkeästi esiin. Lämmitysenergia Yhdistys ry:n toiminnanjohtaja **Arto Hannula** korostaa, että öljylämmittäjät eivät kuormita sähköverkostoa samalla tavalla kuin muut lämmitysmuodot, ja heidän talonsa pysyvät lämpiminä, vaikka pakkaset paukkuvat.

– Pörssisähkön hinta on noussut ennätyskorkeisiin lukemiin, 2,3 euroon kWh:ta kohden, kun taas öljyn hinta on pysynyt huomattavasti matalampana, 0,13–0,18 eurossa kWh:ta kohden. Tämä tekee öljylämmityksestä taloudellisesti järkevän vaihtoehdon erityisesti näinä aikoina, toteaa Hannula yhdistyksen tiedotteessa.

Ilmavesilämpöpumput, jotka ovat yleistyneet viime vuosina, eivät välttämättä pysty tuottamaan riittävästi lämpöä kovilla pakkasilla. Monet laitteet siirtyvät suorasähkölämmitykseen, mikä lisää entisestään sähköverkon kuormitusta. Suomessa on vielä noin 100 000 öljylämmitteistä pientaloa. Jos nämä siirtyisivät lämpöpumppulämmittäjiksi, toisi se näillä pakkasilla 1000 MW lisäkuormituksen sähköverkkoon.

Hybridilämmitys, jossa öljylämmitys yhdistetään muihin lämmitysmuotoihin, tarjoaa joustavuutta ja huoltovarmuutta. Lämmitysenergia Yhdistys ry korostaa, että öljylämmityksen ja hybridilämmityksen edut ovat erityisen merkittäviä nykyisissä olosuhteissa, joissa sähköverkoston kuormitus on äärimmäisen suuri ja sähkön hinta korkea.

GASUM JA NORDIC REN-GAS TUOVAT VUODESTA 2026 LÄHTIEN MARKKINOILLE UUSIUTUVAA E-METAANIA

Gasum ja Nordic Ren-Gas ovat allekirjoittaneet e-metaanin hankintasopimuksen. Nordic Ren-Gasin Tampereelle rakennettava Power-to-Gas -tuotantolaitos tuottaa 160 gigawattituntia uusiutuvaa e-metaania vuodessa. Gasum ostaa laitoksen koko tuotannon ja jakelee sen omille asiakkailleen. E-metaanin käyttö pienentää maantie- ja meriliikenteen kasvihuonekaasupäästöjä.

Pohjoismainen energiayhtiö Gasum ja Power-to-Gas-tuotannon kehittäjä Nordic Ren-Gas ovat allekirjoittaneet pitkäaikaisen myynti- ja ostosopimuksen, jonka perusteella Gasum ostaa vuodesta 2026 lähtien Nordic Ren-Gasin Tampereelle valmistuvan tuotantolaitoksen koko tuotannon ja jakelee sen omille asiakkailleen. Nordic Ren-Gas puolestaan vastaa Power-to-Gas-tuotantolaitoksen kehittämisestä, rakentamisesta ja operoinnista. Laitos käyttää e-metaanin tuotannossa kotimaista tuulivoimaa ja voimalaitoksilla talteen otettavaa biopohjaista hiilidioksidia.

Power-to-Gas-prosessissa tuotetaan ensin vedestä vetyä uusiutuvan sähkön avulla. Saatu vety jalostetaan sen jälkeen e-metaaniksi yhdistämällä se biopohjaiseen hiilidioksidiin. Näin tuotettu e-metaani on täysin uusiutuvaa ja korvaa fossiiliset polttoaineet maantie- ja meriliikenteessä sekä teollisuudessa.

E-metaania voidaan käyttää täysin samoissa kohteissa kuin maa- ja biokaasua. Nesteytettynä se soveltuu myös samoihin käyttökohteisiin kuin nesteytetty maakaasu (LNG) ja nesteytetty biokaasu (LBG). Siksi sen kuljettamiseen voidaan käyttää jo olemassa olevaa infrastruktuuria – kuorma-autoja, laivoja ja putkistoja – ja se sopii suoraan jo ennestään maakaasua tai biokaasua käyttävään kalustoon ja laitteistoon.

Tampereelle rakennettava Power-to-Gas-tuotantolaitos tuottaa vuodesta 2026 lähtien aluksi noin 160 gigawattituntia (GWh) uusiutuvaa e-metaania vuodessa. Nordic Ren-Gas on kehittänyt toiminnallisesti ja teknisesti ainutlaatuisen Power-to-Gas-laitosmallin, joten tuotettu e-metaani täyttää kaikki EU:n uusiutuvan energian direktiivin muita kuin biologista alkuperää olevia uusiutuvia nestemäisiä ja kaasumaisia polttoaineita (RFNBO-polttoaineita) koskevat vaatimukset.

Tampereen tuotantolaitos sijaitsee Tampereen Energian operoiman Tammervoiman hyötyvoimalaitoksen välittömässä läheisyydessä. Nordic Ren-Gas ottaa bioperäisen hiilidioksidin talteen Tammervoiman laitoksen savukaasuista ja käyttää sen e-metaanin valmistukseen Power-to-Gas-prosessissa.

Nordic Ren-Gas maksimoi sektori-integraation hyödyn toimittamalla prosessin hukkalämmön Tampereen kaukolämpöverkkoon sekä hyödyntämällä jo olemassa olevaa sähköverkkoliittymää. Olemassa olevan infrastruktuurin hyödyntäminen ja tehokas sektori-integraatio mahdollistavat Ren-Gasin e-metaanituotannon nopeat kehitysaikataulut sekä kustannustehokkuuden.

Maantieliikenteessä nesteytetyllä biokaasulla kulkevan pitkän matkan kuljetuskaluston määrä on kasvanut tasaisesti etenkin Pohjoismaissa, kun asiakkaat vaativat tuotteille hiilineutraalia logistiikkaa.

Toisin kuin ammoniakin ja metanolin kaltaiset muut vaihtoehtoiset polttoaineet, joiden tuotanto ja infrastruktuuri on vasta kehitteillä, e-metaani tarjoaa jo olemassa olevan ja toimivan tavan päästä hiilivapaisiin meri- ja maantiekuljetuksiin jo aivan lähivuosina.

NESTEEN PORVOON ÖLJYNJALOSTAMO MUUTETAAN ASTEITTAIN UUSIUTUVIEN JA KIERTOTALOUSRATKAISUJEN JALOSTAMOKSI

Nesteen syyskuussa 2022 käynnistetty strateginen selvitys on valmistunut ja yhtiö aloittaa Porvoon öljynjalostamon asteittaisen muuttamisen johtavaksi uusiutuvien ja kiertotalousratkaisujen jalostamoksi. Suunniteltu muutos etenee vaiheittain ja vaatii useita erillisiä investointipäätöksiä seuraavan vuosikymmenen aikana ennen muutosohjelman tavoitteena olevaa 2030-luvun puoliväliä.

Yhtiö arvioi pitkän aikavälin kapasiteettipotentiaalin muutoksen jälkeen olevan noin 3 miljoonaa tonnia uusiutuvia ja kiertotaloustuotteita, kuten uusiutuvaa dieseliä, uusiutuvaa lentopolttoainetta sekä uusiutuvia että kierrätettyjä syöttöaineita polymeeri- ja kemian teollisuudelle. Muutosohjelman arvioitu kokonaisinvestointi on noin 2,5 miljardia euroa.

– COP28-julistus on vahva signaali meille kaikille, ja haluamme olla eturintamassa edistämässä vihreää siirtymää uusiutuvilla ja kiertotalousratkaisuillamme. Porvoon jalostamon pitkän aikavälin muutos on keskeinen osa uusiutuvien tuotteiden kasvustrategiaamme, ja valmistuessaan se saattaa päätökseen Nesteen muutosmatkan 100-prosenttiseksi uusiutuvien ja kiertotalousratkaisujen toimittajaksi. Se myös vahvistaa entisestään kykyämme vastata asiakkaidemme tuleviin tarpeisiin, sanoo Nesteen toimitusjohtaja **Matti Lehmus** yhtiön tiedotteessa.

– Fossiilisten polttoaineiden kysyntä on laskussa perinteisillä markkinoillamme uusiutuvien polttoaineiden ja sähköistymisen kasvavan osuuden vuoksi. Olen innoissani voidessani aloittaa muutossuunnitelman toteuttamisen, jonka avulla luomme Porvoon jalostamolle kestävän tulevaisuuden. Vuosikymmenien jalostuskokemuksemme, erityisosaamisemme haastavien raaka-aineiden jalostamisessa sekä ammattitaitoinen henkilöstömme mahdollistavat tämän muutoksen, sanoo **Markku Korvenranta**, Öljytuotteet-liiketoimintayksikön johtaja.

Porvoon suunniteltu muutos edesauttaa Nesteen ilmastositoumusten toteutumista. Lopulliseen ajoitukseen raakaöljystä uusiutuviin ja kierrätettyihin raaka-aineisiin siirtymiselle vaikuttavat polttoainemarkkinoiden kysynnän kehittyminen, lainsäädännön kehitys ja muutosohjelman edistyminen.

UUSI MiNi -SARJA

Fazer

remix

SOPIVAN MiNi UUTUUS

404938
Fazer Remix Mini
karkkipussi 100g Minis
24 kpl/ltk – 1/8/56 lava
6 416453 049383

404937
Fazer Remix Mini
karkkipussi 100g Choco
24 kpl/ltk – 1/8/56 lava
6 416453 049376

404939
Fazer Remix Mini
karkkipussi 100g Sour
24 kpl/ltk – 1/8/56 lava
6 416453 049390