

Energiaa

Suomalaisen Energiaosuuskunnan lehti ■ Nro 5 ■ Marraskuu 2010

SEO.



SEOlla bensayhtiöiden parhaat tunnusluvut
Vehmersalmella on oikea bensis
Neontekniikka valaisee
E10 ja 98E5



SEO Energiaa

Julkaisija
Suomalainen Energiaosuuskunta (SEO)
Viiipurintie 11, 15150 Lahti
puh. (03) 883 060
www.seo.fi

Vastaava päätoimittaja
Tero Riuttamäki, puh. 045 657 9029
tero.riuttamaki@seo.fi

Sisältö

SEO paras bensanjakelija	3
Vehmersalmella oikea bensis	6
Neontekniikka valaisee	8
Uudet tuotteet E10 ja 98E5	10
Reisbook: pensaa plukkariin	12
SEO henkilökunta yhteydet	12

Painopaikka

FORSSA PRINT

KANSI (Vehmersalmen uuden ilmeen avajaiset)

Paikallinen lasten ystävä Seppo Pennanen pyörittää Kotileena-ketjua, menestyvää siivousalan firmaa, jossa on pari sataa henkeä töissä. Kaimansa Koistinen pelaa samassa paikallisessa jalkapalloporukassa (FC Pipo), ja kaveri tuli paikalle lapsia viihdyttämään. Pennanen on tehnyt keikkoja omaksi huviksi ja muitten iloksi, hahmoja on kuulemma muitakin kuin tämä tutunnäköinen peikko.

OIKEALLA

SEO on ainoa kauppiasvetoinen polttoainetoimittaja. Viime vuosien verkostokaupat korostavat omistajakauppioiden ja itsenäisen päätösvallan merkitystä. Oheisessa kuviossa SEO on ylinä omassa luokassaan. Muissa yhtiöissä selvä vähemmistö on omistajakauppioiden ryhmään kuuluvia. Pallojen sijainti perustuu useiden henkilöiden ja tietojen yhdistämiseen ja on nk. valistunut arvio.

Kauppiasta varten

Tervehdys syksyyn sinulle arvoisa kauppias.

Näin on taas yksi vuosi pitkällä, toivottavasti voit olla tyytyväinen siihen sekä henkilökohtaisesti että yrityksesi näkökulmasta.

Kuulen usein kentällä kauppioiden luona liikkuesani tarinoita siitä kuinka huono nykytilanne on. Yhdeksi keskeisistä syistä tarkemmissa keskusteluissa ilmenee yhtiöiden ahneus omistajakauppiasta kohtaan.

Mistä kummasta tämä johtuu, eikö öljy-yhtiö olekaan kauppiasta varten, eikö tulosta tasatakaan emoyhtiön ja kauppiaan kesken? Niin ei todellakaan tehdä - ehkä onneksi, koska alan toimijat ovat lähes poikkeuksetta raskaasti tappiollisia!

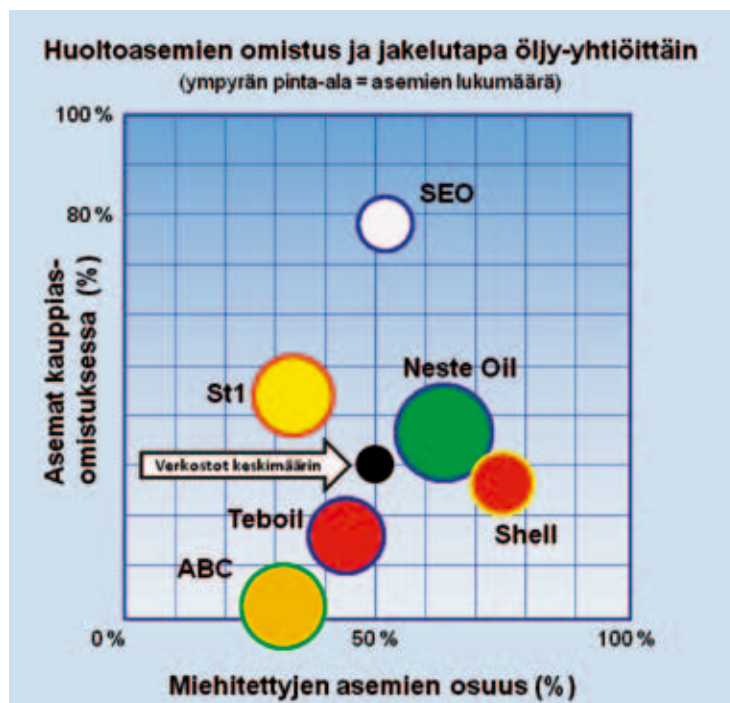
Mutta onneksi on niitä poikkeuksia!

Lue lehdestä lisää SEO :n taloudesta, me olemme siitä ylpeitä!



Pirtein syysterveisin
Tero Riuttamäki

P.S. SEO-kauppiat päättävät itse, miten yhtiön tulos jaetaan - tule mukaan nauttimaan hedelmistä!



SEO paras bensanjakelija

Tunnusluvut oikein päin

Suomalainen Energiaosuuskunta (SEO) on energiakaupan kärkeä, mikä taas tuli todistetuksi, kun Energia-lehti julkaisi numerossaan 7/2010 tähän saakka laajimman energiayhtiöiden tulosanalyysin.

Talouselämän jakamat arvot ulottuvat asteikolla 4-10 ja SEO sai arvosanan 8,4. Neste Oilin tuloskunto oli 7,2 pisteen arvoinen, Teboil sai arvosanan 6,3 ja St1 oli lähellä, noteeruksena 6,1. Shellin jäädytelyä toimintaansa ilmeisesti jo vuonna 2009 sen arvosana oli alhaisin, peräti 4,2.

Talouselämän kehittämä TE-arvosana luokittelee yrityksiä niiden taloudellisen menestyksen perusteella.

Lehden yritystutkimuksen laske- ma arvosana koostuu kolmen tunnusluvun yhdistelmästä: sijoitetun pääoman tuotosta, omavaraisuusteesta ja gearingistä, jotka kuvaavat kannattavuutta ja rahoitusasemaa.

Tunnuslukujen saamat arvot on pisteytetty ja niistä on laskettu painotettu keskiarvo. Laskelmassa sijoitetun pääoman tuoton paino on 2, muiden 1.

SEO:n toimintakykyä jakeluyhtiöiden sarjassa voidaan arvostaa myös toimialan käytäntöjen perus-

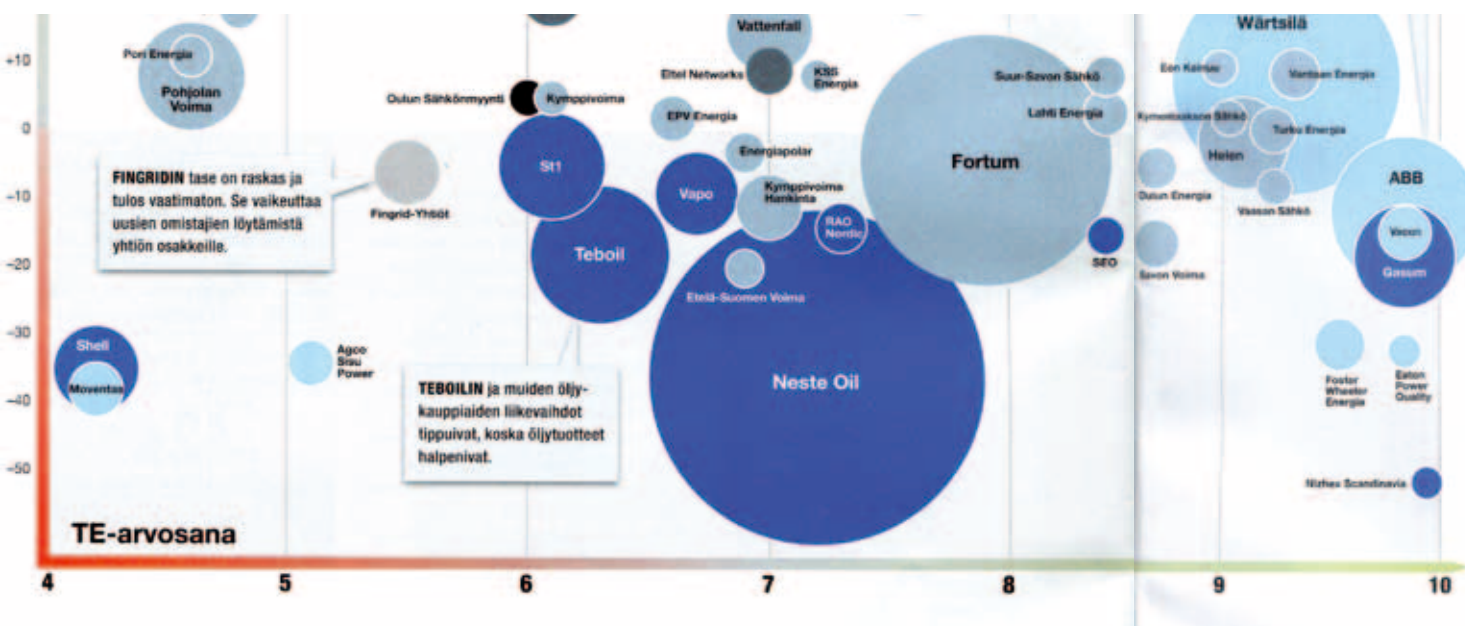
teella. Koska osuuskunnan omistajina ovat yksityiset, itsenäiset huoltoasemayrittäjät, sen myyntitai fuusioriski on olematon. Tältä kohtaloltahan ei mikään monikanallinen yrityskaan ole voinut välttyä.

Jopa kotimainen valtion öljy-yhtiö käväisi veljellisesti toisen energiayhtiön kaverina saman lipan alla, kunnes nopeasti huomattiin, että "EX-tilaan" eivät mahtuneetkaan yhtä aikaa sähkö ja öljy.

Toinen SEO:n vahvuus on sen toimintatavassa. Polttoainetoimintoihin kohdistuva hintariski on vähäinen. Osuuskunta ei myy tuotteita tappiolla, mitä kiusausta kilpailijoiden on aika ajo-



Öljy-yhtiöitä on janan molemmissa päissä. SEO:n arvosana olisi vielä parempi, mikäli osuuskunnan vuosihyvitykset otettaisiin huomioon vakavaraisuuden ja tuloksen arvioinnissa. Talouselämä ei osaa arvottaa sitä, että tehtävänsä mukaan osuuskunta ei tavoittele maksimaalista tulosta kuten osakeyhtiö. Alla oleva kuvio on rajattu Energia-lehden 7/2010 artikkelista. Kuvion pystyakselilla on liikevaihdon muutos ja vaaka-akselilla arvosana 4-10 väliltä. Pallon väri kertoo, että tummansiniset yhtiöt ovat öljyalalla. Pallon koko kuvaa yhtiön liikevaihtoa.





vaikea välttää. Vaikka tuotteita välillä myydään hyvin kapealla marginaalilla, osuuskunnan kulu-rakenne on paras suojauskeino. SEO:n liikevaihto laskettuna palveluksessa olevaa henkilöä kohti oli yli 12 miljoonaa euroa vuonna 2009. Tänä vuonna myynti on vielä suurempi, sillä osuuskunnan asemamäärä ja myyntivolyymi ovat tasaisesti kasvaneet.

St1:n tehot alenevat?

Lähimmäksi muista yhtiöistä pääsee St1, noin 5,5 miljoonalla eurolla ja Teboil hieman yli 3 miljoonalla. Tosin Teboil-konsernin palkollisten lukumäärä on pudonnut Taukohovi-ketjuun tulleiden yrittäjien ansiosta, ja tehokkuus siinä mielessä on parantunut.

Yrityskaupan valvojilta nähtävästi vihreää valoa saava Shell-kauppa lisää Suomessa St1:n henkilöstön jo 500 korville. Yhteenlasketun liikevaihdon perusteella kiertoa riittää koko väelle noin 3 miljoonan euron edestä henkeä kohti eli uusi konklaavi painii Teboilin kanssa samassa kastissa. Yllättävää ei ole, että Neste Oilin liikevaihtoa henkilöstö tuottaa vain alle 2 miljoonan verran kukin. Öljynjalostuksessa on paljon väkeä, ja viennin osuus on ilman polttoaineveroja. Pelkkää retailin tunnuslukua Talouselämä ei ole tässä yhteydessä tutkinut.

Top Gearing

Tärkeällä talouden tunnusluvulla gearingillä mitattuna SEO oli perinteisten öljynjakelijoiden paras ja koko energiaryhmän (E50)

kolmanneksi paras. Gearing on omavaraisuusasteen ohella tärkeä vakavaraisuuden ja maksukyvyn tunnusluku. Kärjessä oli Sähkö-yhtiö Kymppivoiman Hankintayhtiö ja toisena polttoöljy- ja kuljetusyhtiö Lämpöpuisto, joka on SEO:n yhteistyökumppani. Lämpöpuiston toimintaa on esitelty SEO Energiaa -lehden numerossa 2/2010 huhtikuussa.

Gearing tarkoittaa suhdelukua (%), joka saadaan jakamalla nettovelat omalla pääomalla. Nettovelat saadaan, kun korollisista veloista vähennetään rahoitusomaisuuden likvidit varat. Nettovelat on siis se velkojen (suhteellinen) määrä, joka jäisi jäljelle, jos yritys käyttäisi kaikki likvidit varansa velkojen maksuun. Parhaat tunnusluvut alkavat tämän vuoksi miinusmerkillä, eli likvidiä rahaa on enemmän kuin velkoja. SEO:n gearing on -29 (%) ja lähimmäksi pääsevän Neste Oilin lukema on 86. St1 on tasolla 158 ja Shell luvussa 398. Teboilin tunnusluku on 514. Heikot luvut eivät liene mahdollisia muuten kuin päärahoittajien suostumuksella.



Harri Vuontelo



Erinomaisia ja erilaisia energiayhtiöitä

E50-listassa on pääosin julkisia energiayhtiöitä, joiden kannattavuuden ja maksuvalmiuden takana on tariffipäätös. Silti niiden tunnusluvut ovat hyvin huonoja juuri taloudellisen toimintakyvyn osalta. Suuressa kuvassa ovat värillisin pallukoin erityyppiset energiatoimijat. Siniset pallot ovat ”öljykauppiaiden” ryhmä, johon kuuluu myös kaasuyhtiö Gasum ja venäläinen petrokemian trading-firma Nizhex Scandinavia, joiden markkinakyky on tyystin erilainen taustoiltaan verrattuna tukku- ja vähittäiskauppaa harjoittaviin öljy-yhtiöihin. Lämpöpuisto on noussut raketina tunnusluvuissa Shellin öljykaupan ja -jakelun tuoman kasvusysäyksen ansiosta. Eikä firmalla huonosti mennyt aiemminkaan.

SEO:n Harri Vuontelo on seurannut lähietäisyydeltä öljyalan kannattavuustilanteen muuttamista ja ihmettelee raskasta velkalastia, jossa alalla toimivat yhtiöt puurtavat.

- Näihin tunnuslukuihin joilla kilpailijamme toimivat, meidän kauppiamme eivät antaisi omistamansa yrityksen vajota. Olemme saaneet nähdä alalla monen-

laisia kehityssuuntia hyvin lyhyen ajan kuluessa. Rakenteelliset muutokset ja verkostokaupat ovat syöneet ilmeisesti niitä voimavaroja, joita olisi tarvittu asiakaspalvelun, maksujärjestelmien ja toimivan kilpailun ylläpitämiseen, SEO:n toimitusjohtajana vuodesta 2008 toiminut Vuontelo arvioi.

- Autoilijat eivät näe tärkeänä edes öljy-yhtiön värejä, sillä hyvä palvelu ja polttoaineiden saatavuus omalla paikkakunnalla ja lähibensiksellä on kaikki kaikessa. SEO-kauppiaksi ryhtyneet perinteiset huoltamoyrittäjät ovat kiitelleet SEO:n toimintaperiaatteita ja paikallisten kauppiaiden toimintavapautta. Tämän kannustimen antaminen ei maksa meille kovin paljon, sen sijaan saatan kuvitella, mitä moninkertaiset rajoitukset ja ketjuohjaus todellisuudessa maksavat, Vuontelo esittää kritiikkiään kilpailunrajoituksia kiristävien yhtiöiden suuntaan.

Labrassa ollaan

Samaisessa Energia-lehdessä (7/2010) Teboilin pääjohtaja Aleksander Malanin pitää Suomea hyvänä paikkana Lukoilille kehittää palvelua. Harjoittelukenttänä Suomi tarjoaakin verrattoman edun: ihmisillä on jo kaikkea, ja heille on yritettävä myydä jotakin enemmän ja paremmin kuin muut. ”Menestyminen edellyttää sekä asemien yleisen laadun että asiakaspalvelun parantamista”, Malanin fokusoi. Kylmiä automaatteja hän pitää hyvin pohjoismaalaisena ilmiönä, täällä hoidetaan asiat ”ilman turhia puheita”.

Suomen JET-verkosto siirtyi Lu-



Markku Kasurinen

koilin omistukseen vuonna 2006 tehdyllä yritys- ja verkostokaupalla. Entiset JET-asemat muodostavat nykyään pääosan Teboilin express-automaattien verkostosta, siis siitä osasta, josta ei anneta kanta-asiakasalennuksia. Pääjohtaja Malanin kuvaa markkinatilannetta Suomessa kovaksi eikä usko Teboilin nousevan Nesteen ja ABC:n ohi ilman omaa jalostamoaa. Hän on edelleen sitä mieltä, että toiminta ei voi perustua pelkkään polttoaineen myyntiin, sillä siitä saatava kate on kuitistunut hyvin pieneksi.

SEO:n hallituksen puheenjohtaja Markku Kasurinen kommentoikin tuoreeltaan Energiategollisuus ry:n julkaisussa esitettyjä arvioita kilpailun kovuudesta varsin suhteellisina:

- Markkinathan toimivat vain osittain, koska me tiedämme, että hintoja pidetään keinotekoisena alhaisina juuri kylmissä pisteissä. Miehitetyiltä asemilta peritään sitten muissa verkostois-

sa yleisesti ylihintaa, Kasurinen ilmaisee suoraan tilanteen, jota toimialalla kuumeisesti tutkitaan kilpailuviraston apuna.

- Kylmien pisteiden rakentamisessa ylitettiin kaikki järkevät rajat jo 1990-luvulla, joten isojen yhtiöiden olisi ratkaistava ongelma, jonka ne ovat itse aiheuttaneet. Me emme myy tappiolla, eivätkä niin tee yksityiset kauppiat muutenkaan, sanoo SEO-verkostossa parikymmentä vuotta mukana ollut Kasurinen. - Sinänsä on hyvä juttu, että öljy-yhtiöiden johtajilta kuullaan analyttisiä ja kriittisiäkin puheenvuoroja, mutta oikeisiin toimenpiteisiin ryhtyminen onkin sitten eri juttu.

Korvapuusti ilmastosäästöille?

Jotta Energia-lehti tulee kunnon luetuksi, on mainittava vielä valtioneuvoston ilmastopoliittisen asiantuntijan, kansanedustaja Oras Tynkkysen madonluvat energian verottamiselle: ympäristö- ja energiaveroilla voidaan seuraavalla vaalikaudella kerätä yhteensä miljardi euroa lisää vuodessa.

Tässä asiassa vain saattaa käydä niin kuin entisen kunnan vesilaskuissa. Kun ihmisiä pyydettiin säästämään vettä, veden hintaa jouduttiin korottamaan, koska vesilaitoksen kuluja ei saatu kateksi. Onkohan energiaverotuksen parissa enemmänkin samanlaisia huushollerskoja, jotka palkitsevat säästämisen ja siistiytymisen korvapuustilla. Öljyalan ja liikenteen mittavat säästö- ja ympäristökampanjat ovat lajissaan ainutlaatuisia. Mutta niin on valtion velkalappukin.

Vehmersalmella on oikea bensis!

Kun Seppo Koistinen ja Harri Mönkkönen perustivat huolto-asematoimintaa harjoittavan yrityksen vuonna 2002, sille piti saada internet-sivut. Sattumalta ”bensis”-nimi oli vapaana ja niinpä Vehmersalmen SEO-huoltamon nettiosoite on nykyisin www.bensis.fi. Viis siitä, että sivut ovat hieman rakenteilla, nimi on ja pysyy. Yrittäjäkaksikko ansaitsee onnitteletuista hyvistä oivalluksista ja ajoituksesta.

- Onneksi oltiin oikeeseen aikaan liikenteessä, Seppo Koistinen kuittaa lyhyesti.

Kylällä, vuonna 2005 Kuopioon liittyneessä entisessä Vehmersalmen kunnassa on pari tuhatta ihmistä, ja väkimäärä kolminkertaistuu kesäisin, puhutaan että enimmillään olisi noin 7.000 asukasta.

- Vehmersalmi on oikea kesäpitäjä vetten äärellä, yrittäjä kuvaa. - Ongelma on että meitä minnekä päin tahaa niin aina tulee järvi vastaan, Koistinen kertoo ja saman vahvistaa luotettavana pidetty wikipedian tietosivu: Vehmersalmen 550 neliökilometrin pinta-alasta 40 % on vettä. Osa kunnasta kuuluu Suomen suurimpaan saareen, Soisaloon, jonka eteläiset osat ovat Heinävedellä.

Lipunvaihtoja kylin

Sepon vanhemmat Vappu ja Veikko Koistinen perustivat ase-

man vuonna 1966 BP:nä, ja sen jälkeen on lippu aina vaihtunut kotimaisten verkostojen järjestyksessä: ensin Unioniksi 1979, sitten Nesteeksi Liikennepalveluineen ja Kiteineen. Fuusioiden mukana ja välissä polttoainetta myynyt yhtiö on ollut jopa Fortum Oil and Gas ja taas takaisin Neste Oil. Lipun- ja nimenvaihdot alkoivat kyllästyttää, joten kauppiat tuumailivat, että nyt eivät markkinavoimat heitä enää heiluttele.

- Nyt kun vaihdettiin SEO:ksi, se oli oma ratkaisu. Vaikka sopimukset ovat olleet viimeisinä jaksoina aina 5 vuotta voimassa, ei ollut uskallusta hypätä toisiin leipiin, Seppo Koistinen pohtii. - Jälkikäteen on tullut mietityksi, että olisi voinut vaihtaa lippua aikaisemminkin.

Suurimmat hyödyt kauppiaan mukaan ovat olleet, että tuntuu paljon helpommalta, ja nyt on uskaltanut tehdä remonttia pitämällä tähtäimellä.

- Ilmeenmuutokset eivät ole olleet halpoja aikaisemmin, ja isossa yhtiössä ei ajatella juurikaan paikan päällä tapahtuvaa kaupantekoa.

Monipuoliset palvelut

Venepolttoaineiden jakelua varten Koistiset perustivat vuonna 1994 Millibaari -nimisen rantapalvelun ravintoloihin, mutta se myytiin pois 1998, jonka jälkeen paikalla on ollut muita yrittäjiä. Millibaari oli hyvä oivallus nimeksi, painemitta, jolla säätilaakin mitataan. Baari oli tietysti baari.

Nykyiset palvelut ovat silti maaseutumaisen täydelliset: Autokor-

jaamo toimii SEO:n tiloissa, mutta omana yrityksenään vuokralaisena. Yrityspohjalla toiminta onkin ollut hyvin suosittua ja menestyvää.

- Väätäisen Juha oli meillä asentajana ja hoitaa nyt korjaukset laidasta laitaan. Siellä laitetaan kuntoon maatalouskoneita, autoja, renkaita, tehdään normaalit huoltohommat ja on pienkonekorjausta, Seppo Koistinen luettelee kollegansa osaamista.

Omaan lukuun tekeminen on monissa ulosvuokratuissa huoltohalleissa lähtökohdiltaan hieman erilaista ”virkatyöhön” verrattuna, ja Koistisen mukaan toimintamallia voidaan suositella. Yrittäjä osaa sovitella aikataulua paremmin, hoitaa varaosat ja muut järjestelyt. Ja Väätäisen tapaan monet huoltoyrittäjät ovat ratkaisuun tyytyväisiä.

Rakennustarviketta kiitellään

Vaikka erikoisliikkeet ovat Kuopiossa melko lähellä, Koistinen on kuunnellut herkällä korvalla asiakkaidensa tarpeita. Usein heitä kiitelläänkin ”yleisliikkeen” tilanetajasta, sillä yksittäisen tarvikkeen hakeminen Kuopiosta maksaa aikaa ja rahaa.

- Olemme hankkineet myyntiin myös perusrautakauppatavaraa, joka on ottanut hyvin ilmaa siipien alle. Jos on mitä valua, niin aina puuttuu joku säkki sementtiä tai mitä tahansa. Se käsikauppatavara on silloin apuna., Koistinen selvittää kokemuksia kysynnästä. Kylällä on pari elintarvikekauppaa, pankki ja ravintola, mutta Kuopioon on pitkä matka...



Harri Mönkkönen keskustelemassa Gulfin voiteluöljytoimittajan US-Parts Finn-AMin myyntipäällikkö Jukka Revon ja asiakkaan Eino Koivistosen kanssa. Maanviljelijä-asiakkaat ovat tottuneet asioimaan Vehmersalmen bensiksellä ja hankkineet sieltä öljynsä. Paikalliset isännät ovat tuttuja Sepon metsästysharrastuksen ansiosta. Harri on puolestaan tunnettu lennonopettajana, joka on hänelle toinen työmaa ja harrastus.

Vehmersalmen uuden SEO-ilmeen avajaisissa oli tarjouksia Gulfin Formula G -voiteluöljystä ja maatalousöljyistä sekä Gulfin kemikaaleista. Yrittäjien kertoman mukaan Gulfin öljyissä hinta ja laatu ovat kohdallaan.



SEO-Vehmersalmi, Seppo Koistinen ja Harri Mönkkönen
Linnatie 3, 71310 Vehmersalmi, puh. (017) 385 1192, fax: (017) 385 1591
Avoinna: arkisin 7.00-20.00, lauantaisin 8.00-20.00 ja sunnuntaisin 10.00-20.00

Palvelut: Myymälä, Kahvila, Nestekaasu, Tankkausautomaatti, Polttoöljyn myynti, Peräkärryn vuokraus, Rakennustarvikkeet, Veikkaus sekä Autohuolto Juha Väätäinen, puh. (017) 385 1788

- Tavarat tulevat meille suoraan valmistajilta ja maahantuojilta, joten myynti asiakkaille onnistuu sopivaan hintaan.

Sopiva hinta tuntuu asiakkaasta todelliselta palvelulta, kun vaihtoehdona on 100 km ajoa, ja asiointit päälle. Uusi silta on korvannut lossiyhteyden, mutta ei juuri vaikuta ajoaikaan Kuopioon, koska nopein ja käytetyin tie sinne menee pohjoisen eli Joensuuntien kautta.

Palvelua 364 päivää vuodessa

Aukioloajat ovat asiakasystävälliset ja sopivat hyvin myös veik-

kauspelien harrastajille. Yrittäjä puolestaan tekee illalla juoksevia asioita pois, mutta ei päivää väkisin pyritä pidentämään. Perheeseen kuuluvat muualla työssä oleva avovaimo Mari ja 5-vuotias Aaro-poika, jotka mielellään näkevät Sepon iltaisin kotona.

Henkilökuntaa on yrittäjien, Sepon ja Harrin lisäksi kahdeksan työntekijää. Joulupäivä on vuoden ainoa kiinni oleva päivä. Tällä porukalla jokaiselle jää sopivasti vapaatakin silloin tällöin.

Aseman palveluista voidaan mainita, että polttoöljyä myydään paikallisille lämmitysasiak- kaille ja viljelijöille, jotka ovat ottaneet viime aikoina lähinnä

moottoripolttoöljyä. Perinteistä löpöä käytetään vähemmän, koska tuotteiden hintasuhteet ovat muuttuneet ja MOPO on ollut usein lämmitysöljyä halvempaa.

Lämpimät pikkusuolaiset ovat vastanneet kysyntään, ja asiakaita riittää niin päivällä kuin illallakin. Sibyllan avulla pyritään myyntiä edelleen kehittämään.

Nestekaasu kuuluu myös kysyttyihin tuotteisiin, ja se toimitetaan Agalta. Pienimuotoista peräkärryn vuokrausta harjoitetaan, eli tarpeeseen on siltäkin osin vastattu.



Mittarikentällä on 12 pistoolia uusien mittarien myötä, joten polttoainejakelu sujuu livakasti. Mittarikatos on kauppiaan oma sovellus 6-7 vuoden takaa, joten kampausta kastelematta pääsee suoraan kassalle. Automaattitolppa ohjaa toista mittaria, aikaisemmin automaatti oli vain yöpalvelussa. Sirukorttia odotellaan, jähkä toimitukset ehtivät. Valvontakameroita on toistakymmentä, joten "uhohtelijoita" voidaan muistutella tarvittaessa.

Vehmersalmen SEO:lla aloitettiin Sibylla-tuotteiden myynti pääsiäisenä, jolloin toteutettiin sisätilan uudistus ja SEO-Baarin ilme. "Ihmiset ovat olleet ihan positiivisia sen vastaanotossa, kun saatiin perinteinen baarimiljö, jossa on jakkarat ja lisäksi kunnon pöydät ja tuolit, missä istua. Mikään pika- tai pystybaari ei tässä toimisikaan, koska porukat tulevat istumaan ja viettämään turinoitaan", Seppo Koistinen esittää.

Avainvaunu Kuopiosta toi tapahtumaan autoja esille tarjoten koeajoa. Sopivasta jaettiin hernekeittoa nykyaikaisten avajaisten tapaan. Keli sattui kohdalleen syysmyrskyjen välissä, vaikka viileätä oli. Lämmin keitto oli tervetullutta terasilla.



seo.

Neontekniikka valaisee Huoltoasemat edelläkävijänä - kyltit

Teknologian muutosvauhti on nopea autojen ja polttoaineiden kehityksessä, mutta eivät osattomaksi ole jääneet huoltoasema-alan muutkaan palvelut ja toimintamme tukena oleva yritystoiminta. Neontekniikan toimitusjohtaja Jussi Eskelinen ja Mika Vehmas tarttuivat hanakasti pohdiskeluun, mikä muu on ennallaan huoltoasemien valaisu- ja kylttibisneksessä kuin toteutmin betonijalka.

Onhan se totta, että materiaalit, pinnoitteet, maalit, valaistus, sähkötkö, energiankulutus ja rakenteet ovat muuttuneet, mutta:

- Tukipilarit voivat olla edelleen entisellään, ei teräs mihinkään ole hävinnyt, vaan rakenteita kuorutetaan uudelleen

brändin suunnittelemalla tavalla, Jussi Eskelinen palauttaa asiat oikeisiin suhteisiin. - Toteemit kierrätetään huolellisesti. Lopetetusta liikepaikasta saadaan perusmateriaali eli tolpan runko jollekin uudelle liikepaikalle.

Eskelinen ja Vehmas ovat markkinoineet huoltoasemille valaistus- ja tunnistetuotteita yli kymmenen vuoden ajan Tampereelta käsin, joka tuntuu olevan Suomen "neontekniikkapäätkaupunki". Toden totta, paljon huoltoasemien palveluja on kehitetty ja keskitetty Tampereelle, osasyynä varmaankin kaupungissa pitkään vaikuttanut Kesoinin pääkonttori.

- Vuosittain teemme 200-300 kohdetta, sekä uusia asemia että vanhojen tunnusten päivityksiä. Käyttämämme uusi runkojen koteloointi on suunniteltu niin pitkälle, että monet uudistukset voidaan tehdä paikan päällä, ilman pylonin kallista siirtelyä, Mika Vehmas kertoo.

Suomessa käytetään enemmän pannaoksia mittaritentän ja aseman valaistukseen kuin esimerkiksi Ruotsissa, mikä Neontekniikan edustajien mielestä on hyvä asia sekä turvallisuuden että asiakkaiden palvelun kannalta. Kirkas mittaritenttä on nykyisin jopa vähemmän energiaa kuluttava kuin vanhemman malliset, eivätkä aina yhtä tehokkaat valaistusratkaisut. Jussi Eskelinen tekee pikalaskennan tyypillisestä 7 x 7 metrin automaattiaseman tehonkulutuksesta Mika Vehmaksen luettelussa putkimääriä:

- Katoksessa keskimäärin 1,3 putkea metrille, 58-wattisia, mittarilaatikot 4 x 36, pyloni kahdella hintanäytöllä 11 x 36 lampulla ja alakaton kuusi leditasoa...

- Tällä päästään melko lähelle neljää kilowattia, Jussi Eskelinen tuumaa.



Se on sinistä, kolmella ämmällä.

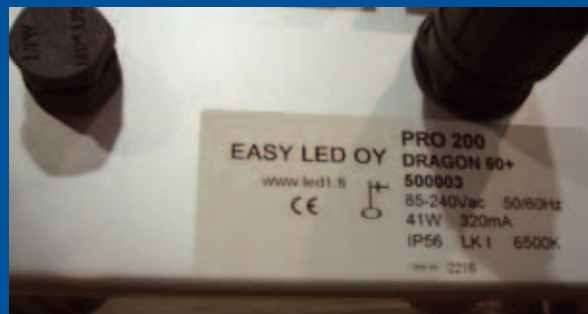
Näin ollen on vähän ohjauksesta kiinni, poltetaanko valoja keskimäärin 10 vai 12 tuntia vuorokaudessa. Vuodessa on 8.760 tuntia, joten edullisimmillaan kyse on 15.000 kWh kulutuksesta. Verrattuna kymmenen vuoden takaiseen pyloniin putkimäärä on jopa puolittunut, ja tekniikka on tuonut muutakin uutta.

- Loisteputkien elektroniset liitännät ja uuden sukupolven Auralightin Thermo-lamput ovat edelleen kustannustehokkain valaistutapa, Mika Vehmas toppuuttelee liiallista led-valojen käyttöä. - Niillä ledeillä on kyllä hyviä käyttökohteita, mutta kehitystä vielä tarvitaan, ennen kuin ne ovat hinta/laatu -suhteeltaan putkivalojen veroisia. Etenkin lämmönhallinta on vielä kehitysvaiheessa.

Valon tuottoa mitataan yksiköllä W/lumen. Lumen on kirkkauden yksikkö. Hyvänä käyttökohteena Eskelinen pitää mittarienttien tasovalaisimia, joita tarvitaan vain muutama, ja joita voidaan ohjata tarvittaessa valo-



Neontekniikka tuottaa isojen valomainosten ja pylväiden lisäksi myös pienempiä bränditunnisteita, kuten SEO-Baarin kylttejä. Kuvassa yhtiön voimakas Jussi Eskelinen ja Mika Vehmas.



Salossa toimivan Easy Led Oy:n Fuel Dragon -malli on avainlipputuote. Siitä on saatavana valoteholtaan samanlainen, vielä matalampi "lätty" -versio. Tehonkulutus on vain 82 W, ja suureen 7 x 14 metrin katokseen kuusi kappaletta tuottaa riittävän valaistuksen - valoteho vastaa 250 watin elohopealamppua. Ledejä ei tarvitse hankkia merta edempää.

vahvistavat kauppiaan brändin

kytkimillä ja säästää näin käyttötunteja. Tosiasia on, että ledit päätyvät vielä liian pian SER-astiaan.

SEO ja Neontekniikka olivat mainostoimisto Taktumin kanssa yhteistyössä verkoston 30-vuotisjuhluvuonna 2008 uudistetun yritysilmmeen suunnittelussa. Toiminnassa olleiden asemien kirjo oli jo valmiiksi suuri, ja uusia lipunvaihtajia oli tulossa, joten ilmeen päivityksessä piti ottaa huomioon sekä yritys-kuvalliset että tekniset vaatimukset. Näyttävyyden, huollon toimivuus ja ilmeen istuvuus erilaisiin rakenteisiin olivat kriteereinä.

- Täällä oli paljon väkeä palavereissa, ja yksissä tuumin hiottiin uudet ratkaisut, Eskelinen kuvaa. - Juuri siksi kehitimme ratkaisuja, joita voidaan toteuttaa hyvin pitkälle paikan päällä.

Kauppiaan ja osuuskunnan markkinoinnin kannalta uudet laadukkaat tunnisteet ja hyvät valaistusratkaisut ovat nostaneet SEO-ketjun näyttävyyden monien perinteisten ratkaisujen ohi. Uuden ilmeen tulo asemalle onkin ollut virikkeenä uuteen ilmeen avajaistapahtumaan. Valon juhlaa siis, mutta samalla on toteutettu mittava energiansäästö ja rationalisoitu huoltotoimenpiteitä.

- Loistelamput ovat käyttövarmoja, niitä on edullista huoltaa ja niissä on pitkä takuu, Mika Vehmas luettelee uusien ratkaisujen valtteja. - Lisäksi kannattaa toteuttaa älykkäät ohjausjärjestelyt, sillä suurin säästö saavutetaan valaistuksen järkevällä ohjauksella. Turha valojen poltto tuo tunnit turhan pian täyteen, ja tämä on otettava huomioon huoltokustannuksia arvioitaessa.

Uudet pulverimaalit eivät ole perinteisessä mielessä "maaleja", vaan muovija metallihiutaleiden sekoitteita, englanniksi "powder coating", jauhepäällystystä, joka tarttuu metallirunkoon sähköstaattisesti. Päällystetty pinta kiinnittyy 200 asteen lämmössä polttouunissa.

- Pinnoite on ylivoimainen verrattuna aikaisempiin maalipintoihin, sillä epäpuhtauksia ei jää ja tulos on kauttaaltaan tasainen. Kylttien ja pintojen kiiltoa voidaan vielä parantaa pinnoiteaineiden valinnalla, Jussi Eskelinen selostaa maalauksen prosessia. - Nämä ovat Teknoksen tuotteita, ja teollisessa maalauksessa heillä on selvä etulyönti tässä segmentissä. Lopputulos on laadukas, sillä takuukorjausten määrä on erittäin vähäinen.

Maaleista herkimät värien muutoksille ovat punasävyiset maalit ja tummat siniset, joihin UV-säteily vaikuttaa. Kirkas sininen säilyy sen sijaan hyvin.

Mitä kaikki maksaa, onko lipunvaihto kallista? Kun suhteutetaan kylttien kustannus koko liiketoiminnan muutoksen kuluihin, pari kymmentä tuhatta euroa tuntuu kalliilta, jos litramyynti jää alle puolen miljoonan litran. Onneksi on myös kevyempiä vaihtoehtoja tunnistamiseen. Näitä ratkaisuja Neontekniikka on kehittänyt, olipa sitten kyseessä palvelukyltti tai muut opasteet.

Toisaalta, kun liikkeen tärkein markkinointiväline, ulkomainos kerran uudistetaan, se kannattaa tehdä niin laadukkaasti, että se kestää tyylikkäänä vaikka koko "brändinvaihtovälin".

- Eräs pinnoitealan edustaja totesi,

että kokeilkaa vaikka säilyttää henkilöautoa kymmenen vuotta pihalla pesemättä ja vahaamatta, niin näette, miltä pinta näyttää, Eskelinen veistelee. Huoltoa ja puhdistustakin siis säilymiöiltä tarvitaan tunnisteissa, joskaan ei niin usein kuin jakelumittareissa.

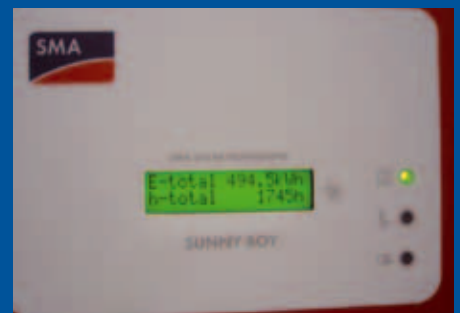
Neontekniikka on toiminut uusissa toimitiloissa Tampereen Ristinarkun liikealueella vuodesta 2004. Yrityksen palveluksessa on puolen kolmattakymmentä henkilöä ja sen liikevaihto on lähes 10 miljoonaa euroa. Toiminnan ydinosaaminen on valomainosten suunnittelussa ja teknisessä toteutuksessa. Vahvuutena on laitekannan jatkuva kehittäminen. Ohutlevytuotteiden suunnittelu, leikkaus, muotoilu ja maalaus tapahtuvat kaikki saman katon alla.



Mika Vehmas esittelee ohutlevyn muotoilua. Taustalla oleva kone leikkaa valorakenteiden ohutlevyjen alumiiniosat oikeaan muotoon ja lävistää reiät valmiiksi.



Pulverit paistuvat kiiltäväksi ja kestäväksi pinnoitteeksi noin 200 asteen lämpötilassa.



Neontekniikan kiinteistön tarvitsemaa sähköä tuotetaan myös aurinkokennoilla.

Uudet tuotteet E10 ja 98E5 tulevat 1.1.2011

Vuodenvaihteen suuri muutos E10-bensiinin käyttöönotossa on teollisuudelle selkeämpi projekti kuin kuluttajille ja itsenäisille kauppiaille, jotka ostavat, varastoivat, jakavat ja hinnoittelevat tuotteen tammikuun alusta lukien vuonna 2011. Vanhaa ja turvallista edustaa tässä tilanteessa 98-oktaaninen bensiini, jonka etanolipitoisuus ei ylitä viittä prosenttia. Dieselin markkinoinnissa ei tule juuri mitään muutosta, sen sijaan polttoöljypuolella aprikoidaan, lopetetaan tavallisen lämmitysöljyn jakelu kokonaan.

E10 on uutta, 98E5 vanhaa - tuotanto viritetty

SEO hankkii tuotteensa vuonna 2010 Neste Oililta ja Shelliltä. Vuotta 2011 koskevat hankintaneuvottelut käydään eri toimittajien kanssa v. 2010 loppuun mennessä. Shellin myynti ilmoitettiin yrityskauppavalvontaan syyskuun lopussa, joten kilpailuviraston on annettava ratkaisunsa asiasta tammikuun loppuun mennessä. Laissa mainitun kuukauden määräjän kuluessa kaupan kieltoesitystä ei ole tehty. Kauppa läpäisee yrityskauppavalvonnan ja Shellin toiminnot siirtyvät uudelle yhtiölle vuoden 2011 alkupuolella. Shellin tunnukset säilyvät, asiakkaat säilyvät ja jakelujärjestelmät, kuljetus ja varastointi eivät heti ole muutoksen kohteena.

Kaikki öljy-yhtiöt ovat olleet mukana sopimassa E10-bensiinin käyttöönottoa koskevaa kampanjointia ja tuotteiden soveltuvuutta koskevaa tiedotusta yhdessä autoalan kanssa. Kuluttajille selvä informaatio on ollut koko alan yhteinen tavoite.

- SEO käyttää laadullisesti samoja tuotteita kuin muutkin yhtiöt, ja merkinnät ovat yhteneväiset. Suurin osa autoista tankkaa E10-bensiiniä, ja arvioitu 30 % ohjataan käyttämään suojalaaduksi nimettyä 98E5 -bensiiniä, SEO:n toimitusjohtaja Harri Vuontelo muistuttaa.

Etanolin määrä bensiinin päätuotteessa nousee

ja uusi E10 sisältää tuoteinformaation mukaan enintään 10 tilavuusprosenttia etanolia. Sen vuoksi kaiken maassamme tarvittavan etanolin määrä kasvaa ja nousee lähes 200 miljoonaan litraan.

Vesi, vanha vihollinen

West Tank Oy:n toimitusjohtaja Kari Veromaa on varastoinnin ja logistiikan asiantuntija. Hän pitää tärkeänä sitä, että säiliöt pysyvät kuivana vedestä.

- Etanolin taipumus imeä vettä itseensä on tunnettu. Säiliöissä olevan veden määrää ei tämän jälkeen enää voida mitata, koska se voi olla imeytynyt tuotteeseen. Tämän vuoksi logistiikkaketjuun, varastointiin ja jakeluun kohdistuu entistä suurempi vaatimus pitää vesi pois järjestelmästä, Veromaa opastaa.

Diesel on tältä osin sallivampi, sillä muutosta tuotteen ominaisuuksiin ei tule, eivätkä bioosuudet pääsääntöisesti ylitä 7 % rajaa, jonka jälkeen esimerkiksi FAME:n pitoisuudesta on kerrottava asiakkaalle. Erikoistuotteita markkinoidaan korkeammilla bioosuksilla, kuten Nesteen GreenDieseliä ja St1:n RE85-kerkeaseoetanolia.

Markkinoille olisi hyvä saada kilpailua tuotemuutosten logistiikan

tuottamasta lisävaikeudesta huolimatta. Markkinoilla olevat kolme ryhmittymää tarvitsevat rinnalleen neljännen toimijan, joka tasapainottaa tulevaisuudessa kilpailuasetelmia.

Markkinoilla oleva oligopoli eli harvojen toimijoiden markkina ei pääse silloin vahvistamaan otetaan tuotteiden tarjonnasta ja markkinoista. Teboilin laajentuminen Suomessa ei ole varsinainen vaihtoehto, sillä 80 % jalostamojemme (siis meidän veronmaksajien omistamien jalostamojen) raakaöljystä tulee nykyisin Uralilta, jonka hintaedun avulla Neste puolestaan kohenteli osavuositulostaan heinä-syyskuussa.

Säiliöissä on hyvin tilaa

Suurin kuluerä kauppiaille ovat alkuvaiheessa merkinnät ja taroitukset. Säiliökapasiteetti sen sijaan on useilla kauppiaille jopa ihanteellinen, sillä 2000-luvulla perinteisen korkeakoktaanisen bensiinin kysyntä on hiipunut alle 10 % tasolle, mutta säiliöt ovat asemien perinteisen mitoituksen mukaisia. Suurempi haaste on arvioida oikein tarvittavat suojalaadun määrät ja varmistaa niiden kuljetukset

Kauppiat suhtautuvat luottavaisin mielin muutoksen vastaanottamiseen.

Tarkista polttoaineen sopivuus autoosi.

TANKKAA OIKEIN
www.e10bensini.fi



Vihannin Jannen kaasukaappi on asiakkaiden ihas-telemaa retromallia. Tyhjäksi jääneen toisen mit-tarijalan hyötykäyttö on ollut erittäin hyvä rat-kaisu. ”Joko tästä saa ostaa”, olivat innokkaim-mat asiakkaat kyselleet, kun laitos valmistui.

- Kauppiaille on vain vähän uusia säiliöitä, joten pääsääntöisesti voimme olla tyytyväisiä niiden riittävyyteen, LP Autohuolto Oy:n Reijo Mäki kuvaa tilannetta La-pissa, jossa 98-oktaanisen kulutus on ollut muuta maata suurempaa etenkin moottorikelkkakaudella.

- Meillä on Pellossa, Muoniossa ja Sodankylässä uudelle E10:lle 30 kuution ja ysikasilille 16 kuution säiliöt, hän kertoo ja toteaa tilan-teen olevan suorastaan ihanteel-linen ennakoitun kysynnän perusteella.

- Moottoripolttoöljyn ja lämmitys-öljyn hintavaihtelut kyllä panevat miettimään, tarvitaanko tupaöljyä ollenkaan, kun yhdellä laadulla jo pärjätään, Reijo Mäki sen sijaan aprikoi MOPO:n ja POK:n suhdet-tä. Hintaa on pudottanut verotuk-sen lisäksi diesel-laadun tuotan-non siirtyminen 10 ppm:ään. Koneisiin ja polttimiin on nyt mah-dollista käyttää samaa tuotetta, jota jo useimpien asemien mittari-myynnissäkin pidetään. - Setaa-ninsäätäjät on sitä paitsi jätetty pois lämmitysöljystä, joten sitä ei voi käyttää enää missään koneisa, Reijo Mäki tekniikan tuntijana huomauttaa. Tilanne vaikuttaa selvältä, eli MOPO syrjäyttää läm-mityksessäkin lain salliman 1000 ppm rikkiä sisältävän öljyn. Miksi pitää myynnissä satakertaista rik-kikuormaa kantavaa tuotetta, jos yhtä edullisesti saa parempaa?

Veneet kasvoivat

Haukiputaan keskustassa SEO-huoltoasemaa pitävä Juha Rasila tuntee myös venekaupan muutokset, kun huviveneisiin on jouduttu tankkaamaan dieselin polttoaine-verolla höystettyä tuotetta.

- Ensiksi näkyi veneiden ajon vähentyminen, ja rannassa myytävän moottoripolttoöljyn menekki loppui kokonaan. Diesel-koneista on siirrytty jo isompiin ja tehokkaampiin bensakäyttöisiin ulkolaitamoottoreihin. Isoja veneitä on ollut myynnissä tavallista enemmän, Rasila kertoo veneilijöiden käytännön ratkaisuksista.



- Lämmityksessä MOPO:n ja POK:in vertailussa ovat punninet lämpöarvoja ja hintaa, mutta kyl-lä siinä rikkipitoisuuskin painaa, hän valaisee polttoöljytilannetta.

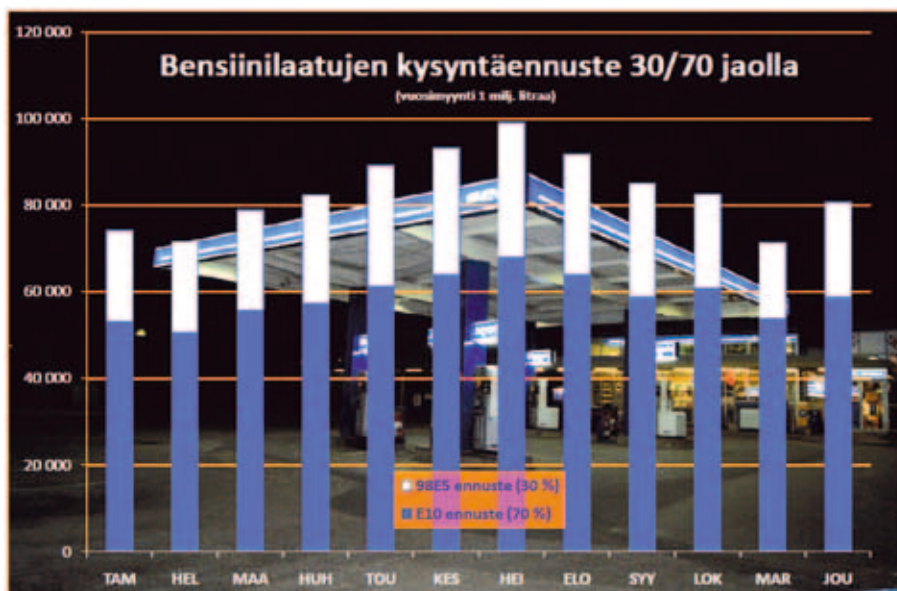
- Bensoissa ei tule mitään on-gelmia säiliöiden kanssa, meil-läkin on vanha ysysisin säiliö tyh-jänä, joten siihen laitetaan vain uusi letku ja tuotetta mahtuu myyntiin, Rasila kertoo oman ase-man valmisteluista. Laitteiden, liitosten ja putkien kestävyyttä biotuotteiden alkuvaiheessa on testattu VTT:n kokeissa. Saatujen tulosten perusteella vasta etanolipitoisuuden noustessa korkeam-malle tulevat uudet laitteet han-kintalistalle.

Vihannin Janne, SEO-kauppias Arne Tenhovuori myy palveluja

86/88-teiden risteyspaikkakunnalla.

- Kapasiteettia meillä on riittä-västi, ja tällaisella oikealla huoltoasemalla bensat ovatkin palvelutuote, sillä leivän meille tuovat korjaamoasiukkaat ja varaosan hakijat, Vihannin sijaintia kehuva kauppias tuumii. - Lieneekö mil-lään huoltoasemalla näin isoa va-raosavarastoa kuin meillä?

Janne on varsin oikeassa, sillä vain Jämsän Sieväsellä ja Kotkan Rämällä on pitkän ajan kuluessa kehittynyt samanlaisen varaosa-paikan maine. Ympäriöiviltä paik-kakunnilta, Oulaisista, Raahesta, Rantsilasta, Pulkkilasta ja Oulusta asti tullaan Vihantiin, koska kor-jauksia on pystytty hoitamaan vii-ikon, korkeintaan kahden varaus-ajoilla.



Muutamien tuotteiden kysyntämuutokset viime vuosina ovat ohjanneet kauppiaiden palvelu- ja tuoteratkaisuja. Moottoripolttoöljyn nousu perustuu hinta-, laatu- ja käyttötekijöihin. Bensiineissä 98-oktaaninen kokee terävän nousun vuodenvaihteessa. Kysyntäpiikkiä saattavat nostaa vielä ”epävarmojen” valinnat, joita kehoitetaan kääntymään korkeakoktaanisen puolelle, kunnes oikea soveltuva laatu varmistuu. Diesel on jo nyt maantiepoltonesteiden pääläatu, vaikka huoltoasemien mittareilla bensiini säilyy vielä pitkään ykkösenä.

Pensaa plukkariin

Kaura-Ooppelin tuntevat kaikki, samoin Risu-Ronsonin, mutta uusinta uutta liikenne-polttoainerintamalla ovat nyt uusiutuvat tuotteet ja kierrätys. Kaikki eivät kuitenkaan ole innostuneita moisesta. Ostetaan halpaa ja päästöistä viis veisataan

Auton himokäyttäjälle uusiutuva tuote on vaikea selittää, koska kerran poltettu on lopullisesti poltettu. Kierrätyksestä - käytettäköön autoilijasta nimimerkkiä Aimo Himo - hän tietää, että renkaita kierrätetään moottoritien meluvalliksi. Joskus Aimo on ollut itsekin meluvallina, tosin vain neljä rengasta muiden lisänä ja nekin lähempänä taivasta kuin vallia.

Mikä siis avuksi tälle perusautoilijoiden aatelille, johon mikään valistus tai nettisivusto ei vaikuta. Takavuosina Reisbookin urheiluautoileva kaveri Racebook oli bensakauppihana ja järjesti arpajaisia automaattillaan. PIN-koodin jälkeen näyttö pyysi syöttämään numeron yhden ja yhdeksän väliltä. Sitten tankkaajalle tuli viesti: ”Onneksi olkoon, sait kolmen pennin lisäalennuksen!”. Että sitä riemua, kun oli voitannut arpajaisissa. Fiksu kauppias oli laittanut saman lisäalennuksen kaikille, mutta eihän se asiakas sitä tiennyt.

Tässä on Aimo Himon kokoinen haaste ja ratkaisukeino: jos kerran tankkaat, tankkaa oikein. Arpajaisiin suunniteltu koukku on CO₂-päästö. Aimo ei edes tiedä oman autonsa päästöä, sitä kaasupolkimen painalluksen jälkeistä pöllähdystä on vaikea arvioida peruutuspeilistä.



Perusautoilija A. Himon kurvatessa seuraavan kerran asemallenne tarkkailkaa häntä! Onko viesti CO₂-alennuksesta tavoittanut hänet? Puhuuko hän auton vaihtamisesta ekomalliin? Vai siintääkö hänen silmissään jo plug-in hybridi eli tulevaisuuden kansanauto, plukkari?

Autoileva tosimies ei usko ennen kuin näkee. Siksipä A. Himon silmät kiilsivät, kun hän näki toisen asiakkaan maksavan kassalle Kataisen kanta-asiakaskortilla ja saavat veroporrastuksen verran alennusta. ”Se on sitten kahdeksan senttiä halvempaa tämä Teidän polttoaineenne, kun autonne kuuluu A-luokkaan!”, heläyttää kassaneiti asiakkaan peitellessä sirukorttinsa tunnuslukua.

Aimo Himo ei kestä enempää. Tuo A-luokka on se, mihin Aimo, Aatelin jäsen kuuluu, ja tekee päätöksen uuden ajoneuvon hankinnasta.

Päästeli

Reisbook

SEO henkilökunta

Harri Vuontelo, toimitusjohtaja
(03) 883 0620, 045-139 3641

Raimo Lehtosaari, aluepäällikkö
040-715 0439, (08) 377 100 fax

Mirva Laakso, (03) 883 0611

Ulla Lindström, talouspäällikkö
(03) 883 0610

Tero Riuttamäki, projektipäällikkö
045-657 9029

Helena Nyberg, (03) 883 0612

Kari Kyllönen, kenttäpäällikkö
0400-801 017, (041) 378 2033 fax

Tuula Tuoriniemi
(03) 883 0615, 040-508 9530

Vuokko Öljymäki, (03) 883 0613

s-posti: etunimi.sukunimi@seo.fi