

Zależy nam na bezpośrednich kontaktach z producentami

„ Nie jesteśmy zwolennikami standaryzacji oferty, dlatego istotną rolę odgrywają u nas dostawcy lokalni. Każda nasza stacja paliw działa w innych warunkach, w odmiennym otoczeniu, obsługuje innych klientów. Przy ustandaryzowanej ofercie, której konsekwencją jest niebranie pod uwagę lokalnej specyfiki rynku, klienci nie znajdowali by u nas wielu potrzebnych, ważnych dla nich produktów. „

Jakie inwestycje i zakupy są planowane w sieci stacji zarządzanej przez Citronex w najbliższym roku?

Przyszły rok będzie niezwykle ważny dla rozwoju sieci stacji Citronex pod marką Dyskont Paliwowy. Ekspansję rozpoczynamy już w tym roku od otwarcia dwóch stacji, w dwóch odmiennych lokalizacjach: autostradowej oraz na obrzeżach wielkiego miasta. Chcemy przetestować, jak nasz autorski format postrzegany będzie przez klientów w dwóch tak odmiennych środowiskach. Doświadczenia tam zebrane pozwolą nam na udoskonalenie oferty i określić dalsze kierunki rozwoju.

Czy w związku z planowaną ekspansją w najbliższym czasie będą poszukiwani, zmieniani dostawcy produktów lub usług?

Wraz z rozwojem sieci stacji paliw, sklepów i restauracji z pewnością będziemy poszukiwać nowych dostawców oraz stale prowadzić proces weryfikacji tych, z którymi już współpracujemy. Mamy stałych, sprawdzonych i zaufanych dostawców, którzy zaopatrzą wszystkie nasze punkty.

Nie jesteśmy jednak zwolennikami standaryzacji oferty, dlatego istotną rolę odgrywają u nas dostawcy lokalni. Każda nasza stacja

paliw działa w innych warunkach, w odmiennym otoczeniu, obsługuje innych klientów. Przy ustandaryzowanej ofercie, której konsekwencją jest niebranie pod uwagę lokalnej specyfiki rynku, klienci nie znajdowali by u nas wielu potrzebnych, ważnych dla nich produktów. Pomiedzy stacją działającą w warunkach miejskich, a taką, na której dominuje ruch tranzytowy, zwłaszcza międzynarodowy, jest przepaść. Prowadząc stacje w tak odmiennych warunkach konieczne jest odpowiednie dopasowanie asortymentu, a co za tym idzie odpowiedni dobór dostawców.

Co do najbliższych planów, to zamierzamy przed wszystkim rozszerzać bezpośrednie kontakty z producentami. Produkty, które sprzedajemy w największych ilościach, chcemy kupować bez pośredników. Dysponujemy własną flotą transportową,



dzięki której możemy samodzielnie organizować przewóz towarów po całej Polsce.

Jaki jest idealny dostawca?

Proszę pamiętać, że jako firma stoimy po dwóch stronach barykady. Jesteśmy największym dostawcą

bananów do największych sieci super – i hipermarketów. Aby sprostać wymogom takich odbiorców musimy jako dostawca zbliżyć się do doskonałości! Dostawca, z którym chcemy współpracować, to nie tylko zwyczajny dostarczyciel produktów. Cenimy przede wszystkim dużą elastyczność we wszystkich możliwych sferach współpracy. Zależy nam również na tym, żeby stale pomagał nam w prowadzeniu sklepów, choćby poprzez dzielenie się z nami swoimi doświadczeniami w handlu, doradzeniem w doborze asortymentu, czy też w organizowaniu akcji promocyjnych.

W jaki sposób wykorzystywany jest potencjał Grupy Citronex w kontekście zagadnień związanych z dostawami?

Dzięki możliwości działania w tak rozbudowanej strukturze, jak Citronex Group udaje nam się usprawniać pewne procesy związane z zaopatrzeniem. Dysponując dużą flotą samochodów ciężarowych jesteśmy w stanie bardzo szybko dostarczać i odbierać produkty nie tylko w całej Polsce, ale również na terenie Europy.

Dzięki własnym dojrzałym bananów oraz uprawom pomidorów spółki z naszej Grupy stają się wewnętrznymi dostawcami. Klienci przy okazji tankowania bardzo cenią



Andrzej Szczepański,
kierownik operacyjny
Grupa Citronex

sobie możliwość zakupów zawsze świeżych owoców i warzyw w bardzo atrakcyjnych cenach. Dzięki sieci restauracji Picaro możemy również dostarczać do naszych stacji produkty gastronomiczne dostępne tylko w naszej sieci stacji paliw.

Czy dostawcy mogą liczyć na Pana udział w przyszłorocznej edycji spotkań Business Speed Dating podczas Forum PetroTrend 2016?

PetroTrend na stałe wpisał się już w nasz kalendarz. Po odbiorze nagrody w konkursie na najlepszą stację paliw roku 2014, współwłaściciel Citronex Group, Pan Robert Zarzecki w roku 2015 wystąpił na PetroTrend w roli jurora oraz prelegenta w jednym z paneli dyskusyjnych. Rozbudujemy właśnie w naszych strukturach dział sklepów, dla którego pracowników tego typu okazje do spotkań z potencjalnymi dostawcami są z pewnością interesujące. Jeżeli nie ja osobiście, to z pewnością któryś z moich współpracowników pojawi się na Business Speed Dating w 2016 roku.