
Σε έναν ολοκληρωμένο ενεργειακό όμιλο εξελίσσεται η ΕΛΙΝΟΙΛ. Πρατήριο CNG στη Θεσσαλία

2019/02/12 12:19 στην κατηγορία ΑΥΤΟ/ΔΡΟΜΟΙ

Σε στρατηγική συνεργασία με τον ΗΡΩΝ, θυγατρική εταιρεία της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, προχωρά η ΕΛΙΝΟΙΛ, η οποία εισέρχεται στην αγορά ηλεκτρικού ρεύματος και φυσικού αερίου, με την εμπορική διάθεση των προϊόντων *electricion* και *aerion*.

«Η μεγαλύτερη απειλή στην εποχή μας είναι η φθίνουσα πορεία των παραδοσιακών υγρών καυσίμων, με την σταδιακή ενίσχυση νέων προϊόντων ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου σε όλες τις μορφές και τις χρήσεις», ανέφερε χθες ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΛΙΝΟΙΛ Γιάννης Αληγιζάκης, παρουσιάζοντας τους άξονες της νέας στρατηγικής.

«Στόχος είναι η εξέλιξή μας σε έναν ολοκληρωμένο πάροχο, με πλήρη ενεργειακή προϊόντική γκάμα και δυνατότητα πλήρους κάλυψης των ενεργειακών αναγκών των πελατών μας», συμπλήρωσε.

Η ΕΛΙΝΟΙΛ, όπως αναφέρθηκε, έχει ποικίλα πλεονεκτήματα. Το δίκτυό της που απαριθμεί 620 πρατήρια σε όλη την χώρα και ένα πελατολόγιο 20.000 νοικοκυριών, τα οποία προμηθεύει με πετρέλαιο θέρμανσης και αρκετούς βιομηχανικούς πελάτες.

Ακόμη, ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΛΙΝΟΙΛ ανακοίνωσε ότι, την περασμένη εβδομάδα, ξεκίνησε η πρώτη εγκατάσταση φυσικού αερίου στη Θεσσαλία για την τροφοδοσία οχημάτων. Το επόμενο θα κατασκευαστεί στην Αττική.

Γενικότερα, επιδίωξη της ΕΛΙΝΟΙΛ είναι η μετατροπή της σε έναν ολοκληρωμένο ενεργειακό όμιλο, με παρουσία στα υγρά και στερεά καύσιμα, το φυσικό αέριο, τα βιοκαύσιμα και την ηλεκτρική ενέργεια.

Τα βασικά σημεία της ομιλίας του Γ. Αληγιζάκη

Κάτω από αυτές τις εξελίξεις, είναι ξεκάθαρος ο στόχος μας. Η εξέλιξη μας σε έναν ολοκληρωμένο ενεργειακό όμιλο, με πλήρη ενεργειακή προϊοντική γκάμα, και δυνατότητα πλήρους κάλυψης των ενεργειακών αναγκών των πελατών και συγχρόνως μια σημαντική ευκαιρία ενδυνάμωσης των σχέσεων, με τους παραδοσιακούς πελάτες μας.

Η απειλή υπάρχει, η ευκαιρία υπάρχει, ο στόχος είναι ξεκάθαρος.

Το επόμενο και καθοριστικό ζήτημα, είναι το ΠΩΣ και με ΠΟΙΟ ΤΡΟΠΟ.

Είναι μια καινούρια αγορά. Υπάρχουν σήμερα στη αγορά της Ηλεκτρικής Ενέργειας και του Φυσικού Αερίου πολλές εταιρίες, όπως παλαιότερα και στα καύσιμα.

Τώρα όλοι μαθαίνουν την νέα αγορά.

Αναγκάζονται να επενδύουν τεράστια ποσά, σε επικοινωνία. Λίγοι αλλά πολύ σημαντικοί και ισχυροί πάροχοι, επενδύουν σε τεχνογνωσία.

Δέλεαρ, η τεράστια πίτα των δις, που αφήνει πίσω υποχρεωτικά, η ΔΕΗ.

Θα μπορούσαμε να πειραματισθούμε και να δημιουργήσουμε δική μας τεχνογνωσία. Απλά, θα χάναμε πολλά χρήματα και θα ρισκάρουμε το όνομα μας. Επιλέξαμε τον δρόμο της συνεργασίας και προχωρήσαμε σε στρατηγική συνεργασία με τον ΗΡΩΝ. Μια εταιρία που ανήκει στον όμιλο ΤΕΡΝΑ, που εδώ και χρόνια διατηρεί μια ισχυρότατη παρουσία στον κατασκευαστικό κλάδο και έχει επενδύσει πολύ έγκαιρα, τεράστια ποσά στην Ενέργεια και έχει μια πολύ ισχυρή παρουσία.

Ο ΗΡΩΝ σήμερα:

Είναι ο 1^{ος} ιδιωτικός όμιλος που δραστηριοποιήθηκε στα πλαίσια της απελευθέρωσης αγοράς Ενέργειας και σήμερα κατέχει την 1^η θέση σε μερίδια αγοράς στους εναλλακτικούς προμηθευτές Η.Ε.

Έχει μια πολύ ισχυρή μετοχική σύνθεση

Διαθέτει από το 2004, 2 σταθμούς παραγωγής Η.Ε. με Φυσικό Αέριο, συνολικής εγκατεστημένης ισχύος 600 MW

Βεβαίως, αυτά είναι αριθμοί.

Προϋπόθεση μιας σωστής συνεργασίας, είναι η «χημεία».

Με τον Όμιλο της ΤΕΡΝΑ, έχουμε συνεργασθεί στο χώρο των καυσίμων πολλές φορές. Στην Ε65 και την Ιονία οδό. Όμως το σημαντικότερο, ότι κάποια πράγματα τα βλέπουμε με την ίδια οπτική. Και ο Γιώργος Περιστερής, ο Δ.Σ. της ΤΕΡΝΑ, όπως και

εμείς, πιστεύει ότι πρέπει και αξίζει οι ελληνικές επιχειρήσεις να μένουν στην Ελλάδα να επενδύουν, «κόντρα στους καιρούς». Προχωρήσαμε λοιπόν, σε μια στρατηγική συνεργασία που προβλέπει:

Εμπορική συμφωνία για προμήθεια προϊόντων

Μεταφορά τεχνογνωσίας σε θέματα λειτουργίας αγοράς, εμπορικής διαχείρισης, τεχνικών θεμάτων και οργάνωση νέων δραστηριοτήτων.

Συνεργασία σε συγγενείς υπηρεσίες και προϊόντα π.χ. ηλεκτροκίνηση, CNG, Φ/Βολταϊκά

Αναζήτηση συνεργειών και εκμετάλλευσης υπάρχουσων δομών π.χ. δημιουργία φυσικών σημείων πώλησης, προγράμματα loyalty, ανάπτυξη εγκαταστάσεων

Αναζήτηση νέων μελλοντικών ευκαιριών όπως π.χ. πράσινα πιστοποιητικά

Αρχές Απριλίου ξεκινάμε τις 2 νέες δραστηριότητες, μπαίνουμε στην αγορά της Λιανικής και φυσικά της χονδρικής, κάτω από το όνομα:

-ELECTRICON ELIN

-AERION ELIN.

Συγχρόνως, την επόμενη εβδομάδα ξεκινά η πρώτη εγκατάσταση Φυσικού Αερίου στην Θεσσαλία, με 2 στόχους:

Τις πωλήσεις Φυσικού Αερίου σε αυτοκίνητα που σήμερα βρίσκονται σε πολύ χαμηλό επίπεδο, αλλά θέλουμε να δώσουμε το εμπορικό μας στίγμα, αλλά και

την ανάπτυξη πωλήσεων σε Θέρμανση και Βιομηχανία, δεδομένου ότι το δίκτυο Φυσικού Αερίου της περιοχής, είναι μεγάλο και διευρύνεται.

Στόχος μας και για τις 2 αγορές, να αξιοποιήσουμε:

Ένα εκτεταμένο δίκτυο λιανικής 620 πρατηρίων

Ένα πολύ μεγάλο αριθμό βιομηχανιών, βιοτεχνιών, μεταφορικών εταιριών , που κινούνται σε μια αγορά όπου η ΕΛΙΝΟΙΑ κατέχει το 20%

Ένα πολύ μεγάλο αριθμό πελατών Λιανικής Θέρμανσης, που ξεπερνά τους 20.000, τους οποίους εξυπηρετούμε απ' ευθείας σαν ΕΛΙΝΟΙΑ, όχι μέσω τρίτων

Ένα πολύ μεγάλο κύμα πελατών προμηθευτών, που συνεργαζόμαστε

Θα έλεγα όμως, ότι το ισχυρότερο όπλο μας, κρύβεται αλλού.

Σήμερα γνωρίζουμε από έρευνες, ότι 7 στους 10 πελάτες, παραμένουν στην ΔΕΗ παρόλο που τους προσφέρονται πολύ ευνοϊκότεροι οικονομικοί όροι, διότι διστάζουν να αλλάξουν πάροχο.

Δεν υπάρχει εμπιστοσύνη. Η ιστορία π.χ. της ENERGA, έχει βοηθήσει στην κατεύθυνση αυτή.

Η ΕΛΙΝΟΙΑ έχει 65 χρόνια παρουσίας, με μια πολύ δημιουργική εμπορική πορεία και μια εμπορική φιλοσοφία που στόχο έχει να κτίζει προσωπικές και απ' ευθείας σχέσεις με πελάτες.

Η ΕΛΙΝΟΙΑ ποτέ στα 65 χρόνια, δεν επιχείρησε να αναπτυχθεί μέσω τρίτων. Είτε εμπόρων, είτε μεταπωλητών, είτε παραγγελιοδόχων. Θα μπορούσε να είχε πολύ μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά, δεν θα είχε όμως αυτό που την ξεχωρίζει από τις άλλες εταιρίες. Την απ' ευθείας σχέση όπως π.χ. έχει στην αγορά της Λιανικής Θέρμανσης ή στις Μαρίνες και στα σκάφη.

Έχουμε λοιπόν, ένα πολύ ισχυρό όπλο έναντι των ανταγωνιστών μας. Και φυσικά, θα φροντίσουμε να το αξιοποιήσουμε. Και έχουμε επίσης, κάτι άλλο, ιδιαίτερα δυνατό.

Οι άλλοι ανταγωνιστές, προχωράνε σε συνεργασίες με τρίτους, για να δημιουργήσουν δίκτυο πωλήσεων.

Εμείς έχουμε 620 σημεία με πρατηριούχους, που είναι «δεμένοι» μαζί μας. Δεμένοι, συναισθηματικά.

Βεβαίως έχουμε να κάνουμε πολύ δουλειά στο κομμάτι αυτό. Και δεν είναι μόνον οι πρατηριούχοι και η ιδιοκατανάλωση των 620 πρατηρίων. Είναι κυρίως, οι πελάτες των πρατηριούχων. Και εδώ είναι χιλιάδες καταναλωτές!!

Αυτό όμως, προϋποθέτει ότι οι πρατηριούχοι θα ακολουθήσουν το όραμα μας. Δεν θέλουμε «βενζινάδες». Θέλουμε μικρούς επιχειρηματίες, που θα πωλούν ενέργεια.

Καύσιμα, Ηλεκτρικό Ρεύμα, Φυσικό Αέριο

Όσοι πρατηριούχοι συνειδητοποιήσουν έγκαιρα, ότι η αγορά αλλάζει, ότι τα παραδοσιακά καύσιμα που πωλούν, φεύγουν από την αγορά και αποκαθίστανται από Φυσικό Αέριο και Ηλεκτρικό Ρεύμα, αυτοί, όχι μόνον θα επιβιώσουν αλλά θα είναι σε θέση να αναπτύξουν υγιείς επιχειρήσεις με προοπτικές.

Οι άλλοι αργοπεθαίνουν.

Τα 8.500 πρατήρια, έγιναν 5.500.

Οι εταιρίες επενδύουν σε δικά τους πρατήρια. Στην ΕΛΙΝΟΙΑ πιστεύουμε στην δύναμη

και τον ρόλο του επιχειρηματία πρατηριούχου.

Αυτόν καλούμε κοντά μας. Να μας ακολουθήσει στην νέα εποχή.

Αυτή είναι η 2^η εμπορική κίνηση, που βάζει την ΕΛΙΝΟΙΛ στην νέα αγορά και την εξελίσσει σε Ενεργειακό Όμιλο, με υγρά, στερεά καύσιμα, ηλεκτρική ενέργεια, φυσικό αέριο και βιοκαύσιμα.

Είμαστε λοιπόν έτοιμοι, με σιγουριά και αυτοπεποίθηση, να μπούμε στις καινούριες αγορές, με στόχο να διαγράψουμε αντίστοιχη πορεία με όλες τις δραστηριότητες που έχουμε αναπτύξει μέχρι σήμερα.

Είμαστε έτοιμοι να συνεχίσουμε την ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΕΥΘΥΝΗΣ, που συνέπεια ακολουθούμε μέχρι σήμερα, σε κάθε μας δραστηριότητα.