

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketalous, Lappeenranta  
Kansainvälinen kauppa

Teemu Tervonen

# **HUOLTAMOALAN MUUTOKSET SUOMESSA 2000-LUVULLA**

Opinnäytetyö 2010

## TIIVISTELMÄ

Teemu Tervonen

Huoltamoalan muutokset Suomessa 2000-luvulla, 44 sivua, 5 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Liiketalous, kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

Opinnäytetyö 2010

Ohjaaja: lehtori Leena Laari-Muinonen

Työn aiheena on tutkia huoltamoalan muutoksia ja niiden suuntaa 2000-luvulla. Työ on kirjallisuusselvitys, jossa on käytetty hyväksi huoltamoalan tutkimuksia ja kirjallisuutta sekä uusimpia tilastointeja alan tapahtumista.

Polttoainemyynnin pieni katemarginaali ja kova kilpailu alalla tekevät huoltamoyrittäjänä olemisesta haasteellista. Uusien isojen liikenneasemien lisääntyminen pääteiden varsilla tuo huoltamoalan vahvasti mukaan päivittäistavarakauppaan. Huoltoasemat siirtyvät entistä voimakkaammin autonhuollosta ihmisten huoltoon.

Öljy- ja kaasualan keskusliiton tilastoista nähdään vuosittain alalla tapahtuvia muutoksia. Huoltoasemien määrä on pysynyt lähes samana koko 2000-luvun, mutta huoltamoiden palvelumallit ovat kokeneet suuria muutoksia. Muun muassa nämä tulee ilmi öljy- ja kaasualan tilastoista. Vanhojen öljy-yhtiöiden, kuten Esson, poistuminen markkinoilta on supistanut kilpailijoiden lukumäärää Suomen markkinoilla, mutta samalla tasoittanut valtasuhteita neljän suurimman huoltoasemaketjun välillä. Suuret liikenneasemat ja halpaa polttoainetta myyvät automaattiasemat ovat kasvattaneet suosiotaan viime vuosina. Automaattiasemien osuus polttoaineen kokonaisymyynistä on jo suurempi kuin miehitettyjen huoltamoiden osuus.

Pienten huoltamoiden palvelut eivät pysty kilpailemaan suurien liikenneasemien kanssa, joten niiden täytyy kehittyä eri tavalla. Uusia keinoja oheismyynnin kasvattamiseksi kehitetään, jotta voidaan saada riittävä kate liiketoimintaa. Öljy-yhtiötkin kilpailevat keskenään uusilla palveluilla ja tuotteilla. Uudet ympäristöystävällisemmät vaihtoehdot autojen tankkeihin ovat tekemässä tuloaan markkinoille biopolttoaineiden muodossa. Ne tuovat tulevaisuudessa oman haasteensa huoltamotoimintaan sekä öljy-yhtiöiden väliseen kilpailuun.

Asiasanat: huoltoasemat, polttoainemyynti, jakeluketjut

## ABSTRACT

Teemu Tervonen

Changes in Finland's Service Station Business in the 21<sup>st</sup> century,  
44 pages, 5 appendices

Saimaa University of Applied Science, Lappeenranta

Degree Programme in International Business, Specialisation of International  
Business

Bachelor's Thesis 2010

Instructor: lecturer Leena Laari-Muinsonen

The general idea of this thesis is to determine the changes and direction of Finland's service station business. The latest statistics and literature of this special field were used to interpret these changes. Small profit margins and fierce competition in the business make it difficult for smaller entrepreneurs to stay profitable. The number of large service station complexes is growing at the main highways, and this is converting the service station business more and more into the area of daily consumer goods. Service stations are transferring their focus from car service towards consumer service.

The changes in the business can be seen in the annual statistics of the Finnish oil and gas federation. The number of service stations in Finland has stayed almost the same in the 21<sup>st</sup> century, but service models of these stations have gone through some major changes. These and some other noticeable changes can be seen in the oil and gas industry statistics. Large oil companies like Exxon have pulled out from the Finnish market, but competition has increased between the four existing companies. In the past decade large service station complexes and automated gas stations with low price gasoline have become more popular among consumers. Automated gas stations have already exceeded service stations in sales.

Smaller service stations cannot compete with large service station complexes in services. They must become more creative in order to stay profitable in the future. New ways to increase sales are developed and the service station business is moving towards new fields. Eco-friendly fuels are making their way into the market and this will be a huge challenge in the future for oil companies and service stations. Oil companies are competing with their new eco-friendly products and service stations must add more fuel pumps for these new products in the future.

Key words: service stations, fuel sales, supply chains

## Sisältö

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Taustaa.....	5
1.2	Työn tavoite ja tutkimuskysymykset.....	5
1.3	Työn rakenne ja menetelmät .....	6
2	HUOLTAMOTOIMINNAN HISTORIAA.....	8
2.1	Autoilu Suomessa .....	8
2.2	Huoltoasematoiminta Suomessa .....	9
2.2	Huoltoasemat päivittäistavarakaupan alalla.....	11
2.3	Huoltoaseman henkilöstö.....	16
3	POLTTOAINEEN TUOTANTO- JA JAKELUKETJU .....	18
3.1	Raakaöljyn tuotanto .....	20
3.2	Jalostus.....	20
3.3	Biopolttoaineet.....	21
4	HUOLTOASEMATOIMINTA 2000-LUVULLA.....	23
4.1	Polttoaineen jälleenmyynti .....	24
4.2	Huoltoasemat osana jakeluketjuja .....	27
4.3	Huoltoasematyypit .....	29
4.4	Polttoaineen jakeluverkosto .....	30
4.5	Huoltoasemien omistussuhteet.....	36
5	PÄÄTELMÄT .....	38
	LÄHTEET.....	42

## LIITTEET

Liite 1 Huolto- ja jakeluasemien määrä

Liite 2 Konseptoitujen elintarvikeliikkeiden määrä

Liite 3 Huolto- ja jakeluasemien henkilöstö

Liite 4 Huoltoasemien ja automaattien omistussuhteet

Liite 5 Automaattien osuus polttoaineen kokonaismyynnistä

# 1 JOHDANTO

Huoltoasema-ala on muuttunut viimeisten kahdenkymmenen vuoden aikana suuresti kansainvälistymisen sekä ihmisten tarpeiden mukaan. Kuluttajat vaativat entistä enemmän palveluja rahoilleen. Palvelujen keskittäminen ja monipuolistaminen on lisännyt kilpailua kaikilla palvelualoilla, mutta erityisesti polttoainekaupassa, jossa katemarginaalit polttoaineesta eivät enää riitä kattamaan kuluja. Suurten kauppakeskusten tapaan huoltamoalalle on ilmestynyt suuria liikenneasemia, jotka pyrkivät tyydyttämään tiellä liikkujien kaikki materiaaliset tarpeet. Ennen huoltoasemat toimivat autojen tankkauspaikkoina, mutta nykyään ne palvelevat enenevässä määrin kuljettajia ja matkustajia autojen sijaan. Suomen Osuuskauppojen Keskuskunnan (SOK) omistaman ABC:n tulo markkinoille ja markkinayhtiöiden omistajavaihdokset ovat tuoneet lisää muutoksia alalle.

## 1.1 Taustaa

Kiinnostus huoltoasema-alan kehitykseen on minulle tullut omista kokemuksista huoltamotyöntekijänä. Olen työskennellyt yrittäjän omistamalla huoltoasemalla usean vuoden ajan ja seurannut alan kovaa kilpailua ja uusia kehityssuuntia. Työskennellessäni muutamana kesänä yrittäjän lomittajana huomasin polttoainekaupan haasteellisuuden nykypäivänä. Uusia keinoja kasvattaa oheismyynnistä saatavaa tuottoa on kehitettävä, jotta voidaan toimia tulevaisuudessakin polttoainekauppiaina.

## 1.2 Työn tavoite ja tutkimuskysymykset

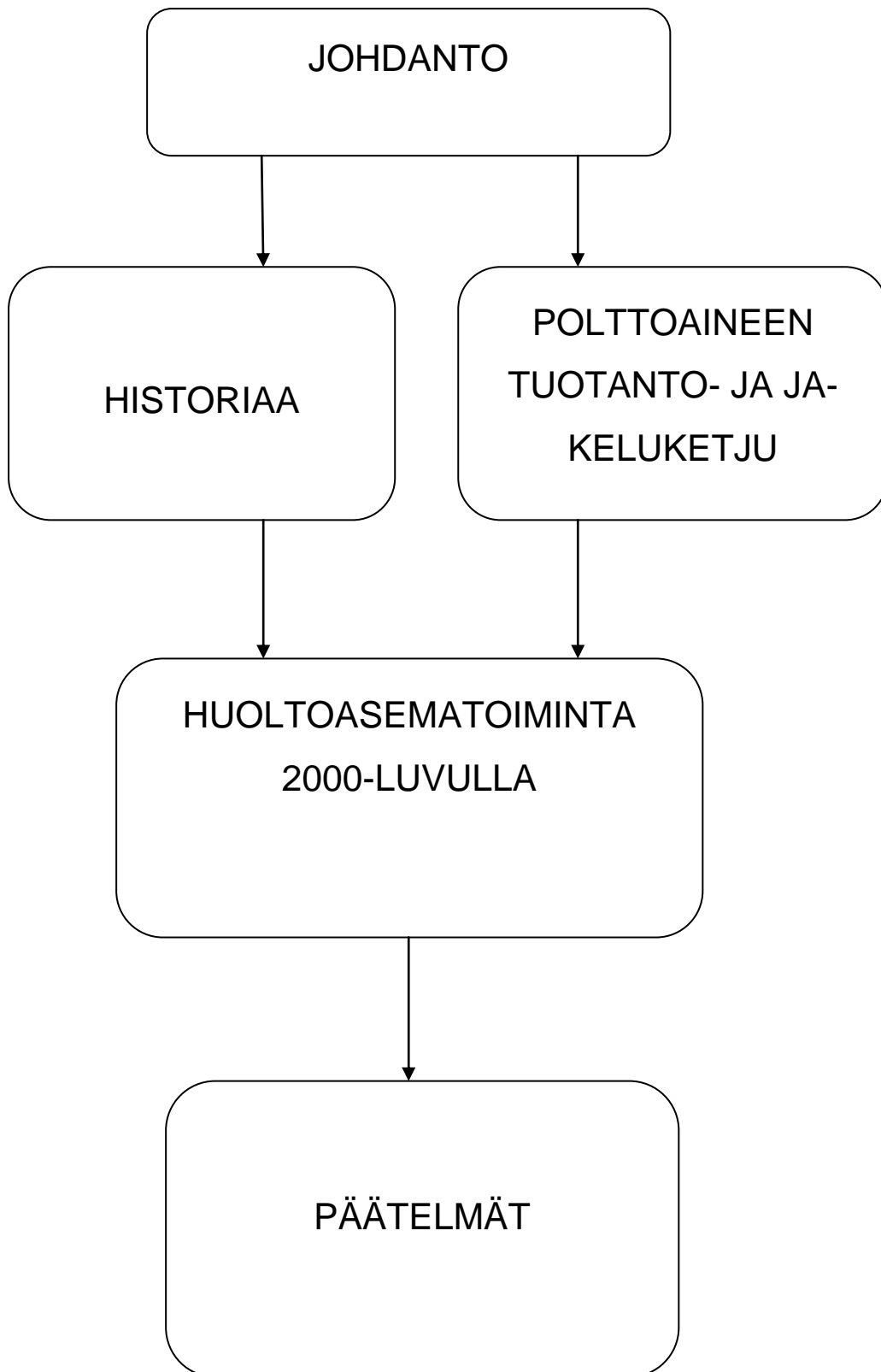
Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää ja tutkia huoltamoalan muutoksia ja kehitystä Suomessa 2000-luvulla. Työssä käsitellään huoltamoiden rakenteissa sekä jakeluketjuissa tapahtuneita muutoksia. Tutkitaan miksi muutoksia on tapahtunut ja miten ne vaikuttavat alan toimintaan. Tutkinnan kohteena ovat erityisesti yrittäjän näkökulmasta katsottuna tapahtuneet muutokset jakeluketju-

jen määrässä ja tuotevalikoimien laajenemisessa sekä omistussuhteet yrittäjien ja öljy-yhtiöiden välillä. Kuinka omistussuhteet ovat muuttuneet 2000-luvulla ja miksi näin on tapahtunut? Työssä tutkitaan huoltamoiden kykyä reagoida kuluttajien vaatimiin palveluihin heidän tarpeiden tyydyttämiseksi. Minkälaiset huoltamot ovat kuluttajien suosiossa? Työn tavoitteena on saada aikaan päätelmiä huoltamoalan tulevaisuuden kehittymisestä. Mihin suuntaan kehitys jatkaa ja onko suuria muutoksia mahdollisesti tulossa?

### **1.3 Työn rakenne ja menetelmät**

Työ pohjautuu aikaisemmin tehtyihin alan tutkimuksiin sekä uusiin tilastoihin. Tarkastelun pohjana on huoltamoalan historiassa ennen vuotta 2000 tapahtuneet muutokset ja 2000-luvulla tapahtunut muutos asemien rakenteessa. Muutoksien seuraamisessa hyödynnetään Öljy- ja kaasualan keskusliiton (ÖKKL) ja Suomen Bensiniikauppioiden Liitto ry:n (SBL) tutkimuksia ja tilastoja. Tilastolähteinä on käytetty SBL:n Bensiniuutiset-lehden päätoimittaja Hannu Laitisen tutkimuksia ja kirjallisuutta sekä ÖKKL:n tilastosuunnittelija Jyrki Pohjolaisen toimittamia Öljy- ja kaasualan tilastoja. Työssä esiintyvien kuvien ja kaavioiden tiedonlähteinä on käytetty Pohjolaiselta saatuja tilastoja. Yrittäjän näkökulmaa tutkielmaan on saatu omista kokemuksista yrittäjän lomittajana sekä samaiselta Kerimäellä toimivalta huoltamoyrittäjältä ja Bensiniuutiset -lehdestä. Työ on kirjallisuusselvitys, jossa tutkimusmateriaalina käytetään aiempia alan tutkimuksia sekä virallisia tilastoja. Työssä on käytetty myös hyväksi opinnäytetyön kirjoittajan omaa kokemusta alalta.

Työn viitekehys on kuvattuna alla.



## 2 HUOLTAMOTOIMINNAN HISTORIAA

Polttoainemyynti ja autoilu ovat kulkeneet käsi kädessä siitä asti, kun ensimmäiset autot saapuivat Suomeen. Huoltamoiden palvelut ovat monipuolistuneet vastaamaan autoilijoiden tarpeisiin ajan kuluessa. Autokannan kasvu on vauhdittanut huoltamoiden leviämistä ympäri Suomen ja antanut huoltoasemaverkostolle nykyisen laajuutensa.

### 2.1 Autoilu Suomessa

Suomalaisen autoilun historia on osa kansainvälistä autoilun ja liikenteen historiaa. Ensimmäinen automobiili saapui Suomeen Saksasta vuonna 1900 turkulaisen kauppaneuvos Viktor Forseliuksen tilaamana. Autolla tehdyt näytösluonteiset koeajot herättivät kansan kiinnostusta, mutta eivät saaneet aikaan mitään suurta autokuumetta. Autojen määrä kasvoi 1910-luvulla lähinnä vuokra-autoina kaupungeissa ja pienimuotoisesti huvikäytössä. (Försti 2008, 3 - 4.)

Autonomian aikana Suomeen tuotiin arvioiden mukaan 1000–1200 autoa. Ensimmäisen maailman sodan kuluessa Suomeen tuotiin uusia autoja vain satunnaisesti, milloin Venäjä osti sekä pakkolunasti autoja, minkä seurauksena autokanta Suomessa pieneni. Autokanta supistui jopa vain muutaman sataan autoon kansalaissodan päättymiseen mennessä. Autoja alettiin taas tuoda Suomeen huomattavia määriä 1920-luvun puolivälin tienoilla. Autokanta lisääntyi merkittävästi vuosien 1924 ja 1928 välisenä aikana. Tänä aikana autokanta oli kasvanut hieman yli neljästä tuhannesta yli kolmeenkymmeneentuhanteen. Autokanta pysyi melko samana aina Olympiavuoteen 1952 asti. (Försti 2008, 3 – 4.)

Suomen autokanta lähti jyrkkään nousuun vuoden 1950 jälkeen. Autojen määrä seitsenkertaistui kymmenessä vuodessa. Autojen määrä oli 1960-luvun alussa jo yli 200 000. Määrän kasvu jatkui tasaisena ja vuonna 1976 Suomen henkilöautokanta saavutti miljoonan auton rajapyykin. Kahden miljoonan auton raja ylittyi 1990-luvun loppupuolella, kun lama vuosien jälkeen talous alkoi elpyä. (Tiehallinto 2006.)



## 2.2 Huoltoasematoiminta Suomessa

Huoltoasematoimintaa on Suomessa harjoitettu käytännössä yhtä kauan kuin itse autoiluakin. Ensimmäiset polttoaineen myyntipisteet olivat liikkuvia yksiköitä, joista polttoainetta myytiin kadulla kärryistä harva lukuisiin autoihin. Organisoituneen polttoainekaupan aloitti Masut tulemalla markkinoille 1910-luvulla. Nopeasti perässä seurasivat ulkomaiset jätit Esso ja Shell ja vähitellen myös suomalaiset pienemmät yhtiöt. (Laitinen 2005, 8; Shell 2009.)

Huoltamoala kehittyi autokulttuurin rinnalla Suomessa sotien jälkeen aina 1970-luvulle asti kasvavan kysynnän tyydyttämiseksi. Ensimmäinen pumpullinen asema oli Viipurin Revonhännässä vuonna 1912. Vallitseva jakeluasematyyppi oli 1920-luvulla vielä kioski. Nämä ensimmäiset bensiinikioskit olivat varustettu yhdellä tai kahdella polttoainepumpulla, jotka olivat sijoitettu kioskin eteen. Palvelualtis kioskinpitäjä tankkasi autoja ja rahasti sen jälkeen autoilijan. Myyntikioskeista siirryttiin nykyaikaisempiin ja tilavampiin tiloihin, kun kioskeihin rakennettiin pylväät ja katos mittarien suojaksi. Palvelun lisäämiseksi ja asiakaspalvelun parantamiseksi tiloihin alettiin 1950-luvulla rakentaa autonhuoltoa varten sisätiloja ja niihin huoltosyvennyksiä. Perusideana oli kohdistaa palvelu enemmän autoihin. Ensimmäiset kahviot ilmestyivät huoltamoiden yhteyteen vuonna 1957. (Heinimäki 2006, 88 – 90.)

Huoltopalveluihin sijoitettiin hankkimalla nostureita ja ottamalla käyttöön uusia huoltomenetelmiä ja työkaluja. Tällöin pyrittiin tarjoamaan asiakkaiden autoille nykyaikaista huoltoa polttoaineen myynnin ohella. Huoltamoyrittäjien toiminnassa keskeistä oli asiakaspalvelu ja autojen huolto. Jakelukanavien muuttuessa ja autojen huoltovälien pidentyessä oheistuotteiden myynti ja kahvilatoiminta kasvoi vähitellen 1970- ja 1980-luvulla. Huoltamot kasvattivat palvelujaan asema-kohtaisella vauhdilla aina 1990-luvulle saakka. Suurimmat muutokset tapahtuivat ennen 1990-lukua polttoaineiden hinnoittelussa ja huoltamoiden määrässä. (Laitinen 2005, 22, 27.)

Huoltamoiden verkosto laajeni voimakkaimmin 1960-luvulla kun autokauppa vapautui FINEFTA-sopimuksen ansiosta vuonna 1961 ja länsimaiset autot ryntäsivät markkinoille. Asemien kokonaismäärän voimakas kasvu hidastui ja lopulta pysähtyi 1970-luvulla öljykriisin seurauksena. Sama vuosikymmen tarjosi muitakin uusia haasteita huoltamotoiminnalle, kuten itsepalvelun, työehtosopimukset ja seteliautomaatit. (Laitinen 2005, 27.)

Hintasäännöstely oli myös 1970-luvun tuote. Taistelu yksityisrittäjien toimeentulon edellytyksistä niin kutsutuista ”bensapenneistä” eli jakelumarginaaleista alkoi tiivistyä öljy-yhtiöiden, bensiinikauppiaiden ja elinkeinohallituksen, nykyisen kilpailuviraston kanssa. Kauppioiden järjestön mielestä yrittäjien katteet jätettiin öljy-yhtiön painostuksesta kuluttajille alennuksina ja kauppioiden toimeentulo jäi vähemmälle huomiolle. (Bensiiniuutiset 10/1978; Laitinen 2005, 28.)

Huoltamot alkoivat saada nykyisen muotonsa. Kahvila ja oheistoiminta saivat suurempaa roolia liiketoiminnassa kun pelkällä polttoaine kaupalla ei enää tehty tulosta pienen katemarginaalin vuoksi. Huoltoasemat alkoivat tarjota asiakkailleen muutakin kuin pelkkää polttoainetta ja autonhuoltoa. Asemat alkoivat harjoittaa elintarvikekauppaa kukin oman tilakapasiteettinsa rajoissa. Elintarvikemyynnin ja tuotevalikoimien voimakas kasvu näkyi erityisesti 1990-luvulla kun huoltamoiden yhteyteen liitettiin elintarvikeliikkeitä. Huoltamoiden tuli kasvattaa oheismyyntiä, kun kylmäasemat tulivat markkinoille 1990-luvulla, koska kilpailu polttoaineen hinnalla kiihtyi ja kate pieneni entisestään. Automaattien myötä polttoaineen jakeluverkosto kasvoi ja kilpailu koveni. Automaattiasemien määrä lisääntyi merkittävästi 1990–91 ja hinnoittelun rakenne muuttui alennusten markkinoinnista enemmän suoriin nettohintoihin. Öljy-yhtiöiden luottokortit yleistyivät markkinoilla. Niillä sai polttoaineesta alennusta tankattaessa yhtiön asemilla. (Heinimäki 2006, 89.)

Alennuskortit muuttuivat 2000-luvun puolivälissä enemmän käteisalennus- ja bonuskorteiksi, joilla pystyi kasvattamaan omaa alennusprosenttiaan ostojen mukaan. St1 tarjoaa asiakkailleen tietyn prosenttialennuksen polttoainelitraa kohden asiakkaalle, kun asiakas maksaa käteisellä ja esittää käteisalennuskortin

kassalla. St1:llä on sopimuksia eri järjestöjen kanssa, joiden jäsenkorteilla saa samaisen alennuksen. (St1 Oy 2009a.)

Hinnalla kilpailu kiristyi entisestään 2000 -luvulla kun öljy-yhtiöt toivat omat automaattiasemansa markkinoille kilpailemaan yrittäjä-asemien kanssa. (Laitinen 2005, 58.)

Automaattiasemien ja miehitettyjen asemien kilpailusta on lisää myöhemmin Huoltoasematyypit-kappaleessa.

## **2.2 Huoltoasemat päivittäistavarakaupan alalla**

Tilastokeskuksen toimialaluokituksessa, (TOL 2008), huoltamotoimintaan luokitellaan perinteinen huoltoasematoiminta eli polttoaineiden myynti ja ajoneuvojen huoltoon ja korjaukseen liittyvä palvelutoiminta. Myös muu huoltamotoiminnan yhteydessä tapahtuva toiminta, kuten kahvilatoiminta ja elintarvikekioskien toiminta luokitellaan tähän samaan luokkaan 47301. Laajamittainen kahvila tai muu toiminta erotetaan aina omaksi aktiviteetiksi ja luokitellaan sen mukaan. Huoltamotoimintaan kuuluu voiteluaineiden, jäähdytysnesteiden ja polttoaineiden myynti huoltamolta, mukaan lukien komissiokauppa. Huoltamoiden yhteydessä tapahtuva ajoneuvojen pesu, huolto ja korjaus luetaan myös huoltamotoiminnaksi. Ajoneuvojen korjaamiseen ja huoltoon erikoistunut toiminta luetaan erilliseksi toimialaksi, luokat 45201 ja 45403. Laaja elintarvikkeiden myynti, kuten erillinen kauppaosa luokitellaan myös erilliseksi toiminnaksi luokkaan 4711. (Tilastokeskus 2008.)

Autotarvikkeista päivittäistavarakauppaan huoltoasemat alkoivat siirtyä jo 1990-luvun alussa, kun eduskunta muutti vuonna 1991 kioskiasetusta. Huoltoasemilla sai myydä tästä eteenpäin myydä melkein mitä vain. Samalla palvelupisteen perustehtävä, polttoainemyynti, alkoi jäädä taka-alalle. (Vesterinen 2009, 115.)

Elintarvikemyynnin ja tuotevalikoiman voimakas kasvu alkoi 1990-luvulla kun huoltamoiden yhteyteen liitettiin elintarvikeliikkeitä. Tällainen konseptointi on jatkunut näihin päiviin saakka, ja se on muokannut huoltoasemien fyysisistä rakenteista hyvinkin erityyppisiä keskenään. Kauppojen liittyminen huoltamoi-

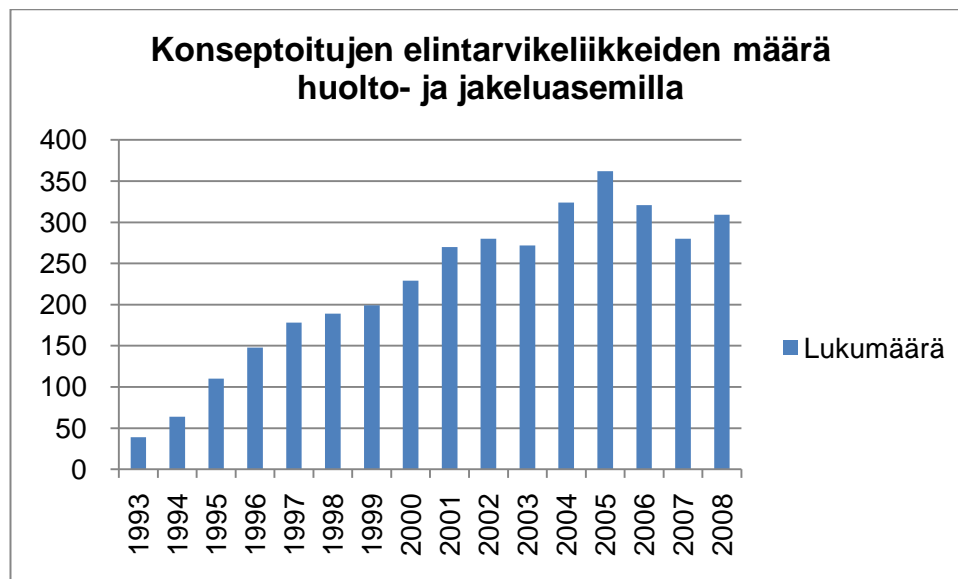
den yhteyteen on lisännyt palveluja ja nostanut huoltamot kilpailemaan päivittäistavarakaupan alalla. (Laitinen 2005, 32.)

Palvelujen tarjonta huoltoasemalla on siirtynyt auton huollosta kuluttajien huoltoon. Suurimmalla osalla miehitetyistä asemista on myynnissä päivittäistavaroita. Päivittäistavaroihin erikoistuneiden convenience-store -tyyppisten palveluasemien lukumäärä kasvoi 1990-luvulla merkittävästi. (Lähde 1999, 18.)

Pääasiassa pääkaupunkiseudulla toimiva niin kutsuttu convenience-tarjonta on menestynyt hyvin 2000-luvullakin polttonesteiden, päivittäistavaroiden ja valmiin ruuan tarjoajana, kuten ABC Deli-yksiköt. (Stranden 2009.)

Aikaisemmin kioskikauppa, kahvilatoiminta ja ravintolabisnes olivat huoltamoyrittäjän tukikeppejä, joilla pystyttiin kattamaan bensiininmyynnin ohenevaa katetta. Nyt tämä marginaalibisnes ei ole enää yhtä helppoa, sillä kaupan keskusliikkeet ovat astuneet isoin saappain teiden varsille. (Kalima 2008.)

Seuraava tilastokaavio havainnollistaa huoltoasemien yhteydessä olevien elintarvikeliikkeiden lukumäärää. (Liite 2)



Kuva 1 Elintarvikeliikkeiden määrä huolto- ja jakeluasemilla.

Kaaviosta näkee määrän tasaisen kasvun 2000-luvun puoliväliin asti. Kasvu hidastui 2000-luvulla, mutta pysyi keskimääräisesti kuitenkin noususuunnassa.

Ennen 2000-lukua markkinointiyhtiöt tarjosivat kuluttajille omia luotto- ja alennuskorttejaan, joilla sai alennusta ja bonuksia tankkauksista. Kaupan alan lanseeratessa omat bonuskorttinsa markkinoille markkinointiyhtiöiden omat kortit ovat jäämässä pois. Kaupan alan bonuskorkeilla saa bonuksia myös useilla asemilla polttoainetankkauksista sekä muista ostoksista. Markkinointiyhtiöillä on sopimuksia eri kauppaketjujen kanssa, mikä mahdollistaa kauppojen sijoittamisen huoltamoiden tiloihin.

Shell on konseptoinut omiin asemiinsa Shell Select -myymälät, jotka kilpailevat pitkillä aukioloajoilla pienten kauppojen kanssa kaupunkialueilla. Shell on tehnyt yhteistyösopimuksen Tradekan kanssa bonuksista. Shell asemilla toimivista ravintoloista ja kahviloista saa Ykkösbonusta. Tankkauksista Shell ei myönnä bonuksia. (Shell 2009a.)

Bonuspisteitä myönnetään myös muilla Suomen huoltamoketjuilla, mutta eri bonuskorteille. Teboil on mukana Keskon plussakortti-järjestelmässä. Teboililla myönnetään asiakkaille plussaa myös tankkauksista, mikä eroaa Shellin Ykkösbonus-käytännöstä. Teboil ja K-kauppiat ovat vahvasti yhteistyössä myös päivittäistavarakaupan alalla. Jo viidellätoista Teboil huoltamolla toimii samoissa tiloissa K-market. Kaupat ovat auki vähintään klo 24:ään. Suuri osa on kuitenkin auki vuorokauden ympäri kaikkina päivinä vuodessa. (Oy Teboil Ab 2009a.) Yhteensä Teboilin ja K-kaupan yhteistyön on suunniteltu kattavan 70 huoltoasemaa (Stranden 2009).

Myös Neste Oililla on yhteistyösopimus K-kauppioiden kanssa. Yhteensä 74 Neste-huoltamolla toimii samoissa tiloissa K-kauppa. Ympäri vuorokauden auki olevia liikenneasemia on 26. Plussaa saa kaikista ostoksista kaikilta Neste-asemilta. (Neste Oil 2010a.)

SOK:n S-ryhmällä on samanlaista toimintaa omilla ABC-asemillaan. Nämä suuret asemat eivät ole enää huoltoasemia, ne ovat liikenneasemia. Pääteiden varsille sijoitetut ABC-asemat ovat auki vuorokauden ympäri vuoden jokaisena päivänä. Pienemmille valtateille sijoitetut myymälät ovat myös auki myöhään iltaan ja osa on auki jopa vuorokauden ympäri. Liikenneasemat ovat suuria kokonaisuuksia, joista löytyy kauppiaita, ravintola, pikaruokapaikka ja parhaimmassa tapauksessa myös Alko saman katon alta. Nämä myymälät on suunniteltu täyttämään autoilijoiden kaikki materiaaliset tarpeet matkallaan. Perhe voi syödä ravintolassa ja tehdä kauppastoksensa samassa rakennuksessa. Kauppojen ympärivuorokautiset aukioloajat helpottavat kiireisen ihmisen aikataulun järjestelyä. Kaupoille pääsee mihin vuorokauden aikaan tahansa, mukaan lukien pyhätkin, jolloin muut suuret marketit ovat normaalisti kiinni. (SOK 2010c.)

Ruokakauppojen ohella huoltamoilta löytyy myös pikaruokaa. Pikaruokaketjut kuten Kotipizza, Rolls ja Hesburger ovat myös yhteistyössä eri huoltamoketjujen kanssa. Autoilijoiden kiireiseen matkantekoon nopea pikaruoka sopii todella mainiosti. Pikaruokaa tarjoavat huoltoasemat onkin usein sijoitettu pääteiden varsille ja ne ovat usein auki kellon ympäri tai ainakin kello 24:ään asti. (SOK 2010c; Neste Oil 2010b; Shell 2009b; Oy Teboil Ab 2008.)

Rolls–hampurilaisketjulla on yhteistyösopimus Teboilin kanssa ja toimipisteitä onkin jo 37 Teboilin huoltoasemalla. Rolls tarjoaa nopeaa pikaruokaa nälkäisille matkalaisille. (Oy Teboil Ab 2009b.) Suunnitelmissa Teboililla on avata 100 Rolls- ja Jokes-hampurilaisravintolaa vuoteen 2011 mennessä (Stranden 2009).

Hampurilaisravintoloiden kilpailijana huoltoasemilla toimii myös Kotipizza, jonka toimipisteitä onkin jo 50:llä Nesteen huoltoasemalla (Neste 2010b).

Myös pizzaa tarjoava Rax on mukana matkailijoiden ruokkimisessa. Shell ja Rax ovat tehneet yhteistyösopimuksen. Shell Helmisimpukka -ravintoloissa on ravintolan lisäksi myös Golden Rax Pizzabuffet. (Shell 2009b.)

Pikaruokaketjujen lisäksi huoltoasemilla tarjotaan eri elintarviketoimittajien omia pikaruokia. Varsinkin pienemmillä huoltoasemilla on esipaistettuina toimitettavia pikaruokia, joita voi asiakkaan tilauksesta lämmittää nopeasti. Teboil ja entisiltä Esso-asemilla on ruotsalaisen Sibyllan ruokaa, jonka toimittajana Suomessa toimii Atria Oy. (Talouselämä 2003.)

Uusi tulokas pikaruokamarkkinoille on R-Menu, jonka tuotevalikoima on monipuolinen. Resta Menu Oy on lanseerannut uudentyyppisen uunin, jolla saadaan valmistettua ruokaa nopeasti ja vaivattomasti pakasteista. R-Menu onkin suunnattu nimenomaan baareille, grilleille ja huoltamoille, joille nopeasti valmistettava ruoka on omiaan. Ruoka-annokset toimitetaan huoltoasemille pakasteina. Annokset voidaan säilöä pakasteina, joten ne säilyvät tuoreina pidempään. Asiakkaan tilaama ruoka-annos lämmitetään erikoisuunissa, joka on nimenomaan suunniteltu näiden pakasteannoksien kypsentämiseen. (Resta Menu Oy 2010.)

Pikaruuan lisäksi useilta asemilta saa myös kunnon kotiruokaa. Myös pienemmillä asemilta saa asemakohtaisesti ruokalistalta lämmintä ruokaa. Suuremmista asemista Shell Helmisimpukka -ravintolat sekä ABC-liikenneasemat tarjoavat kattavan ruokalistan nälkäisille matkalaisille. Yli 80 ABC-asemalla on noutopöytä, joiden ruokalistat ovat luettavissa abcasemat.fi-internetsivustolla. (SOK 2010b; Shell 2009c.)

Suurimmat erot näiden ympärivuorokauden auki olevien ja pienempien omia aukioloaikoja noudattavien asemien välillä ovat ihmisille ja autoille tarjottavissa palveluissa. Suuret asemat tarjoavat paljon erilaisia palveluja ihmisille, kun taas auton huoltoon tai korjaukseen ei ole tarjota apua.

ABC-asemien kotisivulla mainitaan korjaamopalveluista seuraavasti. *ABC-liikennemyymälät pystyvät auttamaan sinua, jos autosi piiputtaa kesken matkan. Emme osaa korjata autoasi, mutta tiedämme kuka tässä aivan lähellä osaa.* (SOK 2010a.)

Teboil sen sijaan mainostaa kotisivuillaan autokorjauspalveluja ja alan asiantuntemusta yli sadalla asemallaan. Korjauspalveluita löytyy eri huoltamoketjuilta varsinkin kaupunkien ulkopuolelta pienempien paikkakuntien taajamista. (Oy Teboil Ab 2009c.)

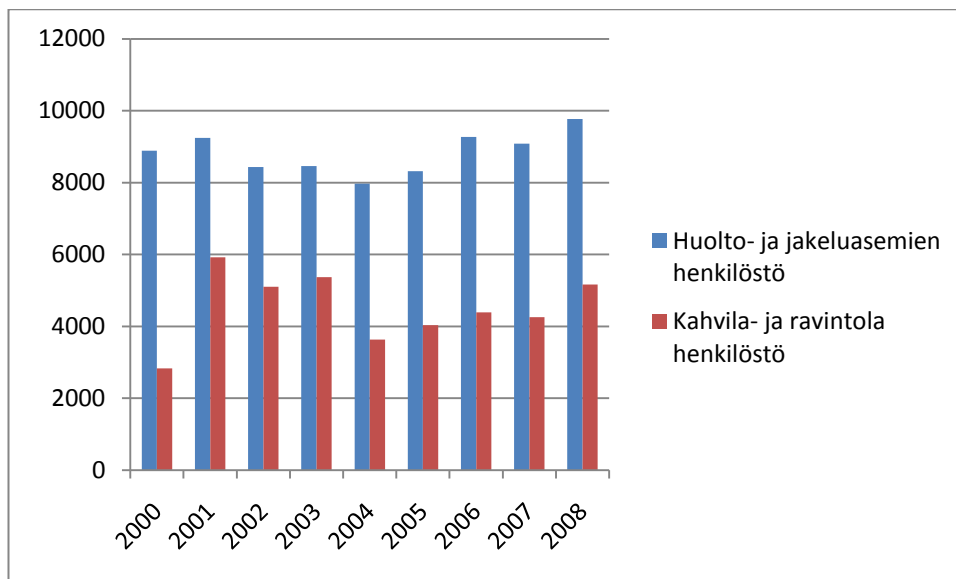
Pienten huoltamoiden kilpailuvalttina toimiikin mahdollisuus antaa apua autoilijalle, joka tarvitsee pienimuotoista huolto- tai korjauspalvelua. Nykyajan uusissa autoissa jopa ajovalon vaihto vaatii osaamista ja sorminäppäryyttä, jota ei aivan joka paikasta saa. Pienemmät asemat, jotka ovat pääasiassa omistajayrittäjien hallinnassa, pystyvät usein auttamaan tällaisissa arkipäivän tilanteissa.

### **2.3 Huoltoaseman henkilöstö**

Huoltamoala on toiminut pääasiassa yrittäjän ja tämän perheen työllistäjänä aina huoltamotoiminnan alkamisesta asti. Huoltamoiden pinta-alan kasvaessa sekä ravintolapalvelujen ja vähittäiskaupan lisääntyessä huoltamoiden yhteydessä työvoiman tarve kasvaa. Erityisesti kahvila- ja ravintolahenkilöstön määrä kasvoi 2000-luvun alussa, kun ABC-asemat aloittivat toiminnan. (Laitinen 2005, 8.)



Seuraavan kuvan diagrammissa ilmenee huoltamohenkilöstön kokonaismäärä sekä kahvila- ja ravintola henkilöstön osuus 2000- luvulla. (Liite 3)



Kuva 2 Huoltamoiden henkilöstömäärä sekä kahvila- ja ravintolahenkilöstö.

Suurin muutos kahvila- ja ravintolahenkilökunnan määrässä tapahtui vuonna 2001, kun kokopäiväisten työntekijöiden määrä kasvoi miltei 2000 työntekijällä. Suuri syy tähän oli ABC -ketjun toiminnan kasvaminen. ABC-asemien määrä kasvoi tuolloin neljästä kahteenkymmeneenviiteen asemaan (SOK 2010c).

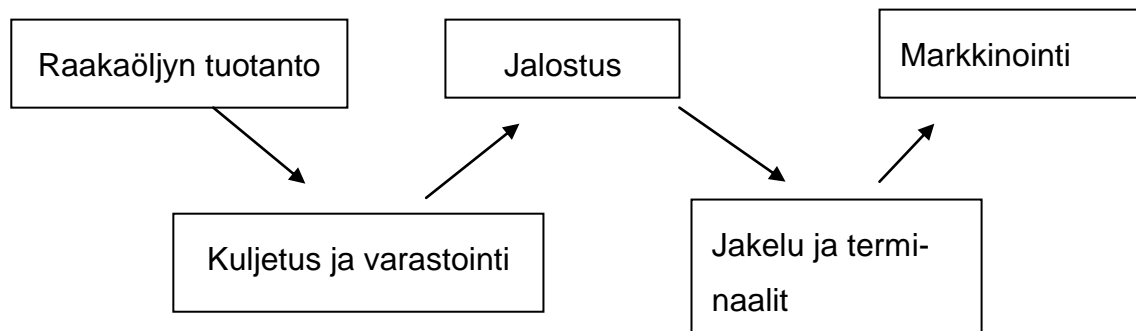
Henkilökunnasta noin puolet on kokopäiväisiä ja puolet osa-aikaisia. Viime vuosina osa-aikaisten määrä on jatkanut kasvuaan, mutta vakinaisten työntekijöiden määrä on pysynyt ennallaan. Kahvila- ja ravintolahenkilöstöstä oli vuonna 2008 yli puolet osa-aikaisia. Sama suhdanne on jatkunut myös muilla palvelun aloilla. Kilpailun kiristyminen alalla on lisännyt osa-aikaisten työntekijöiden määrää. Huoltamoalan asiakasvirta ei ole tasainen koko vuoden ympäri vaan sekin on kausiluonteista. Osa-aikaisien työntekijöiden tarve on lisääntynyt lomien ja pyhien aikana, koska aukioloajat ovat pidentyneet, joten työtunteja on enemmän tarjolla. Huoltamoilla näkee paljon nuoria opiskelijoita, jotka opiskelun ohella työskentelevät iltaisin huoltamoilla. Heidän määränsä kasvattaa osa-aikaisten työntekijöiden kokonaismäärää alalla. Tilastokeskuksen tekemän tutkimuksen mukaan yksityisellä sektorilla työskentelevistä osa-aikaisista työntekijöistä yli 40 prosenttia on opiskelijoita. Työvoimakustannukset ovat merkittävimpiä me-

noeriä yrityksille. Kilpailun kiristytessä palvelualalla yritykset alkoivat kohdentaa entistä tarkemmin työvoiman käyttöä. (Hulkko & Pärnänen 2006.)

### 3 POLTTOAINEEN TUOTANTO- JA JAKELUKETJU

Polttoaineen tuotantoketju alkaa kauan ennen kuin polttoaine on valmista asiakkaan auton tankkiin. Polttoaine on jalostettava raakaöljystä ja välivaiheiden jälkeen se päättyy asiakkaan saataville myyntisäiliöön. Ensimmäinen vaihe polttoaineen toimitusketjussa on raakaöljyn tuotanto. Raakaöljy pumpataan maan kuoren alta ja varastoidaan odottamaan jalostuslaitokselle siirtoa.

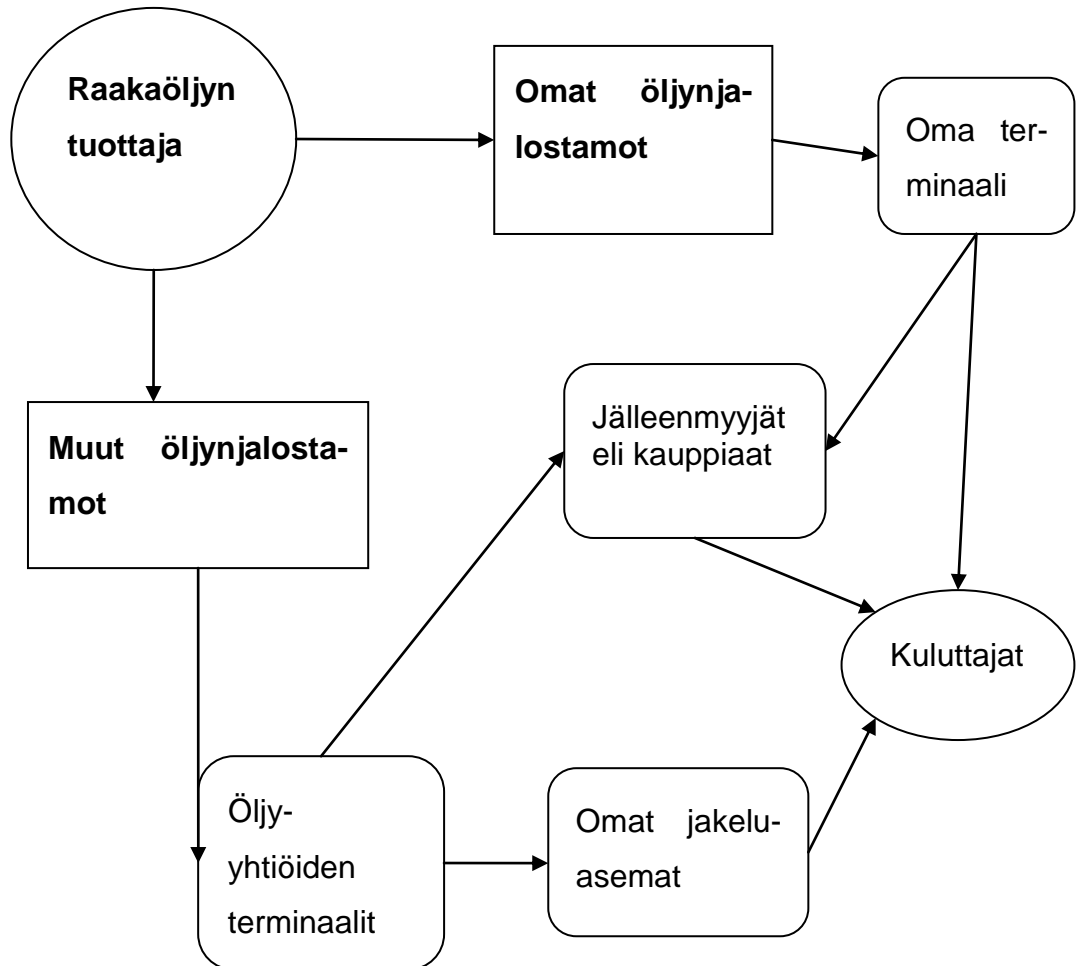
Seuraava kaavio esittää öljyn matkan pääpiirteittäin alkutuotannosta myytäväksi polttoaineeksi.



Kuva 3 Toimitusketju raakaöljystä polttoainemyyntiin.

Tuotantoketjun alkulähteenä on raakaöljyn tuottaja. Raakaöljyn tuotantoa voi olla öljy-yhtiöllä itsellään tai sitten yhtiö ostaa valmiiksi poratun öljyn tuotantoyhtiöltä.

Seuraava kaavio esittää tarkemmin öljyn matkaa eri toimituskanavia pitkin alkutuotannosta valmiiksi polttoaineeksi kuluttajalle asti.



Kuva 4 Toimitusketju raakaöljystä kuluttajalle.

Kaaviosta ilmenee, kuinka öljyntuottaja toimittaa öljyn jalostukseen omalle jalostamolle tai kilpailijoiden jalostamoille. Jalostuksen jälkeen valmis polttoaine kuljetetaan terminaaleihin odottamaan jakeluasemille toimitusta. Markkinointiyhtiöt, joilla ei ole omaa öljyn jalostusta, ostavat valmiiksi jalostetun polttoaineen jalostamoilta ja toimittavat sen omille huoltoasemilleen kuluttajien saataville. Yrittäjäasemat ostavat polttoaineensa yhtiöltä ja myyvät sen kuluttajalle omaan hintaansa.

### **3.1 Raakaöljyn tuotanto**

Opec (The Organization of the Petroleum Exporting Countries) on öljytuottajamaiden vuonna 1960 perustama yhteistyöjärjestö. Siihen kuuluivat keväällä 2009 Algeria, Angola, Ecuador, Irak, Iran, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Saudi-Arabia, Venezuela ja Yhdistyneet Arabiemiraatit. Opecin osuus maailman öljyn tuotannosta oli 42 prosenttia vuonna 2008. Suurimmat öljytuottajamaat ovat Saudi-Arabia, Venäjä, Yhdysvallat ja Kuwait. Suurin osa maailman käytössä olevista öljyvarainnoista sijaitsevatkin Lähi-idässä. Suurimmat todetut öljyvarat sijaitsevat Saudi-Arabiassa ja toiseksi suurimmat Irakissa. Lähi-idässä on myös arvioitu olevan paljon paikantamattomia öljyesiintymiä. (ÖKKL 2009.)

Suomessa ei ole raakaöljylähteitä, joten raakaöljy on puhtaasti tuontitavaraa. Raakaöljyä tuodaan Suomeen meriteitse, ja öljytankkerien liikenne Suomenlahdella onkin vilkastunut Venäjän kasvavan öljynviennin myötä. Suomeen tuodusta raakaöljystä 83 prosenttia tuodaan Venäjältä ja 10 prosenttia Norjasta, mutta myös Britanniasta, Tanskasta ja Kazakstanista tuodaan raakaöljyä. (ÖKKL 2009.)

### **3.2 Jalostus**

Suomessa öljynjalostus alkaa satamassa, Neste Oilin Porvoon tai Naantalın jalostamoilla. Jalostamolla tapahtuvassa öljytuotteiden valmistuksessa on useita vaiheita. Raaka-aineet varastoidaan pääasiassa raakaöljysäiliöissä, joista ne siirretään pumppaamalla edelleen tehdasalueen tuotantoprosesseihin. Raaka-aineet jaetaan prosesseissa useiksi jakeiksi, joiden ominaisuuksia muokataan muuttamalla niiden kemiallista rakennetta tai puhdistamalla niitä, poistamalla niistä mm. rikkiä. Jakeet eli komponentit varastoidaan komponenttisäiliöissä, joista niitä otetaan reseptien mukaiset määrät, kun niistä ja lisäaineista sekoittamalla valmistetaan lopputuotteita myyntiin. Myyntituotteet varastoidaan omisissa säiliöissään. (Pihkala 2004.)

Bensiinin osalta Suomi on varsin omavarainen. Tuontibensiinin osuus myynnistä on vain 5 prosenttia. Kotimaisesta bensiinin tuotannosta 53 prosenttia menee

vientiin. Bensiinin tärkeimmät vientimaat vuonna 2008 olivat Yhdysvallat, Ruotsi ja Kanada. Bensiinin vientimäärä on pysytellyt viime vuosina 50 prosentin tuntumassa. Suomen ainoan bensiinin jalostajan, Neste Oilin, markkinaosuus oli 89 prosenttia kaikista Suomessa myydyistä öljytuotteista vuonna 2008. Neste Oil toimittaa polttoainetta kaikille Suomessa toimiville kotimaisille ja ulkomaisille huoltoasemaketjuille. (Neste Oil 2009.)

Tarkempaa tietoa Suomessa toimivista huoltoasemaketjuista on kappaleessa 4.4 Polttoaineen jakeluverkosto.

Suomessa 2000-luvulla toimineista öljy-yhtiöistä omaa raakaöljyn jalostusta ulkomailla on ollut suurilla monikansallisilla yhtiöillä, suurimpina niistä jo nyt Suomen markkinoilta poistunut ExxonMobil ja Shell. Markkinointiyhtiö Teboilin omistajayhtiö OAO Lukoililla on myös omaa raakaöljyn jalostusta ja tuotantoa. Yksi bensiinin tuontiyhtiöitä on North European Oil Trade oy, jonka omistavat yhdessä St1 ja SOK. NEOT toimittaa polttoainetta St1-, Ysi5- ja ABC -asemalle. NEOT on St1:n panostuksella mukana kehittälemässä polttoaineita uusiutuvista energialähteistä eli niin kutsuttuja biopolttoaineita. Biodieselit ja – bensiinit ovat tulevaisuutta, koska polttoaineiden palamispäästöjä pyritään vähentämään maailmanlaajuisesti. (Stranden 2009.)

### **3.3 Biopolttoaineet**

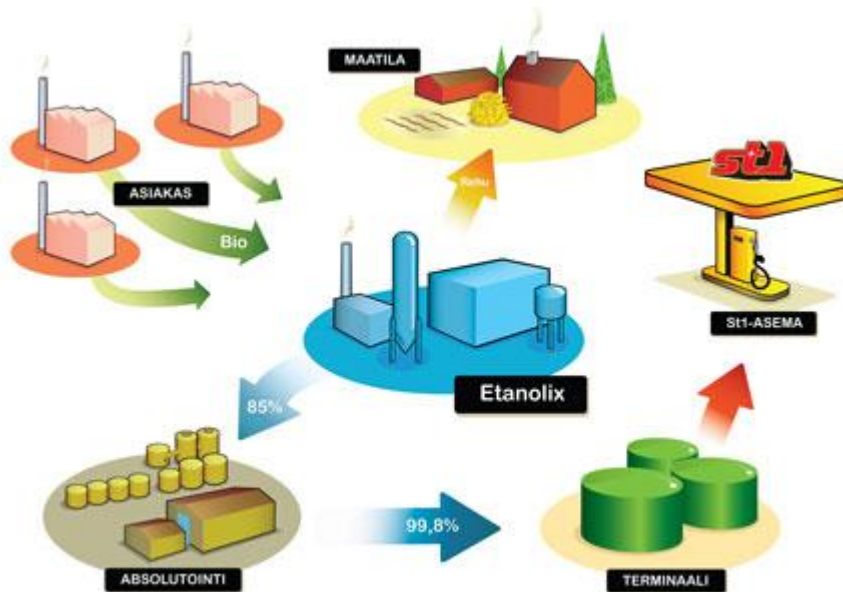
Biopolttoaineiden kehittämisen kärkipäässä maailmanlaajuisesti on suomalainen St1. St1:n bioetanolin kehitysprojekti on saanut kansallista ja kansainvälistä tunnustusta. St1:n hajautettu etanolin valmistusteknologia Etanolix® on palkittu vuonna 2008 kemianteollisuuden innovaatiopalkinnolla, Tasavallan Presidentin INNOSUOMI 08 –palkinnolla sekä kansainvälisellä European Environmental Press Award -palkinnolla ympäristötekniikan innovaatiosta. Etanolix®-konseptilla valmistettu Refuel- polttoneste on myös saanut Suomalaisen Työn Liiton Avainlippu-tunnustuksen. (St1 Oy 2009b.)

Bioetanolin valmistetaan absulointilaitoksessa elintarvikejätteestä. Laitokset hyödyntävät elintarviketeollisuuden ylijäämäjätettä. Jätteestä valmistettu etanoli ja

bensiini sekoitetaan ja näin saadaan autoihin käyvää polttoainetta. Uudet automallit käyttävät jo uusinta RE85 Refuel -polttoainetta, joka koostuu 80–85-prosenttisesti bioetanolista. (St1 Oy 2009b.)

St1:llä on kolme Etanolix®-yksikköä, joissa tuotetaan bioetanolia. Yksiköissä tuotettava etanoli on 85-prosenttista, joka myöhemmin absuloidaan Haminan laitoksella valmiiksi, polttoaineen kanssa yhdistettäväksi bioetanoliksi. Lappeenrannassa avattiin syyskuussa 2007 Etanolix®-yksikkö, joka hyödyntää leipomo- ja makeisteollisuuden sivuvirroista tulevia jätteitä. Närpiön laitos avattiin toukuussa 2008, ja se on integroituna perunahiutaletahtaan. Haminassa sijaitseva kolmas yksikkö on integroituna absulointilaitokseen, jossa bioetanolista saadaan 99,8 prosenttista etanolia. Hajautetulla logistiikalla on otettu huomioon jätteiden kuljetuksesta syntyvät päästöt. Yksiköt ovat sijoitettuna jätteen syntysijoille, jolloin kuljetuksesta syntyvät päästöt on saatu minimiin. (St1Oy2009c.)

Kaaviokuva osoittaa, kuinka jätteestä tulee lopulta polttoainetta autojen tarpeisiin.



Kuva 5 Biojätteen tie Refueliksi. (St1 Oy 2009c.)

Elintarviketeollisuudelta saatavat ylijäämäjätteet toimitetaan käsiteltäväksi Etanolix®-yksikköön, jossa siitä valmistetaan 85-prosenttista etanolia jatkojalostusta varten. Etanolix®-yksiköstä saatu etanoli absuloidaan lähes sataprosenttiseksi, joka sitten toimitetaan absulointi-laitokselta terminaaliin, jossa se sekoitetaan bensiinin tai dieselin sekaan. Terminaalista valmis polttoaine toimitetaan jakeluasemille myyntiin.

#### 4 HUOLTOASEMATOIMINTA 2000-LUVULLA

Huoltamot ovat jakeluketjun loppupäässä ennen varsinaisia kuluttajia. Raakaöljystä valmiiksi polttoaineeksi -matkan aikana on useita välietappeja, ennen kuin valmis tuote päätyy kuluttajan tankkiin, kuten kappaleen 3 alussa on mainittu. Öljy-yhtiöt jalostavat polttoaineen ja varastoivat sen terminaaleihin odottamaan huoltoasemien tilauksia. Huoltoasemilla on jakelusopimus oman markkinointi-

tai öljy-yhtiön kanssa jolta ne myytävän polttoaineen tilaavat. (Laitinen 2007, 90.)

#### **4.1 Polttoaineen jälleenmyynti**

Tässä kappaleessa on käsitelty polttoaineen jakelua erityisesti omistajayrittäjän näkökulmasta. Huoltamoiden omistussuhteista on lisää kappaleessa 4.3 Huoltoasematyyppit.

Huoltamoyrittäjät seuraavat päivittäin polttoainevarastojensa määrää, jotta tilauksen ajankohta voidaan ennakoida. Dieselin ja bensiinin kansainvälisten markkinahintojen muutosten vaikutukset näkyvät kauppiaiden ostohinnoissa 3 - 5 päivän viiveellä. Yrittäjät saavat päivittäin tietoja hinnan mahdollisista muutoksista. Polttoaineen varsinainen ostohinta ei muutu päivittäin. Yhtiöillä on omat kauppiaille tarkoitetut www-sivustot, joista voi seurata oman aseman ostohinnan kehitystä. St1-kauppiaiden sivusto SalesNet tarjoaa ajankohtaista tietoa tulevista hinnannuutoksista ja tiedottaa kauppiaita sähköpostitse tai tekstiviestillä.

Polttoaineen maailmanmarkkinahinnat vaihtelevat jatkuvasti, mutta ennen kuin hinnan muutos näkyy jälleenmyyjän ostohinnassa, hintamuutos menee niin sanotusti ”putkeen”. Putkessa olo tarkoittaa, että jos hinnannuutoksen suunta pysyy samana kolmen päivän ajan, tukkuhintaa nostetaan tai lasketaan. Hinnannuutos on yleensä 1 - 3 sentin luokkaa. Hinnan muuttuessa sinä päivänä terminaalissa lastatut polttoainelastit ovat jo uudella hinnalla. Kauppiaiden tuleekin seurata tarkasti hintojen muutoksia, koska jo 3 sentin korotus ostohinnassa vaikuttaa kauppiaan katteeseen. Ostohinnan korotusta voidaan ennakoida nostamalla omaa vähittäismyyntihintaa, jolloin kate paranee. Samalle paikkakunnalle sijoitetut huoltamot seuraavat paljon toisiaan polttoaineen hinnoittelussa. Erityisesti yrittäjien asemat haluavat pitää vähittäismyyntihintansa kannattavana, mutta silti kilpailukykyisenä muihin nähden. Polttoaineen hintakilpailua asemien välillä kasvattavat öljy-yhtiöiden omat asemat, jotka saattavat myydä polttoainetta kuluttajille alle yrittäjien maksaman tukkuhinnan.



Tästä onkin noussut jo vuosien ajan suuri kiista yrittäjien ja öljy-yhtiöiden välille. Hannu Laitinen on käsitellyt tätä aihetta tutkimuksessaan Epäterve Kilpailu, joka on tehty Jyväskylän yliopiston taloustieteiden tiedekunnan alaisuudessa vuonna 2007. Suomen Bensiinikauppiat ry on taistellut yrittäjien oikeuksista öljy-yhtiöitä vastaan tässä hintakilpailussa. Öljy-yhtiöiden siirtäessä omistamillaan huoltoasemilla hinnoittelun painopistettä alueelta toiselle voi hintakilpailu kiristyä niin kovaksi että öljy-yhtiö myy tuotetta halvemmalla suoraan kuluttajalle kuin samalla alueella toimiville jälleenmyyjilleen. Eräiden vähittäismyyjien pyynnöstä Kilpailuvirasto tutki asiaa vuonna 2002. Öljy-yhtiöiden ja jälleenmyyjien välinen taistelu hinnoittelusta rauhoittuikin, kun öljy-yhtiöt sitoutuivat pidättäytymään menetelmistä, jotka asettaisivat jälleenmyyjät eriarvoiseen asemaan komisiokauppiasiin nähden. Rajun hintakilpailun tuomaa kohtuutonta hinnoittelua kompensoitiin jälkikäteen polttoainelasteihin kytketyillä hyvityksillä. Miehittämättömien asemien lisääntyessä vuosina 2004–2006 ongelma näyttää tosin pahentuneen. (Laitinen 2007, 78-79.)

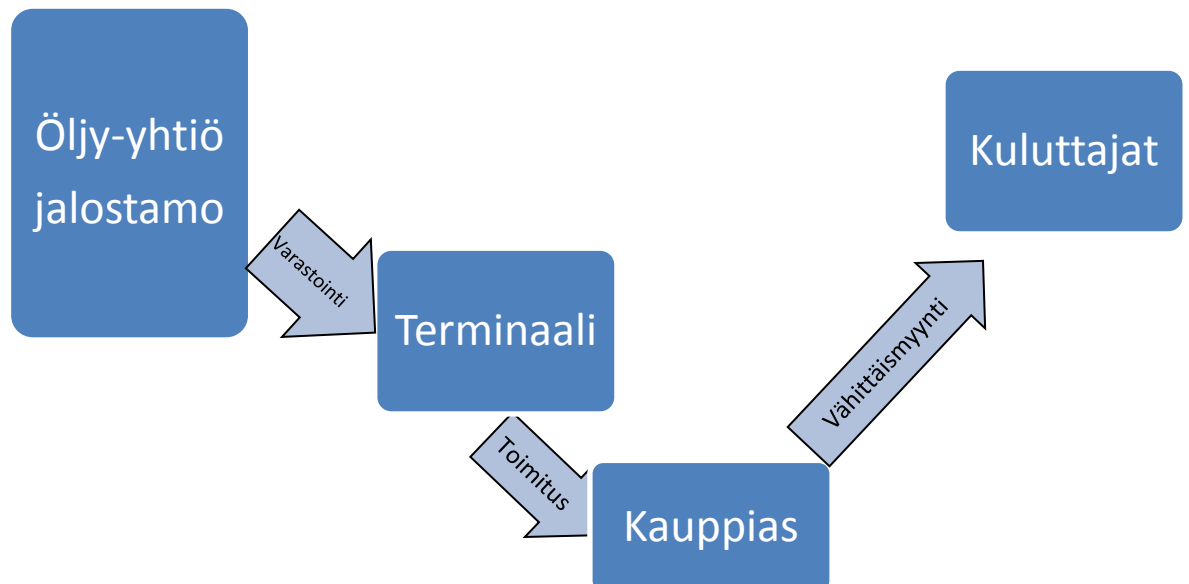
Polttoaineiden ostohinnoilla on maantieteellisiä eroja kuljetushinnoissa. Öljy-yhtiöt pyrkivät hoitamaan kuljetukset täysin lastein, jotta lisäkuluilta vältytään. Siksi yrittäjien tulee tehdä polttoainetilauksensa pari päivää ennen haluttua toimituspäivää. Tämä tietysti vaikeuttaa hinnanmuutosten seuraamista, koska niiden ennustaminen ei aina ole helppoa. (Laitinen 2007, 51.)

Polttoaineiden kuljetuksen hoitaa öljy-yhtiön kanssa kuljetussopimuksen solminut kuljetusyritys tai yhtiön omat autot. Yrittäjälle ei kuljetuksista tule erilliskuluja, vaan ne on laskettu polttoaineen ostohintaan, lukuun ottamatta pientoimituslisää. Kauppiaiden tilatessa polttoainetta ei ole tarkoitus ottaa koko maanalaista säiliötä täyteen, koska polttoaineen ostohinta vaihtelee niin arvaamattomasti. Koko varastokapasiteetin täyttäminen väärään aikaan tulisi kauppiaille kalliiksi hintakilpailussa halvempaa ainetta myyvien asemien kanssa. Polttoainetoimintuksia saattaa tullakin kauppiaille useita viikon aikana myynnin määrän ja hintojen muutosten mukaan. Kesäisin kun polttoainemyynti on kesälomien aikana huipussaan, ostohintojen ja varaston riittämisen kanssa saakin kauppias olla tarkkana.

Kuljetuskustannuksien pienentämiseksi öljy-yhtiöillä on useita terminaaleja, joista polttoainetta toimitetaan huoltamoille. Markkinajohtaja Neste Oililla on yhteensä yhdeksän varastoterminaalia ympäri Suomen rannikkoa. (Neste Oil 2009.)

Teboililla on myös yhdeksän varastoa ympäri Suomea. Seitsemän varastoista sijaitsee rannikolla ja kaksi sisämaassa. (Oy Teboil Ab 2008.)

Seuraava kuva kuvaa polttoaineen jakeluketjua pelkistettynä öljyn jalostamolta kuluttajalle.



Kuva 6 Polttoaineen jakeluketju pelkistettynä.

Kauppiaa toimii välikätenä öljy-yhtiön ja kuluttajan välissä. Kauppiaalla on oikeus päättää oma ulosmyyntihintansa ja saada myytävälle polttoaineelle katetta.

Kauppiaa ei omalla hinnoittelullaan pysty parantamaan yrityksen kokonaistuottoa. Voiton maksimoinnin tavoitteeseen pyritään maksimoimalla myynnin määrä

olemassa olevalla kapasiteetillä. Kauppias ei voi asettaa myyntihintaa liian paljon yli markkina-alueen keskihintojen menettämättä markkinaosuuttaan alueella. Markkinaosuutta voi yrittää kasvattaa lyhyellä aika välillä ainoastaan hintaa alentamalla. Pitkällä aikavälillä tällainen menettely koituu tappiolliseksi. Yksittäisen huoltoaseman myynnin määrä on riippuvainen sen asettamasta hinnasta markkinoilla. Kauppioiden välillä voi syntyä hintakilpailua, joka voi ajoittain kiristyä ns. hintasodaksi. Tällöin kauppiat hinnoittelevat polttoaineensa hieman halvemmaksi kuin kilpailija, ja kilpailijat vastaavat alentamalla omaa hintaansa. Pitkällä aikavälillä kummankaan osapuolen markkinaosuus ei kasva, mutta katteet pienevät. (Lähde 1999, 16-17.)

Polttoaineen hinta on aina puhuttanut kuluttajia. Huoltamoyrittäjien vastaus kuluttajille polttoaineen hinnasta tuli parhaiten esiin 2000-luvun alussa, kun bensapumppuihin alettiin laittaa tarroja kuluttajille. Tarroissa muistutettiin kuluttajaa, että polttoaineen hinnasta 75 prosenttia on erilaisia veroja. (Vesterinen 2009, 121)

## **4.2 Huoltoasemat osana jakeluketjuja**

Huoltoasemat toimivat polttoaineen jakelun lisäksi myös osana auto- ja elintarvikkeiden jakeluketjuja. Autotarvikkeet ja kaikki elintarvikkeet tulevat huoltamoille oman tuoteryhmänsä toimittajilta.

Yhtenä suurena autotarvikkeiden toimittajana toimii Suomessa M.Järvi Oy. M.Järvi Oy toimittaa autotarvikkeita Suomessa huoltamoille, auto- ja rengasliikkeille, tavarataloille ja kasvavassa määrin myös marketeille. M.Järvi Oy:n aluekohtaiset edustajat seuraavat asiakkaidensa varastoja ja myyntiä ja tekevät sen mukaan ehdotuksia heille uusista tilauksista. Kauppioiden kannalta tämä on hyvä asia, koska se vähentää heidän omaa työtään varaston seurannassa. (M.Järvi Oy 2009.)

Toinen suuri auto- ja muiden tarvikkeiden toimittaja on Würth Oy. Würth Oy on saksalaisen Adolf Würth GmbH & Co KG:n tytäryhtiö Suomessa. Samalla peri-

aatteella kuin M.Järvi oy niin myös Würth oy tarjoaa asiakkailleen varastonylläpitoa ja asiakaskohtaisesti räätälöityä logistiikan seurantaa. (Würth Oy 2009.)

Molempien yhtiöiden kuljetuksista vastaa yhteistyökumppanina toimiva kuljetusliike, joka toimittaa tuotteet huoltamoiden ovelle asti.

Autotarvikkeet ovat saaneet tehdä tilaa huoltamoiden hyllyillä elintarvikkeille jo 1990-luvulta lähtien. Ruokakaupat ovat nyt 2000-luvulla vallanneet entisestään huoltamoiden vanhoja huoltotiloja, ja lisää pinta-alaa huoltamotiloihin on rakennettu kauppvoja varten. Huoltoasemien yhteydessä toimivia elintarvikemyymälöitä oli vuonna 2008 jo 330 asemalla. (Vesterinen 2009, 116.)

Päivittäistavarakaupan alalla huoltoasemat ovat osana keskuskaupan jakeluketjua. Keskon vähittäiskaupan hankinta- ja logistiikkayhtiönä toimii Ruokakesko Oy. Se vastaa K-kauppojen tavaranhankinnasta, logistiikasta ja ketjujen johdosta. Päävarastot sijaitsevat Vantaalla, Turussa ja Tampereella. Niiden lisäksi ketjua täydentävät alueelliset lähiterminaalit, joiden kautta ohjataan suurin osa liha-teollisuuden tuotteista kauppoihin. SOK:n vähittäiskauppojen hankinta- ja logistiikkayhtiönä toimii Inex Partners oy. Toimitusverkon muodostavat logistiikka-keskus Espoossa, jakelukeskukset Lempäälässä ja Oulussa sekä terminaalit Kouvolassa ja Kuopiossa. (Heinimäki 2006, 109.)

St1 on tuonut uuden tuotevalikoiman omien asemiansa yhteyteen nimeltä Energiamarket. Energiamarketit tarjoavat kuluttajille puhtaan energian lähteitä, kuten tuuli- ja aurinkoenergiaa hyödyntäviä voimaloita. Puhtaan energian ideologialla St1 on lähtenyt yhteistyökumppaniensa kanssa tavoittelemaan uutta markkina-aluetta tarjoamalla asiakkaille pientuulivoimaloita, lämpöpumppu- ja aurinkopaneelijärjestelmiä. Näistä toimipisteistä löytyy energiatehokkaita ratkaisuja kotiin ja mökille. Laitteiden tarkoitus on vähentää lämmitys- ja sähkökuluja. Tuotevalikoimaa on kahdenkymmenen euron lampuista tuhansien eurojen tuulivoimaloihin, joilla voi pienentää sähkönkulutusta. Energiamarket -konsepti lanseerattiin vuonna 2008, ja se on levittäytynyt jo 21 St1 -asemalle ympäri Suomea. (St1 Oy 2009d, St1 Oy 2009e.)

### 4.3 Huoltoasematyytit

Huoltoasemista osa on öljy-yhtiöiden tai markkinointiyhtiöiden omistamia tai hallitsemia ja osa kauppiaiden hallitsemia. Markkinointiyhtiöllä tarkoitetaan öljy-yhtiön jakeluasemaketjua, kuten Teboil on Lukoilin markkinointiyhtiö ja Neste Oil on Neste Oil Oyj:n. Yrittäjien omistus- ja hallintasuhteet jaetaan karkeasti kahteen pääryhmään, omistajayrittäjiin ja vuokratyrittäjiin. Omistajayrittäjät toimivat omistamissaan tai kolmannelta taholta vuokratuissa tiloissa. Usein omistajayrittäjien omistamat kiinteistöt sijaitsevat kaupunkien ulkopuolella, koska kaupunkialueen tontit ovat yleisesti öljy-yhtiöiden tai osuuskuntien omistuksessa. Omistajayrittäjät ostavat pääasiassa polttoaineet öljy-yhtiöltä ja määräävät itse myyntihinnan, mutta myös joitain komissiokauppiaitakin yrittäjien joukosta löytyy. (Laitinen 2005, 36-37.)

Komissiokauppiat ovat öljy-yhtiöiden alaisuudessa toimivia yrittäjiä, jotka myyvät yhtiön polttoainetta. Kauppias ei omista säiliöissä olevaa polttoainetta, vaan se on yhtiön omaisuutta, kunnes päätyy rahaa vastaan asiakkaan tankkiin. Komissiokauppiat saavat sovitun provisiopalkkion myydystä polttoaineesta.

Öljy-yhtiöltä polttoaineen ostavilla yrittäjillä on polttoainekauppaa koskeva sopimus jonkin yhtiön kanssa, joka toimittaa tilausta vastaan yritykselle polttoainetta. Sopimus on määräaikainen ja se uusitaan tietyin väliajoin. Yleisesti käytetty sopimuskausi on viisi vuotta. Polttoaineen jakeluun tarvittavat laitteet voivat olla yrittäjän tai öljy-yhtiön omistamat, mutta pääasiallisesti omistajayrittäjien asemilla olevat laitteet ovat yrittäjien omistuksessa. Öljy-yhtiöt eivät mielellään sijoita omia jakelulaitteitaan yrittäjien omistamille tonteille. Syynä tähän lienee riskienhallinta ja sopimussuhteeseen liittyvät korvaukset. (Laitinen 2005, 22.)

Vuokratyrittäjät sen sijaan toimivat öljy-yhtiöiden omistamilla asemilla yrittäjinä. He myyvät yleensä yhtiön omistamaa polttoainetta ja saavat kiinteän litramäärään sidotun korvauksen myydystä polttoaineesta. Oman polttoaineen myynti

vuokrayrittäjien keskuudessa on harvinaista. Vuokrayrittäjät ovatkin pääasiassa komissiokauppiaita. Heidän pääasiallisena tulonlähteenään on oheismyynti, koska komissiomyynnistä ei saa riittävää katetta liiketoiminnan harjoittamiseksi. Komissiopalkkio on sopimuskohtaista, mutta se on kuitenkin yleisesti vain yhden tai kahden prosentin luokkaa. Komissiokauppiat yleistyivät 1980-luvulla, mutta nykyään he ovat vähentyneet. (Laitinen 2005, 40.)

#### **4.4 Polttoaineen jakeluverkosto**

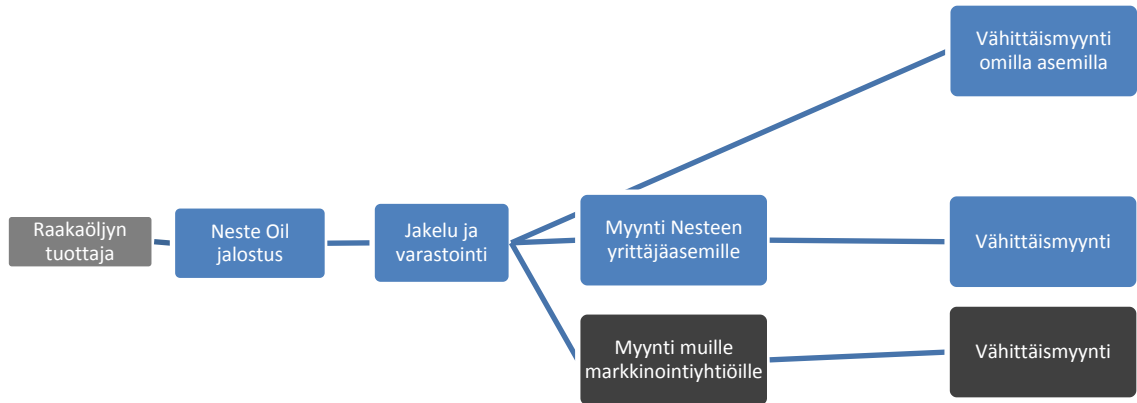
Suomessa on 2000-luvulla toiminut 7 - 9 eri markkinointiyhtiötä polttoaineen jakelussa, joista viisi suurinta ovat Neste, Abc, Teboil, Shell ja St1 kattavat yli 90 prosenttia markkinoista. (ÖKKL 2009.)

Jakeluverkoston organisoimisessa voidaan karkeasti erottaa kolme erilaista toimintamallia. Ensimmäisenä on monikansallinen öljy-yhtiö, jolla on hallinnassaan koko tuotanto- ja jakeluketju kuten Shell tai Lukoil. (Laitinen 2005, 24.)

Toisena toimintamallina ovat yhtiöt joilla on omia varastoja ja jopa maahantuontivalmius. Nämä yhtiöt kilpailevat kuitenkin omilla brändeillään, kuten ABC ja St1, vaikka ne ostavat polttoaineensa samalta toimittajalta. (Laitinen 2005, 24.) Kyseiset yhtiöt ostavat myymänsä polttoaineen kilpailevalta öljy-yhtiöltä, koska heillä ei ole omaa tuotantoa. ABC-asemien ja St1-ketjun hankkijayhtiönä toimii NEOT, joka toimittaa niille pääasiassa kaiken tarvittavan polttoaineen. (Stranden 2009.) Yhtiöt saattavat myös tuoda valmiiksi jalostettua polttoainetta ulkomailta (Laitinen 2005, 24). Suomessa myytävästä polttoaineesta 90 prosenttia on Neste Oilin jalostamaa. (ÖKKL 2009.)

Kolmantena toimintamallina on kansallinen ja energianomavaraisuuden turvaamiseksi perustettu öljy-yhtiö, jolla ei kuitenkaan ole omaa raakaöljyn tuotantoa. Neste on Suomessa tällainen. (Laitinen 2005, 24.)

Seuraava kuva kuvaa Neste Oilin jakeluketjun eri vaiheita.



Kuva 7 Polttoaineen jakeluketju Neste Oilin näkökulmasta.

Neste Oililla on omaa jalostusta ainoana Suomessa. Kuvasta ilmenee Nesteen toiminta myös muiden huoltoasemaketjujen polttoaineen toimittajana. Neste Oil myy jalostamaansa polttoainetta omilla Neste- ja Nex -asemillaan, mutta suuri osa tuotannosta menee jälleenmyyntiin kilpailijoille sekä omille yrittäjäasemille.

Yritysfuusiot ovat pääasiassa vaikuttaneet kilpailijoiden määrän vähenemiseen, mutta samalla suurten yhtiöiden jakeluverkostot ovat laajentuneet. Teboilin omistajayhtiö OAO Lukoil osti Suomen JET-asemat ConocoPhillipsiltä vuonna 2006 ja kasvatti automaattiasemiensa määrää viidelläkymmenellä. (Taloussanomien 2006a)

Uutena tulokkaana 2000-luvulla aloitti ABC, joka on S-ryhmän jakeluasemaketju. Markkinoilta on poistunut muun muassa vanha merkki Esso. ExxonMobil myi Suomen Essot Suomen Osuuskaupan Keskuskunnalle, SOK:lle. Kilpailuviras-

ton hyväksynnällä toteutuivat yrityskaupat, joissa osa Oy Esso Ab:stä siirtyi SOK:lle ja loput St1 Holding Oy:lle. St1:n lipun alle siirtyneet asemat olivat pääasiassa yrittäjien omistamia. Kaupassa siirtyi kokonaisuudessaan yhteensä 140 Esson omaa ja yrittäjän omistamaa asemaa St1:n lipun alle. ABC-asemiksi muutettiin suurin osa Esson automaateista, varsinkin pääkaupunkiseudulla. Ennen Esso-asemien ostoa ABC-asetat eivät olleet päässeet leviämään pääkaupunkiseudulle niin hyvin kuin muualle Suomeen. (Taloussanomat 2006b.)

SOK on astunut ABC-asemillaan isoin saappain polttoainemarkkinoille. Polttoainekaupasta onkin tullut sen nopeimmin kasvava liiketoiminta-ala. S-ryhmän markkinaosuus on viidessä vuodessa noussut 14 prosentista yli 20 prosenttiin. (Stranden 2009.)

Vanhoja Essoja siirtyi SEO:n ja Nesteen lipun alle, kun omistajayrittäjien sopimukset Esson kanssa raukesivat. Yrittäjät olivat vapaita tekemään uuden sopimuksen haluamansa yhtiön kanssa.

Neste Oililla on Suomen suurin jakeluasemaverkosto. Sillä oli Suomessa yhteensä 555 asemaa vuoden 2008 lopussa. Bensiinin myynnistä Suomessa Neste Oil kattoi 27 prosenttia vuonna 2008. Muita merkittäviä ketjuja ovat ABC, St1, Teboil, Shell ja SEO. (Neste Oil 2009; ÖKKL 2008.)



Alla olevaan taulukkoon on koottu asemien määrät Öljy- ja kaasualan keskusliiton tutkimuksista.

Taulukko 1 Huoltoasemaketjut Suomessa. (ÖKKL 2008.)

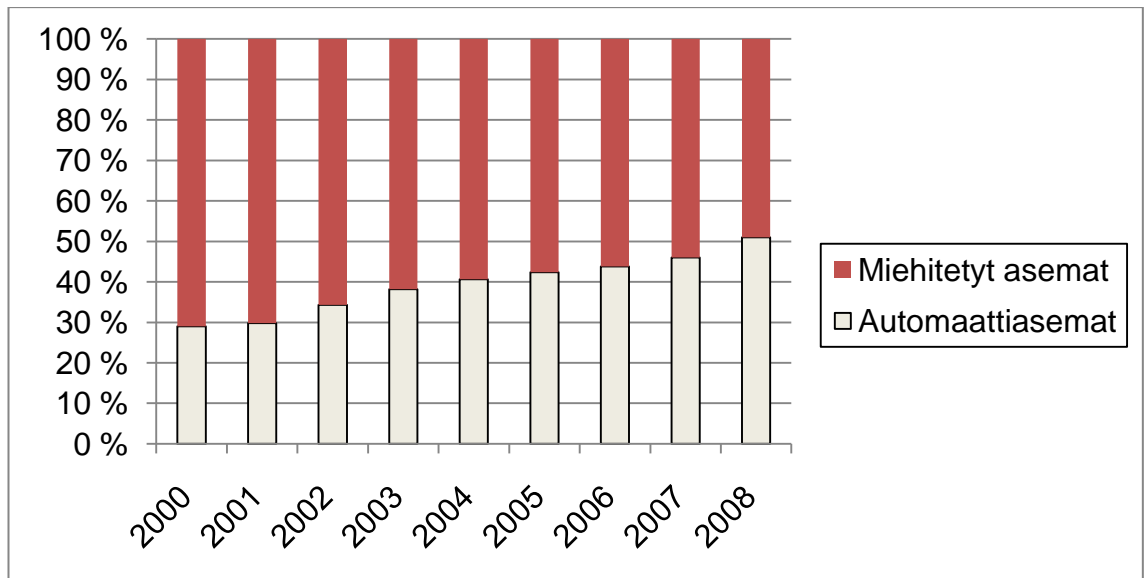
31.12.2008

	Huoltoasemat	Automaattiasemat	Yhteensä
ABC	110	255	365
Neste Oil	358	197	555
SEO	90	82	172
Shell	178	52	230
St1	169	195	364
Teboil	156	187	343
	1061	968	2029

Suurin asemaverkosto on Neste Oililla, jonka jälkeen on tasaista kolmen seuraavaksi suurimman kesken. ABC on kasvattanut asemiensa lukumäärää rajusti koko olemassa olonsa ajan. ABC-asemia on vuonna 2009 jo yli 380 kpl (SOK 2009).

Automaattiasemien ilmestyttyä katukuvaan 1991, niiden määrä on jatkanut tasaista kasvua vuosi vuodelta. (Laitinen 2007, 82.)

Seuraavassa diagrammissa on kuvattuna automaattiasemien ja miehitettyjen asemien suhdetta kokonaismyynnistä vuosina 2000–2008. (Liite 5)

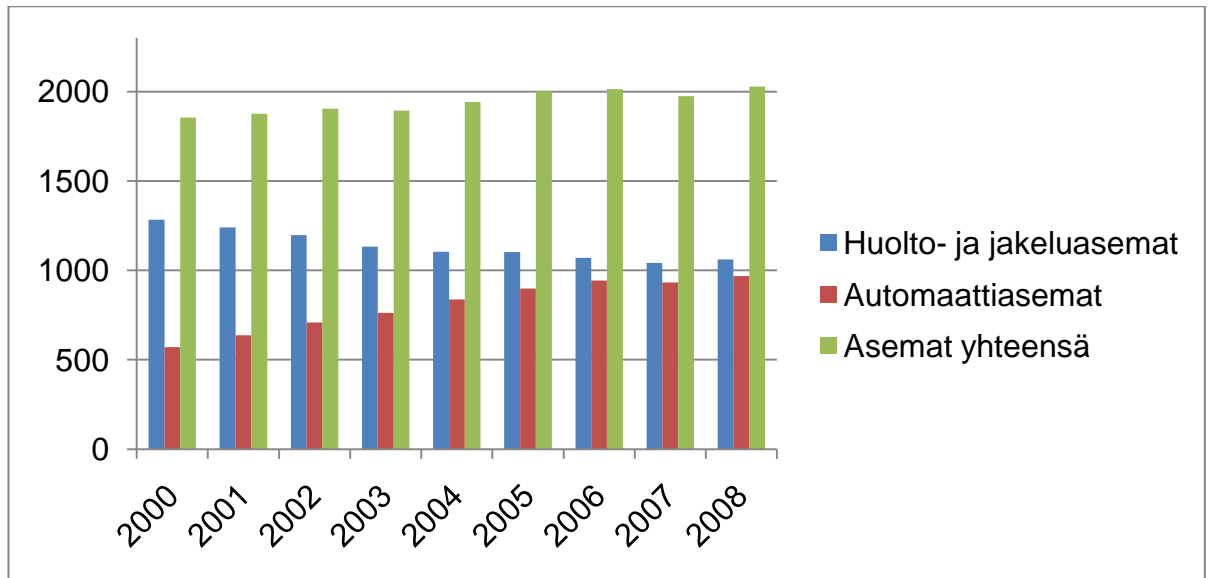


Kuva 8 Automaattiasemien ja miehitettyjen asemien polttoainemyynti.

Automaattien määrän kasvaessa myös niiden osuus kokonaismyynnistä on kasvanut 2000-luvulla tasaisesti. Seteli- ja korttiautomaatit yleistyvät teiden varilla ja niiden osuus polttoainekaupasta on jo erittäin merkittävä. Automaattien markkinaosuus polttoaineen kokonaismyynnistä ylittikin jo miehitettyjen asemien myynnin vuonna 2008. Automaattien osuus kokonaismyynnistä on kasvussa edelleen.

Huolto- ja jakeluasemien kokonaismäärä on pysytellyt melko samana 2000-luvulla. Uusien asemien rakentaminen on vähentynyt ja suljettujen miehitettyjen huoltoasemien tilalle nousee uusia automaattiasemia.

Kuvan diagrammissa on kuvattuna polttoaineen myyntipisteiden kokonaismäärä sekä automaatti- ja huoltoasemat vuosina 2000–2008. (Liite 1)



Kuva 9 Huoltoasemien kokonaismäärä sekä automaatti- ja miehitettyjen asemien määrä.

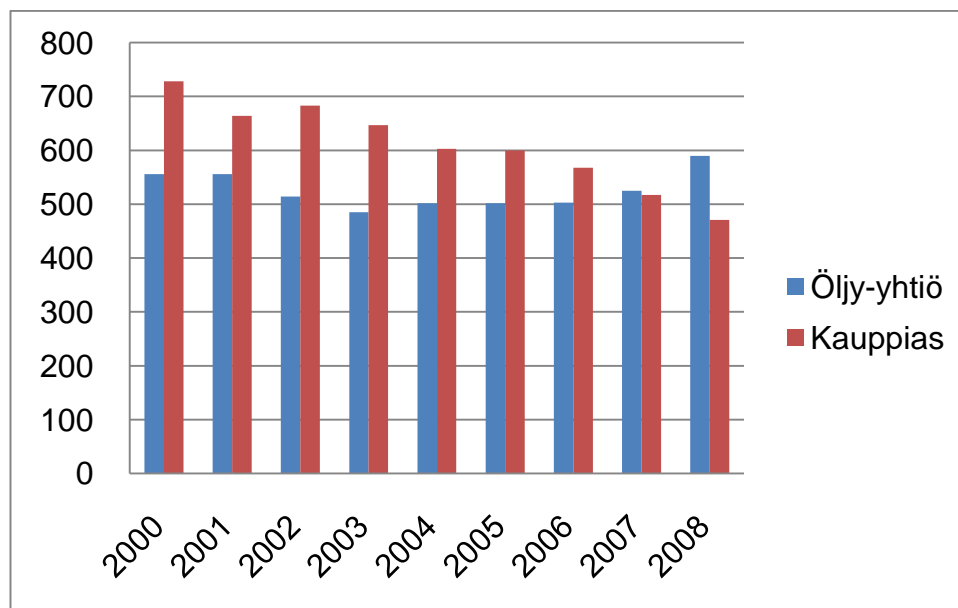
Miehitetyt huoltoasemat ovat viime vuosina vähentyneet ja vastaavasti automaattiasemien määrä on kasvanut. Asemien kokonaismäärä on pysynyt kuta kuinkin samana. Asemien kokonaismäärän pysyminen samana selittyy suljettujen huoltoasemien tilalle tulleilla automaattiasemilla. Automaattiasemien lisääntymistä perustellaan kustannustehokkuudella, koska työvoimakustannukset jäävät minimiin automaateilla (Vesterinen 2009, 131). Jukka Vesterinen käsittelee tarkemmin teoksessaan Huoltoasemakirja 2009 huoltoasemien katoamista tienvarsilta ja kylmien automaattiasemien lisääntymistä.

Lisää kustannustehokkuutta on viime vuosina lisätty poistamalla käteisen rahan käyminen automaateilla. Bensa-automaattien uudistuessa mahdollisuus maksaa käteisellä rahalla jää pikkuhiljaa pois. Uudet automaattit huolivat maksuvälineeksi vain kortin. Esimerkiksi Neste Oil perustelee muutosta kustannustehokkuuden lisäämisellä, koska käteisen rahan tyhjentäminen automaateista on työlästä. (YLE 2009.)

Artikkelissa haastatellaan Neste Oil Suomen liikennepalvelujen johtajaa Arvo Ruotsalaista, joka perustelee ratkaisua seuraavasti: Käteisen rahan tyhjentäminen automaateista vaatii oman huoltokanavansa. Sen sijaan korttimaksu siirtyy suoraan digitaalisesti maksulaitoksiin. Käteismaksumahdollisuus on järkevää ja kustannustehokasta jättää pois. Ruotsalainen myös korostaa korttimaksujen yleistymistä Suomessa kaikilla aloilla. Käteisen osuus maksuvälineenä on vähenemässä. (YLE 2009.)

#### 4.5 Huoltoasemien omistussuhteet

Huoltoasemien omistussuhteet jaetaan kahteen luokkaan: yrittäjien omistamiin ja öljy-yhtiöiden omistamiin, kuten aikaisemmin kappaleessa 4.3 Huoltoasemayritykset kerrottiin. Seuraavan kuvan diagrammi kuvaa näiden kahden luokan huolto- ja jakeluasemien määriä 2000-luvulla. (Liite 4)

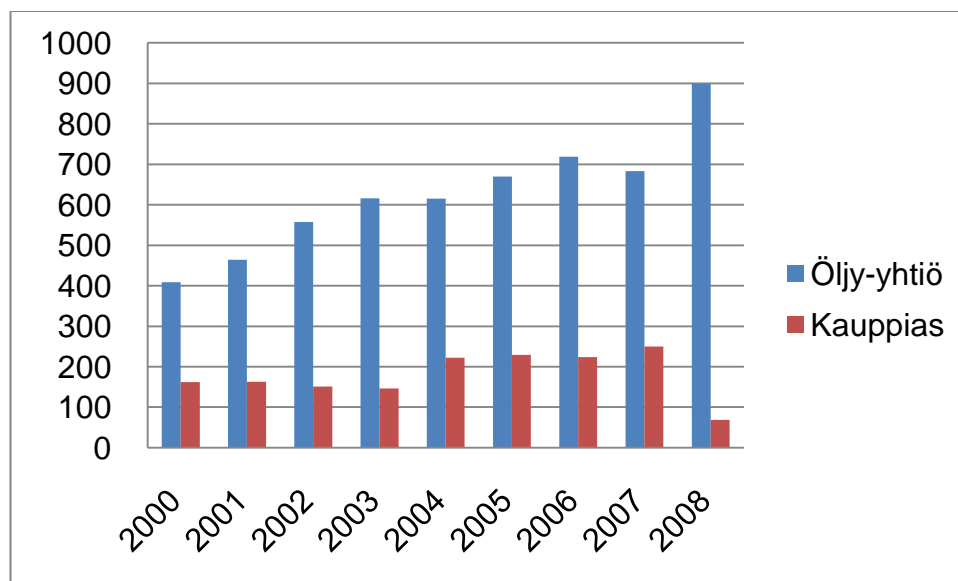


Kuva 10 Huolto- ja jakeluasemien omistussuhteet.

Diagrammista näkee huoltoasemayrittäjien omistamien asemien määrän vähenemisen. Yrittäjien hallitsemat pienet huoltoasemat ovat vähentymässä huoltoalan kilpailun kiristyessä. Öljy-yhtiöiden omistamien asemien määrä vastavasti on kasvanut. Entiset yrittäjien omistamat huoltamot siirtyvätkin yhtiöiden omistukseen, jolloin niistä tulee usein automaattiasemia. Asemien kokonaismää-

rä pysyy ennallaan, mutta yrittäjien asemat vähenevät (Kuva 7). Öljy-yhtiöt omistavat nykyään jo enemmistön teiden varsilla olevista huolto- ja jakeluasemista. Öljy- ja kaasualan keskusliiton mukaan jo 56 prosenttia asemista on jonkin öljy-yhtiön omistuksessa. Automaattien omistussuhteissa öljy-yhtiöt omistivat vuoden 2009 alussa jo 93 prosenttia (ÖKKL 2009).

Seuraavan kuvan diagrammi kuvaa automaattien omistussuhteiden kehitystä. (Liite 5)



Kuva 11 Automaattiasemien omistussuhteet yrittäjien ja yhtiön välillä.

Kauppioiden omistamat automaattit ovat olleet melko harvinaisia koko 2000-luvun. Automaattien huolto ja ylläpito on yrittäjille tuottoon nähden liian työlästä. Yrittäjät keskittyvät enemmän huoltoasemiinsa, joista he saavat tuottoa myös oheismyynnistä. Yrittäjien omistamien automaattien määrä on vuoteen 2008 mennessä vähentynyt ja on enää 69, vaikka automaattien kokonaismäärä on kasvanut. Tämä diagrammi kertoo suurien öljy-yhtiöiden ylivoimasta automaattiasemien verkostossa.

## 5 PÄÄTELMÄT

Kansainvälistyminen ja suuret globaalit yhtiöt lisäävät kilpailua polttoainealalla, kun taistellaan markkinaosuuksista ja voitoista. Suurimmat syyt rakennemuutoksiin huoltamoalalla löytyvätkin kiristyneestä kilpailusta. Automaattiasemat kilpailevat polttoaineen hinnalla ja suuremmat liikenneasemat kilpailevat palveluiden monipuolisuudella. Kilpailun kiristyminen on vähentänyt pienten huoltamoiden määrää ja lisännyt öljy-yhtiöiden omistamien automaattien määrää. Kannattamattomuuden vuoksi toimintansa lopettaneiden huoltamoiden tilalle on tullut öljy-yhtiöiden omistamia automaattiasemia. Automaattiasemat ovat olleet kuluttajien suosiossa edullisen hintansa vuoksi. Toinen kuluttajien suosima huoltamotyyppi ovat olleet suuret liikenneasemat, joista saa melkein kaikkea mitä matkallaan tarvitsee. Liikenneasemat ovat lisääntyneet ja niiden kasvavan suosion ovat huomanneet myös yhtiöt. Tulevaisuudessa liikenneasemien määrä kasvaa entisestään, kunhan vain vapaita tontteja riittää. Suuria muutoksia palveluiden osalta huoltamoalalle ei näillä näkymin ole tulossa, mutta palveluissa ja tuotevalikoimissa voidaan nähdä uusia trendejä, kuten Energiamarket-konsepti on osoittanut. Huoltoasemien tärkein tulonlähde on tulevaisuudessa oheismyynti. Uutta polttoainealalle tuo biopolttoaineiden kehitys sekä ympäristöystävällisten autojen yleistyminen.

### **Automaattiasemat**

Pienet yrittäjät eivät voi enää kilpailla polttoaineen hinnalla voittomielessä niin kuin ennen. Liian korkea hinta vie asiakkaat kilpailijan pumpuille ja liian alhainen hinta ei ole kannattavaa liiketoiminnan kannalta. Öljy-yhtiöiden omat automaattiasemat ovat hinnoittelussaan usein huomattavasti edullisempia kuin yrittäjien huoltamot. Polttoaineen ostohintojen nopeat vaihtelut maailmanmarkkinahintojen mukaan tuovat oman haasteen yrittäjille ulosmyyntihinnan määräämiseen. Teiden varsilla liikkuesssa huomaakin, että monet lähellä toisiaan sijaitsevat huoltoasemat pitävät yhtä polttoainehinnoissa.

## **Oheismyynti**

Oheismyyntin osuus tuotoista on huoltoasemilla kasvanut jo 1970-luvulta lähtien eikä se ole ainakaan vähenemään päin. Huoltamoiden on ollut pakko monipuolistaa palveluitaan, jotta asiakkaat saadaan houkuteltua polttoaineostoksien lisäksi hyödyntämään huoltamoiden muita palveluita. Nämä muut palvelut juuri tuovat huoltoasemille tarvittavat tuotot. Suuret liikenneasemat ovat tuoneet kauppakeskukset teiden varsille, jotta autoilijoiden ei tarvitse etsiä palveluita muualta. Pienten huoltamoiden tilakapasiteetti ja pääoma ovat rajoittavina tekijöinä tällaiselle palveluiden keskittämiselle. Pikaruoka-ketjut ja pienet ravintolat ovat huoltoasemien vakiokalustoa. Edullinen ja nopea hampurilainen auttaa autoilijaa ensi hätään, kun nälkä yllättää automatkalla. Pääteiden varsilla kilpailu asiakkaista on kovaa. Suuria liikenneasemia on tarjoamassa palveluitaan autoilijoille, minkä vuoksi pienempien huoltoasemien yrittäjät joutuvat miettimään uusia toimeentulokeinoja tai jopa uusia aloja. Pienemmät huoltoasemat ovat poistumassa pääteiden varsilta ja tilalle tulee automaattiasemia. Palvelun monipuolisuudella ei pieni huoltoasema voi kilpailla suurta liikenneasemaa vastaan.

## **Uudet palvelut**

Pienempien teiden varsilla ja haja-asutusalueilla voivat yrittäjien omistamat pienemmät huoltoasematkin menestyä, kun ei ole suurta 24 tuntia vuorokaudessa auki olevaa liikenneasemaa vieressä. Näidenkin huoltamoiden pitää tosin kehittää palveluitaan, jotta liiketoiminta jatkuu. Pienet korjaamo- ja pikapesupalvelut ovat yleisiä pienemmillä huoltamoilla, joissa vielä palvellaan myös autoa. Uusia palveluita niiden on kuitenkin kehitettävä, jotta asiakkaat saadaan houkuteltua paikalle. Pienemmillä paikkakunnilla huoltamot voivat hoitaa matkahuollon ja postin toimipistettä, joilla saa hieman lisätuloa muun myyntin rinnalle. Perävau- nujen ja pakettiautojen vuokraukseen sekä kalastuslupien myyntiinkin olen törmännyt paikkakunnilla, joissa on paljon kesämökkiläisiä. Nämä ovat hyviä ideoita lisätulojen hankkimiseen ja niitä tulee kehittää tulevaisuudessakin. Kehitystä voi suunnata myös täysin uusille markkina-alueille.

## **Energiamarket**

Hyvänä esimerkkinä oheismyynnin laajenemisesta uusille alueille on Energiamarket. St1 on lanseerannut uuden Energiamarket-konseptin, jolla koetetaan tehdä uusi aluevaltaus kodin energiamaarkkinoille. Ideana konsepti on toimiva. Yrittäjä toimii välikätenä energiayhtiö St1:n ja asiakkaan välillä ja saa siitä korvausta. Huoltamoyrittäjät voivat myös ostaa myyntiin pienempiä tuotteita ja toimia jälleenmyyjänä paremmalla katteella. Nykypäivän ympäristötietoisessa yhteiskunnassa tämä on ajankohtainen liikeidea, mutta kilpailu tälläkin alalla on kovaa. Aika näyttää, tuleeko tämä konsepti onnistumaan, mutta ideana se on mielestäni hyvä. Samanlaisia tuoreita ideoita huoltamoala tarvitseekin kehittyäkseen.

## **Ympäristöystävälliset polttoaineet**

Yhtenä kehityssuuntana ovat ympäristöystävälliset polttoaineet ja autot. Osittain sähköllä toimivat hybridautot ovat jo tätä päivää, ja maakaasulla toimivia autojakin näkee jo pääkaupunkiseudun liikenteessä. Tulevaisuuden huoltamoiden pitääkin varautua tarjoamaan asiakkailleen useita eri polttoainevaihtoehtoja, kun hybridautot sekä etanolilla ja maakaasulla toimivat autot yleistyvät. Nykyisten parin eri bensiinilaadun, dieselin ja polttoöljyn ohelle mittarikentälle tulee olemaan oma mittari kullekin uudelle polttoaineelle. Se taas tietää suuria kustannuksia huoltamoiden omistajille, mutta toisaalta paljon uusia mahdollisuuksia. Kuluttajien kasvava ympäristötietoisuus ja maailmanlaajuiset ympäristötavoitteet ilmastonlämpenemisen ehkäisemiseksi asettavat uusia haasteita öljy-yhtiöille. Se tulee määrittämään paljon huoltamoiden toimintaa tulevaisuudessa kansainvälisten ympäristösopimusten johdosta. Kansainväliset ympäristökokoukset ja niiden tavoitteet ovat puhuttaneet maailmalla. Polttoainealalla on jo otettu kehitysaskel kohti tulevaa.

Silti lähitulevaisuuden menestyjät polttoainekaupassa ovat hintaan ja volyyymiin panostavat automaattiasemat ja täyden palvelun liikenneasemat. Pienten yrittäjien huoltoasemat ovat tulevaisuudessakin heikoilla tässä kovassa kilpailussa. Perusteluina näille päätelmille voidaan täsmentää, että tulkinnat on tehty virallisista tilastoista ja että kirjoittajalla on omakohtaisia kokemuksia alalta.



Tämän työn jälkeen on mielenkiintoista nähdä, kuinka biopolttoaineiden yleistyminen tulee vaikuttamaan huoltamoiden toimintaan tulevaisuudessa. Uusiutuvien energialähteiden käyttö polttoaineena on tulevaisuudessa välttämätöntä öljyvarantojen ehtyessä. Tästä aiheesta tehdään vielä tutkimuksia tulevaisuudessa.

## LÄHTEET

Bensiiniuutiset 10/1978. Pääkirjoitus, Veikko Ahola

Försti, T. 21.5.2008. Kansallisen ja kansainvälisyyden risteyksessä, Autoilun kulttuurihistoriaa 1920-luvun Suomessa. FM Kulttuurihistoria, Turun yliopisto. <http://www.uta.fi/laitokset/historia/tutkijakoulu/sivut/konferenssit/paperi08/Teija.Forsti.pdf> (Luettu 15.11.2009)

Heinimäki, H. 2006. Kaupan toimintaympäristö. Porvoo: WSOY

Hulkko, L & Pärnänen, A. 2006. Miten osa-aikatyö valtasi palvelualat?. Tilastokeskus 2006. [http://stat.fi/tup/tietotrendit/tt\\_04\\_06\\_osa-aikatyo.html](http://stat.fi/tup/tietotrendit/tt_04_06_osa-aikatyo.html) (Luettu 13.12.2009)

Kalima, T. 7.1.2008. Huoltamoilla uusjako. Kauppalehti VIP, 10-11. <http://www.digipaper.fi/vip/7184/index.php?pgnumb=11> (Luettu 14.11.2009)

Laitinen, H. 2005. Verkot samoilla vesillä. Mäntsälä: Value Set Oy

Laitinen, H. 2007. Epäterve kilpailu – käsiteanalyttinen tutkimus ilmiöstä ja sen esiintymisestä huoltoasema-alalla vuosina 1984–2006. Jyväskylän yliopisto.

Lähde, K. 30.9.1999. Huoltoasema päivittäistavarakauppana. Kuluttajatutkimuskeskus

M.Järvi Oy. 2009. Asiakkaat. [http://www.mjarvi.fi/index.php?article\\_id=3077](http://www.mjarvi.fi/index.php?article_id=3077) (Luettu 25.11.2009)

Neste Oil. 2009. Neste Oil vuosikertomus 2008. <http://www.nesteoil.fi/default.asp?path=35;52;88;100;592;11661;12039> (Luettu 16.11.2009)

Neste Oil 2010a. Plussaa Neste-asemilta. <http://www.neste.fi/artikkeli.aspx?path=2589,2655,2710,2821,3465,3466> (Luettu 3.1.2010)

Neste Oil 2010b. Kotipizza Neste-asemilla. <http://www.neste.fi/hakulista.aspx?path=2589,2655,2710,2821,2822,2823,3198> (Luettu 3.1.2010)

Pihkala, J. 2004. Prosessitekniiikan yksikköprosessit ja kokonaisprosessit. <http://prosessiteknikka.kpedu.fi/doc-html/oljynjal.html> (Luettu 20.11.2009)

Resta Menu Oy. 2010. Toimintamalli. <http://www.restamenu.fi/yritys> (Luettu 2.1.2010)

Shell. 2009. Shell Suomessa [http://www.shell.com/home/content2/fi-fi/about\\_shell/who\\_we\\_are/shell\\_suomessa/oysshellab\\_hist\\_0627.html](http://www.shell.com/home/content2/fi-fi/about_shell/who_we_are/shell_suomessa/oysshellab_hist_0627.html) (Luettu 20.11.2009)

Shell 2009a. Shelliltä ykkösbonusta. [http://www.shell.com/home/content2/fi-fi/shell\\_for\\_motorists/fuels/ykkosbonus.html](http://www.shell.com/home/content2/fi-fi/shell_for_motorists/fuels/ykkosbonus.html) (Luettu 20.11.2009)

Shell 2009b. Helmisimpukka ja Rax. [http://www.shell.com/home/content/fi-fi/news\\_and\\_library/press\\_releases/2006/helmisimpukka\\_restelille\\_050506.html](http://www.shell.com/home/content/fi-fi/news_and_library/press_releases/2006/helmisimpukka_restelille_050506.html) (Luettu 20.11.2009)

Shell 2009c. Shell Helmisimpukka. <http://www.helmisimpukka.fi/Helmisimpukka/HelmiSimpukat.iw3> (Luettu 21.11.2009)

SOK. 2010a. ABC-liikenneasemien huoltopalvelut. <http://www.abcasemat.fi/ikonit/korjauspalvelu> (Luettu 19.11.2009)

SOK. 2010b. ABC-asemien noutopöydät. <http://www.abcasemat.fi/noutopoyta/noutopoydat> (Luettu 27.12.2009)

SOK 2010c. ABC-asemat. <http://www.abcasemat.fi/> (Luettu 28.12.2009)

Stranden, H. 2009. Liikennemyymälä- ja polttonestekauppa. [http://mediapalvelu.s-kanava.fi/s-ryh-ma/toimialakatsaukset/kansio\\_toimialakatsaukset/fi\\_FI/liikennemyymala\\_ja\\_polttonestekauppa/files/81840465585573199/default/Liikennemyym%C3%A4I%C3%A4-%20ja%20polttonestekauppa.pdf](http://mediapalvelu.s-kanava.fi/s-ryh-ma/toimialakatsaukset/kansio_toimialakatsaukset/fi_FI/liikennemyymala_ja_polttonestekauppa/files/81840465585573199/default/Liikennemyym%C3%A4I%C3%A4-%20ja%20polttonestekauppa.pdf) (Luettu 4.1.2010)

St1 Oy. 2009a. Käteisalennuskortit <http://st1.fi/index.php?id=313> (Luettu 1.1.2010)

St1 Oy. 2009b. Biojätteen tie Refueliksi. <http://st1.fi/index.php?id=2803> (Luettu 20.11.2009)

St1 Oy 2009c. Etanolix-yksiköt. <http://st1.fi/index.php?id=2438> (Luettu 20.11.2009)

St1 Oy 2009d. Energiamarketit. [http://st1.fi/index.php?id=4319&maa=station\\_fin&paikkakunta=&x=10&y=7](http://st1.fi/index.php?id=4319&maa=station_fin&paikkakunta=&x=10&y=7) (Luettu 5.1.2010)

St1 Oy 2009e. Sähkö- ja lämpöpalvelut. <http://st1.fi/index.php?id=2374> (Luettu 5.1.2010)

Talouselämä 2003. 26.9.2003. Subway ja Sibylla haastavat hampurilaisen. <http://www.talouselama.fi/uutiset/article162463.ece> (Luettu 3.1.2010)

Taloussanomat 2006a. 11.12.2006. Lukoil ostaa Jet-huoltamoketjun. <http://www.taloussanomat.fi/energia/2006/12/11/lukoil-ostaa-jet-huoltamoketjun/200623100/12> (Luettu 12.11.2009)

Taloussanomat 2006b. 12.12.2006. Esso katoaa katukuvasta. <http://www.taloussanomat.fi/kauppa/2006/12/12/esso-katoaa-katukuvasta/200623220/12> (Luettu 12.11.2009)

- Oy Teboil Ab. 2008. Vuosikertomus 2008.  
<http://www.kleopatra.fi/paperus/?id=62134&cfg=2f03bf41562d75b8> (Luettu 15.11.2009)
- Oy Teboil Ab 2009a. Teboililta Plussaa.  
<http://www.teboil.fi/page.asp?path=1;1510;15137> (Luettu 13.12.2009)
- Oy Teboil Ab 2009b. Rolls Teboililla.  
<http://www.teboil.fi/FolderLevel2.asp?path=1;1510;1549;5165> (Luettu 13.12.2009)
- Oy Teboil Ab 2009c. Huoltopalvelut.  
<http://www.teboil.fi/page.asp?path=1;1510;1549;5165;5631> (Luettu 13.12.2009)
- Tiehallinto 2006, Tilastokeskus: Suomen autokanta vuosina 1950-2005.  
<http://www.tiehallinto.fi/pls/wwwedit/docs/10517.PDF> (Luettu 18.12.2009)
- Tilastokeskus. 2008. Toimialaluokitukset.  
<http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/910-2008/47301.html> (Luettu 12.12.2009)
- Vesterinen, J. 2009. Huoltoasemakirja. Alfamer Oy
- Würth Oy. 2009. Yritysesittely.  
[http://www.wurth.fi/site/fi/home/wurth\\_oy/yritysesittely.html](http://www.wurth.fi/site/fi/home/wurth_oy/yritysesittely.html) (Luettu 25.11.2009)
- YLE 2009. 10.11.2009. Uudet bensa-automaatit kelpuuttavat vain korttimaksun.  
[http://www.yle.fi/alueet/lahti/2009/11/uudet\\_bensa-automaatit\\_kelpuuttavat\\_vain\\_korttimaksun\\_1145796.html](http://www.yle.fi/alueet/lahti/2009/11/uudet_bensa-automaatit_kelpuuttavat_vain_korttimaksun_1145796.html) (Luettu 27.11.2009)
- ÖKKL. 2008. Öljy- ja kaasualan vuosikirja 2008.
- ÖKKL. 2009. Öljy- ja kaasualan vuosikirja 2009. [http://www.oil-gas.fi/files/668\\_vuosikirja09.pdf](http://www.oil-gas.fi/files/668_vuosikirja09.pdf) (Luettu 27.11.2009)

<b>HUOLTO- JA JAKELUASEMIEN MÄÄRÄ</b>					
(asemien lukumäärät kunkin vuoden lopussa)					
	<b>Huolto- asemat</b>	<b>Jakelu- asemat</b>	<b>Huolto- ja jakeluasemat</b>	<b>Automaatti- asemat</b>	<b>Asemat yhteensä</b>
	<b>Service stat</b>	<b>Filling stations</b>	<b>Total</b>	<b>Unmanned stations</b>	<b>Grand total</b>
1990	1433	473	1906	81	1987
1991	1353	453	1806	182	1988
1992	1230	404	1634	281	1915
1993	1172	342	1514	395	1909
1994	1109	312	1421	452	1873
1995	969	406	1375	466	1841
1996	879	422	1301	484	1785
1997	867	428	1295	504	1799
1998	836	397	1233	529	1762
1999	802	503	1305	548	1853
2000	748	536	1284	571	1855
2001	676	564	1240	636	1876
2002	615	582	1197	708	1905
2003	575	557	1132	762	1894
2004	528	577	1105	837	1942
2005	521	582	1103	898	2001
2006	499	571	1070	943	2013
2007	462	580	1042	933	1975
2008	431	630	1061	968	2029

Jyrki Pohjolainen, ÖKKL. 23.11.2009.

**Konseptoitujen elintarvikeliikkeiden lukumäärä  
huolto- ja jakeluasemien yhteydessä**

Tilastoitu vuodesta 1993 alkaen

1993	39
1994	64
1995	110
1996	148
1997	178
1998	189
1999	199
2000	229
2001	270
2002	280
2003	272
2004	324
2005	362
2006	321
2007	280
2008	309

Jyrki Pohjolainen, ÖKKL. 23.11.2009.

<b>Huolto- ja jakeluasemien henkilöstö</b>	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
<b>Yhteensä</b>	<b>9767</b>	<b>9084</b>	<b>9267</b>	<b>8318</b>	<b>7965</b>	<b>8456</b>	<b>8435</b>	<b>9245</b>	<b>8885</b>
- Kokopäiväisiä	5590	5396	5681	4900	4 865	5790	5942	6592	6444
- Osa-aikaisia	4178	3688	3586	3418	3 100	2666	2493	2653	2441
<b>Kahvila- ja ravintolahenkilökunta</b>	<b>5164</b>	<b>4256</b>	<b>4391</b>	<b>4036</b>	<b>3628</b>	<b>5367</b>	<b>5103</b>	<b>5918</b>	<b>2830</b>
- Kokopäiväisiä	2468	2177	2360	2204	1 988	3335	3119	3581	1858
- Osa-aikaisia	2696	2079	2031	1832	1 640	2032	1984	2337	972

Jyrki Pohjolainen, ÖKKL. 23.11.2009.





## Automaattien osuus polttoaineiden kokonaismyynnistä

1984	Ei tilastoitu	
1985	Ei tilastoitu	
1986	Ei tilastoitu	
1987	Ei tilastoitu	
1988	Ei tilastoitu	
1989	Ei tilastoitu	
1990	Ei tilastoitu	
1991		7,5 %
1992		10,6 %
1993		14,5 %
1994		17,6 %
1995		18,4 %
1996		19,2 %
1997		20,6 %
1998		24,0 %
1999		26,8 %
2000		29,0 %
2001		29,8 %
2002		34,3 %
2003		38,2 %
2004		40,6 %
2005		42,4 %
2006		43,8 %
2007		48,0 %
2008		52,0 %

Jyrki Pohjolainen, ÖKKL. 23.11.2009