SPECIÁL ČERPAČKA PODZIM 2026

Vychází jako příloha časopisu Zboží&Prodej od roku 2015. ➤ www.cerpacka.cz

DISTRIBUCE NA 3 800 ČERPACÍCH STANIC

Z obsahu...

04 Stát opět zasahuje
10 Nealko s mantrou funkčnosti
20 Servisní bod jménem čerpačka
26 Ve zkratce: 14. Kongres Čerpačka

NOVINKA

POMÁHEJTE UDRŽET VAŠE OČI ZDRAVÉ



SPOLEČNOST PRO VÝŽIVU

DOPORUČENO SPOLEČNOSTÍ PRO VÝŽIVU

HARIBO

Hravá, ovocná... Pico-Balla

20 let
Neodolatelné
chuti



KYSELÁ NOVINKA

Haribo chutná malým, stejně tak i dospělým!



ČAS ZMĚN A NOVÝCH ZKOUŠEK

- Tlak
- Kulinářská revoluce
- Regulace

Trh s čerpacími stanicemi v tuzemsku dál píše svůj příběh pod tlakem neustálých změn. Konsolidace trhu a boj o zákazníka se přesunuly do roviny služeb, digitalizace a efektivity. Prim hraje moderní convenience retail, který překračuje hranice klasických pump. Důkazem jsou nejen rostoucí nepalivové marže a stoupající tržby z gastro a shopů, ale i zcela nové formáty v čele s plně automatizovanými prodejnami mířícími do nových lokací. Firmy hledají způsob, jak oslovit zákazníky na jejich cestách (a nemusí být nutně automobilové).

Na čerpacích stanicích se odehrává kulinářská revoluce. Zákazníci na cestách odmítají dělat kompromisy. Data z výzkumu agentury Ipsos jasně ukazují hlad po čerstvosti, salátech, předpřipravené zelenině a výběrové kávě. A mnohé čerpačky jsou dnes svou plnohodnotnou nabídkou občerstvení, včetně zdravějších variant, jasnou alternativou k restauracím. Tahle cesta je pro premianty.

Podzimní měsíce roku 2026 přinesly zkoušku, kterou tuzemský petrochemický sektor dlouho nepamatoval. Vládní balíček zahrnující říjnovou regulaci cen, snížení spotřební daně z nafty na evropské minimum a zejména kontroverzní padesátiprocentní zdanění nárůstu rafinérských marží rozvířil bouřlivou debatu. Jak tenká je hranice mezi snahou státu o stabilizaci trhu a zátěží pro podnikatelské prostředí? Odpověď na to přinesou další měsíce.

JITKA HEMOLOVÁ, redaktorka

OBSAH

04 Stát opět zasahuje

08 „Trh nepotřebuje regulace, ale svobodu," říká v rozhovoru Ivan Indráček, předseda představenstva SČS – Unie nezávislých petrolejářů

10 Nealko s mantrou funkčnosti

14 Zimní péče míří k šetrnosti

16 Myčka auto rozmazlí

18 EDI posouvá zásobování do nové éry

20 Servisní bod jménem čerpačka

24 EET 2.0: Zákon je schválen. Co čeká podnikatele od ledna 2027?

26 VE ZKRATCE: 14. KONGRES ČERPAČKA Fotoreportáž

27 Ropa a plyn v pasti geopolitiky

30 Gastronomie šlape na plyn

33 Jak na umělou inteligenci na pumpě

SPECIÁL ČERPAČKA

Vychází jako speciál časopisu Zboží&Prodej.

Vydává:
ATOZ Marketing Services, spol. s r. o.
Holečkova 29, 150 00 Praha 5
IČ: 48117706
Tel.: +420 606 023 052
www.atoz.cz, www.zboziaprodej.cz
Vzor e-mailu: jmeno.prijmeni@atoz.cz

Vydavatel a jednatel:
Jeffrey Osterroth

Retail group manager:
Jana Lysáková

Šéfredaktor:
Petr Hříbal

Redakce:
Gabriela Bachárová, Jitka Hemolová

Korektury:
Lukáš Přeček

Layout a design:
Christian Beraud-Letz, Bruno Marquette

Fotografie:
archiv, Martin Mašín

Obchod:
Patricie Fíla, Martin Horníček, Pavel Kotrbáček, Irena Seibertová

Finance, administrativa:
Veronika Kerblerová, Jana Nerudová, Tereza Tarabášová

Traffic manager, produkce:
Eva Furmanová

Distribuce a předplatné:
Karolína Bezunková

DTP:
WAU! Studio s. r. o.

Tiskárna:
Triangl, a. s.

Distribuce:
SEND Předplatné spol. s r. o.
E-mail: predplatne@atoz.cz

Registrační značka: MK ČR E6647
ISSN 1802-1662

Odkazy na určité značky a jejich užití, ať ve formě textové či obrazové, zmíněné v ediční části této publikace, jsou bezplatné. Jsou užity pouze za účelem poskytnutí informací o zboží a značkách.

Uveřejněné materiály mohou být dále publikovány pouze se souhlasem vydavatele.

STÁT OPĚT ZASAHUJE



Letos na jaře se český trh s čerpacími stanicemi vyrovnával s prvními vlnami geopolitických otřesů a vládních regulací cen a marží. Druhá polovina roku přinesla další státní zásahy. V reakci na pokračující napětí na světových trzích schválila vláda koncem září na návrh Ministerstva financí ČR (MF ČR) komplexní balíček zaměřený na stabilizaci trhu s palivy.

Jitka Hemolová, *jitka.hemolova@atoz.cz*

S účinností od 1. do 31. října 2026 se na tuzemský trh dočasně vrátila regulace cen pohonných hmot, jejíž mechanismus výpočtu přímo navázal na předchozí vládní nařízení ukončené v červenci téhož roku.

Snížení spotřební daně z nafty i nová rafinérská daň

Součástí podzimního balíčku opatření je také snížení spotřební daně z motorové nafty ze standardních 9,95 Kč na 8,011 Kč za litr, tato sazba tak dosáhla zákonného evropského minima. Podle vládních odhadů má toto snížení silně protiinflační účinek, ulevuje dopravním firmám. Kabinet současně posvětil mimořádné zdanění nárůstu hrubých rafinérských marží ve výši 50 % oproti roku 2025, a to pro roky 2026 a 2027. MF ČR si od tohoto kroku slibuje výnos zhruba 5,5 mld. Kč.

Vládní krok vyvolal intenzivní diskusi a kritiku ze strany oborových asociací. Podle předsedy představenstva SČS – Unie nezávislých petrolejářů ČR Ivana Indráčka představuje tato opakovaná regulace silnou zátěž zejména pro nezávislé provozovatele. Čerpací stanice podle něho v prvních dnech platnosti opatření povinně dotovaly slevu pro spotřebitele ze svých úspor, neboť snížení spotřební daně nebylo v počátcích kompenzováno státem. Ivan Indráček dál uvedl, že stát přenesl náklady regulace na provozovatele v době, kdy byly jejich marže prokazatelně podprůměrné, a navíc si stát tuto daň následně vybere podruhé v podobě speciální rafinérské daně. Na dodržování těchto přísných pravidel přitom dohlíží Specializovaný finanční úřad, který má pravomoc udělovat za porušení pravidel milionové pokuty, a to na provozovatele klade obrovský tlak.

Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu (ČAPPO) sice vnímá vládní opatření v širším kontextu snahy o stabilizaci trhu pro zákazníky, ale pro velké sítě (Orlen, MOL, OMV, Shell) to představuje výzvu v oblasti logistiky a nutnost intenzivně hledat kompenzace v jiných oblastech podnikání.

Obavy o investice

Proti rafinérské dani se ohradila rafinérská a petrochemická skupina Orlen Unipetrol, která je klíčovou součástí kritické infrastruktury státu. Vedení společnosti upozornilo, že navržená konstrukce mimořádného zdanění významně ohrožuje její schopnost investovat do modernizace a rozvoje rafinérií, zpomaluje probíhající transformaci a v současné napjaté geopolitické situaci může ohrozit stabilitu dodávek pohonných hmot i energetickou bezpečnost České republiky.

EISKAFFEE

LEDOVÉ OSVĚŽENÍ



facebook.com/ledoveosvezeni

instagram.com/ledoveosvezeni

výhradní distributor

alimpex food a. s.

www.alimpex.cz

Generální ředitel a předseda představenstva skupiny Mariusz Wnuk v této souvislosti zdůraznil, že návrh vyvolává závažné ústavněprávní pochybnosti, zejména s ohledem na své retroaktivní účinky, protože je navrhován až v závěru roku, jehož ekonomické výsledky mají zpětně sloužit jako základ pro jeho výpočet. Zástupci firmy rovněž připomněli, že hrubá rafinérská marže není čistý zisk, neboť z ní musí hradit energie, emisní povolenky, zaměstnance, údržbu i miliardové investice nutné pro splnění unijních pravidel. Vzhledem k tomu, že podnik od stoprocentního převzetí v roce 2018 nevyvádí dividendy do zahraničí a veškeré prostředky reinvestuje v české ekonomice, varuje vedení před oslabením investiční kapacity, které nadále dokresluje celkový tlak na provozní efektivitu a růst nákladů celého sektoru.

Růst spotřeby a odolnost tradičních paliv

Zatímco trh čelil v průběhu roku regulatorním zásahům, aktuální data ČAPPO za první pololetí roku 2026 přinesla překvapivý trend. Navzdory postupujícímu rozvoji elektromobility a alternativních pohonů dosáhl celkový objem trhu s pohonnými hmotami v Česku 4,453 miliardy litrů, což představuje meziroční růst o tři procenta. Tento vývoj ukazuje, že klasická paliva zůstávají pro tuzemskou dopravu nadále zcela nepostradatelná, a to navzdory jarním cenovým šokům, kdy se ceny na stojanech dostaly pod tlak geopolitického napětí a obav o dodávky surové ropy.

Klíčová je role nepalivových marží

Nepalivová část byznysu nadále potvrzuje pozici hlavního pilíře stability a růstu pro čerpací stanice. Zákazníci dnes od čerpacích stanic očekávají mnohem víc než jen tankování, což z pump činí moderní „stop-and-go retail" lokace. Segment rychlého občerstvení, prémiové kávy a energetických nápojů roste u některých hráčů na trhu rychleji než prodej paliv a prodejny se tak staly klíčovým zdrojem marží. Tento trend se naplno projevuje u dominantních hráčů na trhu, kde podíl nepalivových položek stabilně roste a u největších sítí již tvoří zhruba třetinu či více celkových výnosů. Například u Skupiny MOL dosáhly marže z nepalivových produktů 35,6 % celkové marže, zatímco Skupina Orlen Unipetrol eviduje podíl tržeb z nepalivových produktů a občerstvení na svých stanicích přesahující hranici 50 %.

Mění se stravovací návyky a roste poptávka po čerstvosti

Že se gastronomie na čerpacích stanicích stává klíčovým pilířem jejich podnikání, potvrzují čerstvá data z výzkumu Ipsos Food Trends 2026. Podle specializované části zaměřené na čerpací stanice (zahrnující data z roku 2024) využívá automobil alespoň jednou týdně 77 % Čechů a drtivá většina řidičů i spolucestujících (82 %) se na pumpách pravidelně zastavuje, čímž jejich provozovatelé úspěšně konkurují nejen supermarketům, ale i restauracím a food courtům.



Uvedené aktuální šetření zároveň ukazuje dlouhodobý posun ve stravovacích návycích. Moderní motoristé nechtějí na cestách dělat kompromisy na úkor kvality a zdraví, což se projevuje v rostoucí poptávce po zdravějších grab & go variantách. V této oblasti dominuje předpřipravená čerstvá zelenina, kterou alespoň jednou týdně konzumuje 28 % lidí, a ready-to-eat saláty (21 %).

Vzhledem k tomu, že až 90 % Čechů vnímá obezitu jako rostoucí společenský problém a lidé plánují dlouhodobě omezovat cukr, slazené nápoje a zvyšovat příjem zeleniny, představuje tato poptávka po čerstvých alternativách pro provozovatele čerpacích stanic příležitost. Přestože se zdravější trendy prosazují stále výrazněji, tradiční fastfoodové položky a stálice tuzemských pump, jako je například párek v rohlíku, nadále zůstávají pilířem občerstvení na čerpačce.

Na rostoucí zájem po lehčích a vyváženějších jídlech na cestách reagují provozovatelé. Například síť Shell rozšířila svou nabídku v rámci konceptu Shell Café, kde vedle sytějších variant dává prostor lehčím a nutričně pestřejším jídlům. Do nabídky zařadila například salát s nivou, hruškami a vlašskými ořechy. Podobnou roli mají plnit i dezerty na bázi jogurtu, například pistáciová nebo mangová varianta. Ty odpovídají trendu „lehčích sladkostí", které mohou fungovat nejen jako dezert, ale i jako rychlá snídaně nebo svačina.

Kulinářské inovace s odlišnými strategiemi

Jednotliví hráči na tuzemském trhu přistupují k rozvoji nepalivového segmentu odlišně. OMV se zaměřuje například na vytříbenou kvalitu kávy a na mlýnku nahrazuje dosavadní Brazílii novou výběrovou single origin arabikou z Kostariky. Současně cílí na rodiny s dětmi prostřednictvím nového sendviče nazvaného Briošek. MOL sází na exkluzivní partnerství a rozšiřování privátních značek. Pro milovníky rychlého občerstvení představil ve spolupráci se značkou Heinz vlastní speciální omáčku na hot dogy, privátní portfolio rozšířil o nové pivo Joe Beer a podzimní nabídku Fresh Corneru doprovází i nový maskot Fresh Buddy. Shell oproti tomu přichází s ucelenými fastfoodovými menu v rámci konceptu Shell Café, kde burgery a hot dogy kombinuje s hranolkami a pitím do plnohodnotných porcí.

Marketingové kampaně, digitální věrnost a expanze mimo stojany

Kromě samotných produktů ženou prodeje kupředu promyšlené marketingové akce a propojení s mobilními aplikacemi. Například MOL v září intenzivně podpořil prodej hot dogů a sběr dat skrze věrnostní aplikaci MOL Move, zatímco Orlen lákal zákazníky na tematické akce typu „Hot dog čtvrtky". Efektivně tak propojuje podporu gastro segmentu s využíváním své mobilní aplikace.

Trend rozšiřování služeb navíc překračuje hranice tradičních dálničních tahů a městských stanic. Příkladem je Orlen, který v rámci rozvoje svých konceptů otevřel první plně automatizovanou a samoobslužnou prodejnu Stop Cafe zcela mimo prostory čerpací stanice. Potvrzuje, že moderní convenience retail čerpacích stanic hledá nové cesty k zákazníkům.

UCS UNICODE SYSTEMS

KOMPLEXNÍ INFORMAČNÍ SYSTÉMY PRO ČERPACÍ STANICE

VŠECHNO, CO POTŘEBUJE MODERNÍ ČERPACÍ STANICE

OD POKLADNY A TANKOVÁNÍ AŽ PO CENTRÁLNÍ ŘÍZENÍ, FLEET KARTY A MOBILNÍ PLATBY



POKLADNA · SAMOOBSLUŽNÁ POKLADNA · TANKOVACÍ AUTOMATY · MOBIL · CENTRÁLA

1 EUROSHOP3

Pokladna a Back Office

Řízení prodeje, provozu a technologií čerpací stanice v jednom systému.

POS • BOS • sklad • platby • technologie

2 EUROSHOP3 SELF

Samoobslužná pokladna

Rychlé odbavení zákazníků a optimalizace provozních nákladů čerpací stanice.

3 CARDMANAGER

Tankování bez obsluhy

Tankovací automaty pro různé typy čerpacích stanic a různé způsoby instalace.

bankovní karty • fleet • staniční karty • hotovost

4 FLEET & LOYALTY

Platby, karty, zákazníci

Akceptace fleet karet, vlastní karty, autorizační služby, věrnostní a slevové systémy.

5 CENTRÁLNÍ ŘÍZENÍ

Jedna síť, jeden přehled

Web Office umožňuje řídit a kontrolovat síť čerpacích stanic z počítače, tabletu i mobilu. Kdykoli. Kdekoli.

5 000+

čerpacích stanic **s řešením UNICODE SYSTEMS**



25+

let zkušeností v oboru

- ČR + evropské trhy
- Vývoj a inovace
- Implementace
- Servis a podpora 24/7

www.unicodesys.cz

sales@unicodesys.cz

+420 602 361 232

Trh nepotřebuje regulace, ALE SVOBODU

Co obnáší být petrolejářem v éře, kdy klasická paliva čelí tlaku a na obzoru jsou emisní povolenky? SČS – Unie nezávislých petrolejářů letos slaví 30 let od svého založení. Její předseda představenstva Ivan Indráček v rozhovoru bilancuje nejtvrdší momenty v historii asociace, nastiňuje, co ukázaly letošní regulace cen pohonných hmot o trhu, a vysvětluje, proč jsou syntetická paliva chytřejší volbou než vodík.

Jitka Hemolová, *jitka.hemolova@atoz.cz*

SČS – Unie nezávislých petrolejářů (SČS) letos slaví 30 let. Když se ohlédnete do roku 1996, v čem je dnešní trh čerpacích stanic úplně jiný a v čem překvapivě zůstal stejný?

Před 30 lety šlo primárně o „souboj" velkých a malých hráčů. Občas jsme se na něčem shodli a vzájemně se podpořili, ale stále to bylo My a Oni. A nejen v Česku, ale v celé Evropě. Myslím, že tento vztah se začal dramaticky měnit někdy po roce 2015 v návaznosti na Pařížskou klimatickou konferenci a snahu významně omezit fosilní paliva. Vlastnictví rafinerie se začalo zdát být spíš přítěží a objevilo se nové, společné a klíčové téma, pravidla dekarbonizace. A to platí dodnes. Těší mě, že až na výjimky to chápou kolegové jak z naší, tak i té „barevné" části trhu.

Co považujete za největší úspěch SČS za dobu její existence?

Prvním velkým úspěchem bylo prosazení zákona o pohonných hmotách. Přišli jsme s návrhem a společně s Českou asociací petrolejářského průmyslu a obchodu ho pak prosadili. Jinak lze těch 30 let hodnotit jako „horskou dráhu", je to řada úspěchů i neúspěchů. Pokud jde o legislativu, řídíme se jedním základním pravidlem. Chceme trh, který je svázán jen nezbytným množstvím povinností, nikoho nezvýhodňuje ani neznevýhodňuje a vytváří prostor pro hledání nových řešení. Odmítáme například povinné kvóty na biopaliva, jsme přesvědčeni, že stát by měl pouze nastavit emisní cíle a nechat na nás, jak jich dosáhneme. A mohl bych pokračovat dál. SČS ale samozřejmě není jen o legislativě, je to o poradenství, pomoci v konkrétních případech, přenosu informací, prostě o všem, co člen očekává od fungující oborové asociace.

Je něco, o co SČS usilovala dlouhé roky, ale dodnes se to navzdory všem snahám nepodařilo prosadit?

Odmítali jsme a odmítáme výjimku z emisní povinnosti při obnově hmotných rezerv, což fakticky zvýhodňuje jednu konkrétní firmu na trhu. Přes deset let se snažíme o změnu, ale nedaří se. Ať je u vlády kdokoli, opozice změnu obvykle podpoří a vládní koalice ji odmítne.

Které období bylo podle vás pro nezávislé čerpací stanice za těch třicet let nejtěžší?

Těžkých období byla určitě celá řada, ať už to byl neprůhledný konkurenční trh, příchod diskontních hráčů, kteří zamávali s cenami pohonných hmot, nebo problém s přesycením trhu zbožím, které nebylo řádně zdaněno. Nejhorší ale bylo určitě letošní jaro, protože nikdy v historii nenutil stát pumpaře, aby prodávali paliva pod nákupní cenou. Pro nezávislé distributory to pak bylo zavedení kaucí v roce 2013, které zredukovalo počet podnikajících subjektů na čtvrtinu.

Jak moc se za třicet let existence SČS proměnilo a co to vlastně znamená být „petrolejářem"?

Docela dost. V devadesátkách platil jednoduchý mechanismus, dobře nakoupit a dobře prodat. Pak se to začalo trochu



komplikovat, nejprve povinnými biosložkami a potom snižováním emisí. A tyto „vedlejší náklady" významně promlouvají do ekonomiky, musíte si toho najednou hlídat mnohem víc, a navíc se pohybujete na mnohem méně konkurenčních trzích, než jsou samotná paliva. A přicházející systém ETS2 bude ještě úplně jiný level. S trochou nadsázky bych řekl, že na ceně paliva už nebude moc záležet, protože o vaší konkurenceschopnosti bude rozhodovat zejména cena emisní povolenky. Teď uklidním ty kolegy, kteří jen provozují pumpy. Tento souboj se bude odehrávat na úrovni plátců spotřební daně, tedy daňových skladů a oprávněných příjemců. Vy si jen jako obvykle vylížete nadávky zákazníků na vysokou cenu paliv.

Které z alternativ a technologií byste označil za nejvíc životaschopné, s potenciálem reálně změnit český trh? A které jsou podle vás naopak spíš politickým přáním než obchodní realitou?

Za hloupou cestu považuji vodík, za chytrou naopak syntetická paliva, přestože ze zeleného vodíku vycházejí. Jen mě mrzí, že jsme dosud v různých grantových projektech nebo u Ministerstva průmyslu a obchodu neuspěli s požadavkem na zpracování ekonomické studie, která by právě tyto dva přístupy porovnala. Abych to upřesnil, zpracováním vodíku na syntetické palivo ztratíte asi polovinu energie. Ale musíte vystavět zcela novou infrastrukturu, řešit hodně komplikovanou logistiku a spotřebitele donutit, aby si kupovali vodíková auta. Při využití syntetických paliv využíváte to, co už stojí, i to, co už jezdí, žádné nové náklady negenerujete. A dokonce můžete hotové syntetické palivo vozit z opačné strany zeměkoule, kde je jeho výroba významně efektivnější, třeba z Chile. Přesun samotného vodíku nedává smysl. Tedy za mě vodík v dopravě je politickým přáním a myslím, že obchodní realitou se nestane.

Realitou je jistě elektromobilita. Automobilky se už naučily bateriové vozy vyrábět. Očekávám, že dalším krokem bude vytlačení benzinu ze segmentu malých vozů určených zejména pro příměstský provoz. Podobně, jako byla z tohoto segmentu po dieselgate vytlačena nafta.

Za zajímavý považuji i čpavek, ale zatím se zdá, že se prosazuje spíš ve velkých motorech, například lodních. Ale pokud bude trvat silný tlak na rychlou dekarbonizaci, myslím, že čpavek je mnohem vhodnějším palivem pro nákladní automobil než zmiňovaný vodík. Vývoj motoru pro nákladní vozy je zatím na úrovni vývoje prototypů, ať už jde o přímé spalování vodíku nebo o rozklad čpavku na vodík na palubě vozu a jeho bezprostřední využití v palivovém článku.

Kapitoly o syntetických palivech, čpavku, HVO nebo bioLPG jsme prosadili do textu Národního akčního plánu čisté mobility, i když zatím spíše deklaratorně, stát se vůči těmto palivům k ničemu nechtěl zavazovat.

V čem mají malé a nezávislé stanice proti velkým sítím konkurenční výhodu a kde už naopak tahají za kratší konec?

Marketing, investice a pružnost v rozhodování. V těch prvních dvou mají nevýhodu. Dělat marketing pro jednu nebo několik pump dává smysl jen lokálně. Pro projíždějícího zákazníka jste „no name" se všemi nevýhodami, které to přináší. Nevýhodou je i limit finančních zdrojů, na které nezávislá čerpačka dosáhne. Kdyby se například, teoreticky, prosadil v dopravě vodík, nepostavíte ho.

Ale oproti velkým sítím mají nezávislé čerpačky obrovskou výhodu v pružnosti rozhodovat, měnit, rozšiřovat služby, obměňovat zboží. Nepodstupujete žádné zdlouhavé a komplikované schvalovací procesy. Prostě se jen rozhodnete.

Kdybychom se potkali při 40. výročí SČS, bude se ještě běžně jezdit na čerpací stanici tankovat benzin a naftu?

Při 40. výročí samozřejmě. V roce 2020 jsme predikovali, že do roku 2030 spotřeba kapalných paliv nepoklesne, protože pozvolný nárůst elektromobility bude tak akorát pokrývat nárůst vozů na českých silnicích, ale těch zhruba 6,5 milionu osobních a dodávkových vozů závislých na naftě a benzinu tu bude stále. Předpověď zatím vychází, ale myslím, že kolem roku 2030 se to začne lámat. Nicméně bude to dlouhý proces. Ročně se v Česku prodá asi 250 tisíc nových vozidel kategorií M a N1. I kdyby všechny byly bateriové, trvala by kompletní obměna vozového parku čtvrt století. Spíš je otázkou, kolik procent z toho, co poteče z palivového stojanu, bude benzin nebo nafta fosilního původu.

Rok 2026 přinesl silnou debatu o cenách pohonných hmot a jejich regulaci. Co tato zkušenost ukázala o fungování českého trhu?

Prokázalo se, že český trh s pohonnými hmotami je plně funkční, patří k nejvíce konkurenčním v Evropě a nepotřebuje žádné regulace. Všichni, kteří se na něm pohybujeme, víme, že jak jarní, tak ta aktuální regulace jsou čistě politické tahy bez pozitivního vlivu na peněženky řidičů. Potěšující je, i když to řadu provozovatelů čerpaček hodně bolí, že jsme dokázali přežít jak prodeje pod nákupními cenami, prodeje za podnákladové ceny, ale i, doufejme, že jen dočasný, přesun zákazníků k prémiovým nebo státním pumpám.

Zároveň nám ale jaro ukázalo, že velká část veřejnosti má stále zafixováno, že co pumpař to zloděj, a část politické reprezentace nejenže nezná rozdíl mezi marží a ziskem, ale dokonce ani neumí počítat.

Ukázalo se také, že kopáním do pumpařů lze získat velmi laciné politické body a trh se tomu neumí bránit.

Co by podle vás měl stát dělat v době prudkého růstu cen energií a kde už by naopak do fungování trhu zasahovat neměl?

Nejprve si vyjasněme pojmy. To, co se děje od letošního jara, je nepredikovatelný vývoj, občas i prudký růst. Ale i maximální cena, která je na trhu dosahována, není tak extrémní, aby musel stát jakkoli zasahovat. Už jsme si řekli, že cenová regulace nepřinesla spotřebitelům nic pozitivního, kromě těch kritických dubnových dní, kdy šetřili jen díky tomu, že pumpy musely cenu dotovat. Regulace tedy spočívala v tom, že stát jedné skupině občanů nařídil, aby ze svých úspor dotovala několik dní ceny druhé skupině občanů. Absurdní. Na webu bezregulace.cz je vidět, jak se vyvíjely a vyvíjí průměrné ceny na trhu, cenová regulace, ať už skutečná nebo dopočítaná v době, kdy ji stát nenařizoval, a indexové ceny společnosti Čepro. V těchto datech, pocházejících z ověřených veřejných zdrojů, nenajdete oporu pro žádné vládní tvrzení o úspěchu regulace, o pozitivním dopadu na peněženky řidičů.

Když to shrnu, na jaře vláda se vší rozhodností řešila problém, který neexistoval. A nyní zregulovala čerpačky spolu s tvrzením, že nemohou za vysoké ceny paliv.

A snížená spotřební daň? Na malze.cz jsme spočítali tabulku s množstvím litrů, jaké si spotřebitel mohl koupit v jednotlivých letech za průměrnou měsíční mzdu. I při ceně nafty 50 korun za litr si spotřebitel dnes koupí více nafty než před rokem 2016. V roce 2003 to bylo jen 750 litrů a stát tehdy neplašil růstem inflace nebo energetickou chudobou a k 1. 1. 2004 spotřební daň naopak o 1,80 koruny zvýšil. A obdobná situace byla v roce 2009. Tehdy bylo možné za průměrnou mzdu koupit asi 900 litrů a od 1. 1. 2010 se spotřební daň o jednu korunu zvýšila. Teď si můžete koupit 1 000 litrů a vláda přitom plaší, reguluje, snižuje daně na absolutní minimum. A propis snížení spotřební daně do inflace? Na úrovni promile. Myslím, že za takové situace stát dělat nic nemá, má nechat ty vyšší, ale nijak dramatické ceny působit.

Celý rozhovor s Ivanem Indráčkem si přečtěte na www.cerpacka.cz

NEALKO S MANTROU Funkčnosti

Nabídka nealkoholických a energetických nápojů na čerpacích stanicích se stále více přizpůsobuje měnícím se potřebám zákazníků. Do popředí se dostávají funkční výrobky, varianty s nižším či nulovým obsahem cukru, energetické drinky, prémiovější produkty i zajímavé příchutě. Důležitým trendem je také praktičnost, spotřebitelé žádají vhodnou velikost balení a snadnou konzumaci na cestách.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

U zákazníků čerpacích stanic dnes bodují zejména praktické a osvěžující nápoje s řadou benefitů, které na dlouhých cestách ocení především řidiči. „Dominují funkční nápoje, které jim nabízejí okamžitý přínos v podobě podpory soustředění, hydratace či přísunu energie. Sílí také poptávka po zdravějších variantách bez cukru a prémiových baleních na cesty, jako jsou balené ledové kávy či ochucené vody se sportovním uzávěrem," zmiňuje Michaela Dvořáčková, junior brand manager společnosti Pfanner. A doplňuje, že bestsellerem zůstávají energetické drinky a ochucené neperlivé vody v praktických baleních 0,5 l až 0,75 l. Konzumenti je vyhledávají i pro snadné pití jednou rukou při řízení.

Jana Máčalová z oddělení marketingu společnosti Linea Nivnice přitakává, že roste zájem o zdravější a funkční varianty, například minerální vody, vitaminové nápoje, energy drinky bez cukru a ochucené vody, přičemž důležitým faktorem výběru se stává právě obsah cukru. Mezi vůbec nejprodávanější v tomto nákupním kanálu řadí především balené vody, energetické nápoje, limonády a ledové čaje: „Oblíbené jsou hlavně kvůli osvěžení, rychlé dostupnosti a možnosti vzít si je s sebou na cestu."



Osvěžení na cesty

Tomáš Černohlávek, obchodní ředitel společnosti Mex Trading, dovozce sortimentu značky Jumex, rovněž souhlasí s tím, že zákazníci na čerpacích stanicích stále více vyhledávají varianty s přidanou funkčností. „Rostoucí oblibě se těší především funkční a vitaminové vody, izotonické nápoje a produkty podporující energii, soustředění či hydrataci. Silným trendem zároveň zůstávají zdravější alternativy s nízkým nebo nulovým obsahem cukru," uvádí.

„Výrazný potenciál mají také energetické drinky, RTD kávy a ledové čaje, které nabízejí rychlé osvěžení a energii během cesty. Zákazníci navíc stále více experimentují s prémiovými a netradičními příchutěmi a roste význam produktů propojených s občerstvením," dodává.

Martin Prokeš, manažer prodeje pro čerpací stanice společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko, k momentálním trendům poznamenává, že důležitou roli hrají dobře vychlazené produkty a praktická balení na cesty.

Rozdíl je v rychlosti

Na čerpačce hraje podle Martina Prokeše ve srovnání s běžným retailem mnohem větší roli rychlost a pohodlí: „Lidé si často kupují nápoj na okamžitou konzumaci během cesty, a proto kromě vychlazenosti očekávají především známé značky a přehlednou nabídku, ve které se mohou rychle zorientovat."

„V supermarketu zákazník nakupuje plánovaně a do zásoby. Na čerpací stanici jde v 90 procentech případů o impulzní nákup. Klíčové jsou proto jednoporcové obaly o objemu 0,33 litru až 0,75 litru

KŘÍDLA PRO TVOJI ZIMU.



a v podobě plechovek nebo malých PET lahví," ozřejmuje Tomáš Černohlávek.

Jak přitom zdůrazňuje, nakupující je ochoten zaplatit vyšší cenu, pokud dostane rychlou službu, dostupnost v jakoukoli hodinu a vychlazený produkt. Požaduje přehledný sortiment, dostupnost prémiových značek, novinky a inovace, které často v běžném supermarketu ještě neviděl, a možnost výhodných výdejních balíčků.

Okamžitá energie

„Čerpačky jsou z našeho pohledu místo prodeje, kde nakupující hledá kvalitní prémiové produkty a je ochotný za ně zaplatit. Většina sítí se ovšem snaží uvádět na trh vlastní privátní značky v různých kategoriích, které jsou cenově dostupnější. Je proto důležité udržet kvalitu značkových výrobků na nejvyšší úrovni, aby si spotřebitelé za ně i nadále chtěli připlatit," je přesvědčená Lutfia Miňovská, mluvčí společnosti Mattoni 1873.

Čerpací stanice by podle ní měly kromě širokého výběru chlazených nealkoholických nápojů v impulzních baleních nabízet i vhodné produkty pro zákazníky, kteří se chtějí zásobit na doma. „Jako optimální poměr vidíme 60 procent pro malá a 40 procent pro velká balení," myslí si.

Přibývají varianty bez cukru

Podle Lutfie Miňovské jsou čerpací stanice jedním z nejúspěšnějších míst k prodeji energetických nápojů. Výrobce v tomto segmentu nabízí vlastní energy drink Guarana s charakteristickou siluetou sovy na obalu. „Guarana je dlouhodobě nejoblíbenějším a nejprodávanějším energetickým drinkem v Srbsku a přilehlém regionu. Tuto ikonickou značku jsme přivedli také na český trh a nyní ji nabízíme v deseti variantách, s devíti příchutěmi a jednou verzí bez cukru," popisuje.

„Také na čerpacích stanicích roste zájem o ochucené minerálky s funkčními ingrediencemi. Naši řadu Magnesia Plus s obsahem přírodního hořčíku proto nabízíme již ve čtyřech variantách, Focus, Antistress, Boost a Revital, obohacených o vitaminy, minerály a výtažky z rostlin. Značka Mattoni zase nabízí řadu Mattoni Imuno ve dvou příchutích se zinkem a vitaminy pro podporu imunitního systému, a to i ve vylepšené receptuře s dvojnásobnou dávkou vitaminů," informuje.

Do kategorie funkčních vod společnost zařadila rovněž varianty minerální vody Hanácká kyselka. Patří sem Hanácká kyselka Kolagen se zinkem a příchutí ostružiny, citronu a citronové trávy, která v každé lahvi obsahuje 840 mg kolagenu. Další variantou je Hanácká kyselka Paměť + Ginkgo Biloba s příchutí maliny a černého i červeného rybízu, která díky obsahu vitaminů B3, B6, B12 a extraktu z ginkgo biloby podporuje paměť a kognitivní funkce.

Zákazníci hledají funkční benefity

Ze sortimentu společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko patří mezi nejprodávanější energetické a colové drinky a balené vody. Zákazníci u nich oceňují především známou chuť, dostupnost a možnost okamžité konzumace. „U energetických nápojů je důležitý také jejich funkční benefit, tedy rychlé povzbuzení během cest. Napříč kategoriemi pak stále více roste význam variant bez cukru," konstatuje Martin Prokeš.

Společnost Pfanner sází na méně ochucené varianty, mezi něž patří například populární Qapka, která je pouze lehce doslazena agávovým sirupem, a na funkční vitaminové nápoje s elektrolyty a minerály zastupované značkou Waterdrop. Prodávají se ve formě dropů (kostiček), které se nechají rozpustit ve vodě a díky jednotlivě baleným porcím je lze vzít i na cesty. Velký potenciál mají také přírodní energetické drinky, jako je například Yeahrba, která je založena na přírodních stimulantech.

„Prodejům pomůže elektromobilita."



S rozvojem elektromobility a delším časem stráveným při nabíjení se z čerpacích stanic postupně stanou místa pro odpočinek, což vytvoří prostor pro prémiové nápoje, kávové speciality, čerstvé šťávy nebo mocktaily. Zákazníci budou zároveň vyhledávat funkční a personalizované produkty zaměřené například na hydrataci, soustředění či regeneraci. Významnou roli sehraje také udržitelnost a zálohové systémy, které mohou zvýšit podíl snadno recyklovatelných hliníkových plechovek. Nabídka nápojů se ještě více přizpůsobí sortimentu čerstvého jídla a bistra.

Tomáš Černohlávek,
obchodní ředitel, Mex Trading

Nabídka nejen pro řidiče

Novinky uváděné na trh se vyznačují pestrostí, funkčností a méně tradičními příchutěmi. Mattoni 1873 obohatila portfolio ochucených vod o novinku Mattoni Mango Alphonso. Nabídku funkčních vod rozšířila o novinky Mattoni Imuno s příchutí hruška, maracuja a zázvor a Hanáckou kyselku Relaxace broskev, limetka a meduňka, která kombinuje vitaminy B a jód. Řadu Magnesia Red doplnila o příchuť červeného pomeranče a vybrané nápoje z ní nově představila v plechovkách 0,33 l. Ve spolupráci s Budějovickým Budvarem navíc na trh přinesla funkční variantu nealkoholického piva BirGo.

Výrobce reaguje i na potřeby rodin na cestách a na čerpacích stanicích nabízí dětskou řadu ochucených vod #Yess od značky Dobrá voda, která je bez umělých sladidel a barviv. Tuto řadu letos rozšířil o příchutě sladká malina a pomeranč a také o přírodní neperlivou variantu.

„Výraznou novinkou je nová řada Mattoni mocktailů, která reaguje na rostoucí popularitu nealkoholických drinků a ve třech příchutích Mojito, G & T a Daiquiri Jahoda přináší inspiraci světem mixologie v praktické 0,33litrové plechovce," prezentuje nové produkty na trhu Lutfia Miňovská.

V souladu s trendy

Do portfolia společnosti Linea Nivnice přibylo několik novinek, které podle vyjádření Jany Máčalové splňují trendy dnešní doby. Hello Vitamin Water je vitaminová voda s nízkým kalorickým obsahem a sladidly, dostupná ve třech příchutích, mango, bezový květ s citronem a ananas. Prodává se v PET lahvi o objemu 0,7 l. Novinkou je také Hello Ice Tea, osvěžující ledový čaj ve variantách zelený čaj s jahodami a černý čaj s broskví, rovněž v 0,7l PET lahvi.

Sortiment doplňuje energetický drink B!ack Sheep v plechovce o objemu 0,33 l, a to ve variantách Original a Sugar Free. Pro milovníky sycených drinků je připraven ovocný nápoj Hello Perlivé s příchutěmi pomeranč, citron a malina. Nezapomnělo se ani na děti, pro které je určena ochucená voda Hello Kids My Water ve variantách pomeranč, jablko a jahoda.

Lutfia Miňovská uvádí, že promoce na čerpacích stanicích jsou stejně důležité jako v klasickém retailu. „Fungují akční čela, letáky, akce typu Kup X a získej Y zdarma. Významné sítě velmi často dělají combo akce typu hot dog plus nápoj, které do značné míry mají už ve stálé nabídce," referuje.

5.–6. 11. 2026
CUBEX CENTRUM PRAHA

CZECH RETAIL DAYS 2026

ZAMĚŘENO NA RETAIL V PRAXI

Zákaznická cesta se mění. Jak na to obchodníci reagují?



KEYNOTE SPEAKER
RICHARD LIM
Retail Economics, Velká Británie
Kdo a kde v době AI rozhoduje o nákupu?

Případové studie a konkrétní zkušenosti značek jako:
4camping, Alensa, Astratex, Bauhaus, Billa, Decathlon, GymBeam, IKEA, Notino, Shell, Sinsay či Tesco.

PŘIJĎTE ZJISTIT, JAK JINÍ RETAILEŘI ŘEŠÍ VÝZVY, KTERÝM ČELÍTE I VY!

www.czechretaildays.cz

HLAVNÍ PARTNEŘI: KNOWINSTORE, VISA

PARTNEŘI: AVERY DENNISON, DANONE, Honeywell, INNOGROCER, linistry, PVA, SHOPFULLY, SMOLLAN, Smurfit Westrock, techmates

SPECIÁLNÍ PARTNEŘI: 4GV, droplop, GLS, Ltlobal, NOTIQUE, TOMAS ARSOV, TRANSEARCH, Westfield, RILSE

ZÁŠTITA: APEK, Hospodářská komora České republiky, Ministerstvo průmyslu a obchodu, SOCR ČR

VENUE PARTNER: Cubex Centrum Praha

ODBORNÝ PARTNER: Ipsos

PARTNER TŘÍDENÍ: EKOKOM

PARTNER KÁVY: COFFEE LIMIT

PARTNER VÍNA: VICAN

PARTNER E-MAILOVÉ KOMUNIKACE: emailmarketing

PARTNER TECHNIKY: PARILLASOUND

DTP PARTNER: wau studio

HLAVNÍ MEDIÁLNÍ PARTNER: ZBOŽÍ&PRODEJ

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI: PHARMA PROFIT, SL, exec, MÍSTO PROVOZU

ORGANIZÁTOR: Atoz retail

Zimní PÉČE míří K ŠETRNOSTI

Letošní zimní sezoně budou v oblasti autokosmetiky a provozních kapalin dominovat šetrnější složení produktů bez agresivní chemie, netradiční vůně a variabilní obaly. Pro obchodníky to znamená příležitost vsadit na zážitkový a prémiový sortiment, za který jsou řidiči v době plískanic ochotni utrácet více peněz.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

S nástupem chladnější části roku se nákupní preference českých řidičů mění a přizpůsobují se zhoršenému počasí a náročnější situaci na silnicích. „Již při prvních výraznějších mrazech nebo sněžení dochází k rychlému nárůstu poptávky. Spotřebitelé zpravidla nenakupují do zásoby, ale mají konkrétní problém, který potřebují okamžitě vyřešit," zmiňuje Josef Straka, senior manažer nezávislého trhu a čerpacích stanic v ČR společnosti Filson.

V nastupujícím období patří mezi nejžádanější produkty především zimní kapaliny do ostřikovačů. „Dlouhodobě vysoký zájem evidujeme o tradiční českou značku Glacidet od výrobce Velvana i o prémiové kapaliny Carlson," uvádí. Řidiči dále často řeší námrazu na sklech a zamrzlé zámky, proto významnou část prodejů tvoří také jejich rozmrazovače.

„Stabilní poptávka je rovněž po chladicích kapalinách Fridex a Fridex Basic, které se vyrábějí již od roku 1958. V současnosti navíc přichází na trh retro edice v původním litrovém balení," informuje. A doplňuje, že se zvyšuje také zájem o produkty, které pomáhají předcházet zimním problémům, což jsou zejména zimní aditiva do nafty a benzinu nebo tradiční přípravek Velfobin pro ošetření benzinu.

Silný vliv počasí

Miroslav Dvořáček, obchodní manager společnosti Agrimex, potvrzuje, že v chladnější části roku se nejčastěji nakupují zimní kapaliny do ostřikovačů. „Jejich prodeje jsou na počasí silně závislé. Někdy je přitom nádržka prázdná až za měsíc, někdy po sto kilometrech jízdy po dálnici," podotýká.

„S nástupem chladu hrají jednoznačně prim zimní kapaliny do ostřikovačů a rozmrazovače skel. Méně se pak nakupuje běžná exteriérová autokosmetika, což je v tomto období roku standardní. Díky zvýšené poptávce jsme také rozšířili sortiment zimních škrabek hlavně o teleskopické varianty, které jsou velmi praktickým řešením pro řidiče vyšších vozů," komentuje Kateřina Kyselová, brand manager značky Coyote společnosti AutoMax Group.

Vývoj se soustředí na technologie

Dnešní trendy se zaměřují především na šetrnější složení a větší bezpečnost pro vozidla i uživatele. Výrobci zároveň reagují na měnící se preference zákazníků rozšiřováním variant vůní, balení a koncentrací i úpravou sortimentu.

„Základní potřeby motoristů se příliš nemění. Zimní směsi musí spolehlivě fungovat při nízkých teplotách, rozmrazovače účinně odstraňovat námrazu a chladicí kapaliny chránit chladicí systém vozidla. Vývoj se proto soustředí především na výrobní technologie, používané suroviny a obalové materiály. Současně se rozšiřuje nabídka různých koncentrací, teplotních variant a velikostí balení, aby si zákazníci mohli vybrat produkt přesně podle svých potřeb," konstatuje Josef Straka.

Privátní značky na vzestupu

Do trendů přitom promlouvají nejen zákazníci, ale i legislativní změny. „V souvislosti s nařízením Evropské agentury pro chemické látky, která reguluje použití



„Zákazníci více řeší účinnost a šetrnost."

U nejčastěji používaných provozních kapalin, jako jsou vody do ostřikovačů, již zákazníci neřeší jen finanční stránku, ale i účinnost a šetrnost. Tradiční agresivní denaturáty ze zimních směsí postupně mizí. V minulosti totiž běžně leptaly polykarbonátové světlomety, vysušovaly gumičky stěračů a smývaly ochranné vosky z laku. Dalším trendem je rostoucí obliba zajímavých parfemací či balení. Pro letošní sezonu proto značka Coyote připravila novinku, zimní kapalinu Coyote Pumkin spice, která zaujme sladce kořeněnou vůní.

Kateřina Kyselová,
brand manager značky Coyote, AutoMax Group



toxických látek, jsme museli provést změny ve složení inhibiční části našich chladicích kapalin. Bylo nutné vyvinout nové, pro uživatele bezpečnější, inhibiční systémy bez nebezpečné 2-ethylhexanové kyseliny, což se i podařilo. Při této příležitosti společnost přistoupila k redukci sortimentu chladicích kapalin z pěti druhů na dva," říká Miroslav Dvořáček. Jak dále přibližuje, omezení má za následek zmenšení skladových položek, a tím více místa na prodejní ploše i ve skladu pro další sortiment.

V segmentu zimních kapalin do ostřikovačů je podle něho déletrvající tendencí i prodej pod privátními značkami prodejce, ať už se jedná o řetězce čerpacích stanic, dodavatele náhradních dílů či běžné maloobchodní sítě.

Praktičnost, komunikace i výběr

Mezi novinky letošní sezony v portfoliu společnosti Filson patří například Carlson Nano zimní směs do ostřikovačů do –22 °C v takzvaném chytrém čtyřlitrovém kanystru. Rozšiřuje se také nabídka produktů Carlson Crazy Edition. Nově jsou k dispozici zimní kapaliny do ostřikovačů Sport –15 °C, Ledovec –25 °C nebo přechodová směs Rally –5 °C určená pro podzimní a jarní období. Všechny výrobky jsou nabízeny ve čtyřlitrovém flexi obalu. Součástí této řady jsou i rozmrazovače skel a přípravky proti zamlžování ve výhodném litrovém balení. „Nejde přitom pouze o samotné výrobky. Stále důležitější jsou praktičnost balení, přehledná komunikace a možnost rychlého výběru podle konkrétní situace, kterou řidič řeší," dodává Josef Straka. „V současné chvíli se snažíme vylepšit řady stávajících produktů, rozšířit je třeba o populární parfemace. Dále jsme si nachystali balíček praktických výrobků na údržbu interiéru, neboť ten zákazníci udržují pravidelně i v zimních měsících v čistotě," představuje novinky Kateřina Kyselová.

Ekologie a obaly

Udržitelnost a šetrnost k životnímu prostředí se stávají důležitými tématy i v segmentu autokosmetiky a provozních kapalin. Výrobci se stále intenzivněji zaměřují na inovace v oblasti obalových materiálů nebo způsobů prodeje.

Ekologické požadavky se podle Josefa Straky promítají především do oblasti obalů: „V rámci možností využíváme recyklované materiály a pracujeme také s většími baleními, která mohou při správném využití snížit množství obalového odpadu v přepočtu na objem produktu. Ekologii proto nevnímáme pouze jako otázku složení výrobku, ale také jako součást efektivní výroby, distribuce a práce s obaly."

„Ekologie se u provozních kapalin jako kompletního výrobku může týkat v podstatě jen obalů. Samotná náplň totiž musí mít určité parametry, které ne vždy mohou být ekologické. Trendem především u kapalin do ostřikovačů je používání obalů z PET a rPET, avšak podle mého názoru je to cesta zpět. Obaly z těchto materiálů jsou vynikající pro potraviny, pro technické kapaliny naše společnost používá výhradně obaly z HDPE, tedy polyethylenu s vysokou hustotou, které jsou také recyklovatelné, ale navíc výrazně pevnější a bez vlivu na náplň v obalu," poznamenává Miroslav Dvořáček.

Za výraznou inovaci považuje i výdejní stojany na kapalinu do ostřikovačů, které společnost před časem umístila na čerpacích stanicích sítě Globus.

INZERCE



MYČKA auto rozmazlí

Automyčky se transformují z jednoduchého místa pro umytí vozu na komplexní centra péče o automobil. Výrazně se prosazuje digitalizace, která mění způsob placení i obsluhy. Řidič si může program zvolit a zaplatit přímo v aplikaci, aniž by musel vystupovat z auta. Stále větší důraz se klade na ekologii, zejména úsporu a recyklaci vody, efektivnější využívání energií a šetrnější autokosmetiku.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

Technologický pokrok mění fungování automyček a mycích center a přináší řidičům zcela novou zákaznickou zkušenost. „V oblasti portálových a tunelových myček vývoj směřuje k plynulejšímu, a tedy rychlejšímu a kvalitnějšímu umytí vozidel. Díky novým technologiím a rychlejším počítačům lze automobil kopírovat s větší přesností," zdůrazňuje Lubomír Molnár, jednatel společnosti WashTec Cz.

Pomáhá mobilní aplikace

Jak vysvětluje, pokrok nastal i ve způsobu, jak si program objednat a následně spustit linku. „Pro zákazníka by mělo jít o komfortní možnost, kdy nemusí vystupovat z vozidla a vše zvládne ze své mobilní aplikace. Pomalu se také začíná rozšiřovat možnost měsíčního předplatného na linku," uvádí. Oblast autokosmetiky pak jde především směrem k ekologičtějším produktům bez škodlivých přísad, barviv a začíná se řešit i recyklovatelnost přepravních obalů.

„V oblasti portálových mycích linek vidíme jako hlavní novinku vylepšený systém pohybu kartáčů a sušící lišty, který zajišťuje výrazně lepší kvalitu mytí a sušení i na hůře dostupných místech aut," říká Marek Liška, ředitel divize mycích linek společnosti Italmec, obchodního zástupce italského výrobce myček Aquarama na českém trhu.

Vylepšený systém

Piotr Rospara, jednatel společnosti BKF Myčky, jako jeden z hlavních trendů zmiňuje dotykové displeje přímo na mycích boxech: „Pro zákazníka je to obrovský skok v pohodlí. Ovládání je intuitivní, vidí přesně zbývající čas, výběr programů je jasný a na obrazovce se mu mohou zobrazit i instrukce v jazyce, který preferuje."

Jak dále přibližuje, obrovský posun přinesly virtuální věrnostní systémy a mobilní aplikace. „Lidé už nechtějí řešit drobné mince. V aplikaci si jednoduše dobijí kredit, automyčku spustí z telefonu a sbírají body. Pro provozovatele je to zase skvělý způsob, jak si zákazníky udržet a dát jim vědět o různých akcích," upozorňuje.

Z mycího boxu se dnes podle Piotra Rospary stává malé centrum péče o auto, kde však samotné mytí už nestačí: „Lidé očekávají silné dvoumístné vysavače, zařízení na tepování sedaček a čištění interiéru, čističe nebo sušiče koberečků, dávkovače vůní, ošetření pneumatik nebo kompresor na dofouknutí kol. Chtějí vyřídit kompletní údržbu auta na jednom místě."

Systém Carwash Manager, který společnost nabízí, dnes navíc umí propojit historická data o provozu s předpovědí počasí. Na základě toho dokáže provozovateli s velkou přesností předpovědět, jaké může v nejbližších dnech očekávat tržby, a ví, kdy doplňovat chemii, plánovat údržbu nebo jak nastavit provoz.

Změny v oblasti placení

„V současnosti se výrazně zdokonalují technologie a řízení provozu. U portálových myček se používají šetrnější pěnové a textilní materiály, přesnější senzory přizpůsobují pohyb kartáčů tvaru vozidla a zlepšuje se také dávkování chemie či nabídka ochranných programů," konstatuje Emir Čorič, specialista pro prodej společnosti Kärcher.

Nejviditelnější změna probíhá v oblasti digitalizace a placení. „Zákazníci očekávají možnost zaplatit kartou, mobilním telefonem nebo prostřednictvím aplikace. Ta může spojovat nákup programu, věrnostní systém, předplatné i evidenci jednotlivých návštěv," vysvětluje.

Automatizace zase umožňuje sledovat spotřebu vody, energie a chemie i technický stav zařízení, kdy systémy mohou včas upozornit na potřebu servisu a omezit neplánované odstávky. „Umělá inteligence se bude uplatňovat především při vyhodnocování provozních dat, prediktivní údržbě a přesnějším nastavení spotřeby," dodává.

Samoobslužné zóny se i podle Emira Čoriče postupně mění z místa určeného pouze k umytí karoserie na komplexnější centra péče o automobil: „Jejich základem zůstávají výkonné vysavače, rozšiřují se stanoviště pro kontrolu a huštění pneumatik nebo zařízení pro suché a mokré čištění koberečků. Některé provozy nabízejí také tepování sedadel, aplikaci vůní či ošetření pneumatik."

Řidič nechce ztrácet čas

Nákupní chování spotřebitelů se však navzdory rozvoji technologií a služeb v poslední době příliš nemění. „Rozhodují se na základě dobré předchozí zkušenosti, ceny, ale také podle případných doplňkových služeb, jako je možnost vysávání, praní koberečků, občerstvení a podobně," komentuje Lubomír Molnár.

Marek Liška rovněž nevnímá zásadní změny v preferencích řidičů: „Portálové nebo tunelové mycí linky si zachovávají svůj podíl na trhu, stejně tak samoobslužné boxy nebo čistě ruční mytí s obsluhou."

„Nevidíme, že by nějaká skupina řidičů úplně zanevřela na svůj oblíbený způsob mytí. Stále je tu velká část lidí, kteří nedají dopustit na klasické portálové myčky s kartáči, stejně jako těch, kteří chtějí auto mýt výhradně bezdotykově nebo ručně. Samoobslužná bezdotyková zařízení si drží silnou pozici hlavně proto, že řidičům dávají plnou kontrolu nad procesem, který je rychlý, cenově dostupný a šetrný k laku," referuje Piotr Rospara.

Rozhodují kvalita i cena

„U samoobslužných myček zákazníci oceňují příznivou cenu, dostupnost

a možnost rozhodovat o tom, kterým částem vozu věnují největší pozornost. Pro část lidí je ruční mytí také určitou formou péče o automobil nebo relaxace," deklaruje Emir Čorič.

Portálové myčky naopak volí především spotřebitelé, kteří chtějí automobil umýt rychle, pohodlně a bez fyzické práce. „Čas mohou využít k nákupu, občerstvení nebo vyřízení krátké pracovní agendy. Rychlost a komfort jsou přitom důležité, ale samy o sobě nerozhodují. Podstatná je výsledná kvalita, cena, zkušenost z předchozí návštěvy, délka řady a technický stav zařízení," doplňuje.

Ekologický přístup

Do fungování segmentu dnes výrazně zasahuje péče o životní prostředí. „Ekologický přístup je jedním z hlavních trendů posledních let, který se však stále málo prezentuje zákazníkovi. Mycí linky ve spojení s čistírnou odpadních vod šetří obrovské množství vody, k celkovému umytí tak může stačit například 15 litrů čisté vody. Součástí trendu je i ekologická autokosmetika a recyklovatelné materiály," poznamenává Lubomír Molnár.

„Ekologická opatření v automyčkách mají stále větší ekonomický význam. Úspora vody, elektřiny, energie na ohřev i čisticích prostředků snižuje nejen dopad na životní prostředí, ale také provozní náklady. Modernizace přináší přesnější dávkování chemie, úspornější čerpadla a efektivnější řízení jednotlivých programů," zdůrazňuje Emir Čorič s dovětkem, že nadměrná dávka chemie automaticky neznamená kvalitnější výsledek, pouze zvyšuje náklady a zatížení systému pro čištění odpadní vody.

„Významnou součástí moderních myček je recyklace vody. Ta se vrací do částí mycího procesu, kde není nutná čerstvá voda, zatímco závěrečný oplach využívá upravenou vodu, která nezanechává na karoserii skvrny. V některých provozech se využívá také zachycená dešťová voda. Úspory se týkají i energií. Prosazují se účinnější způsoby ohřevu, například tepelná čerpadla, a fotovoltaické panely, které mohou pokrýt část spotřeby elektřiny," představuje další ekologické řešení.

Snížení spotřeby vody

Společnost BKF Myčky se jako přímý výrobce mycí chemie věnuje ekologii zblízka. „Nabízíme například produkty se sníženým obsahem fosfátů. Ty mají nesrovnatelně menší dopad na životní prostředí a odpadní vody, ale přitom si zachovávají špičkovou účinnost, na kterou jsou zákazníci zvyklí," objasňuje Piotr Rospara. K tomu firma přidává vysokotlaké trysky a přesné dávkování, což znamená, že se neplýtvá vodou ani energiemi při jejím ohřevu.



„Může jít o důvod k výběru čerpačky."

Dobrá myčka se může stát jedním z důvodů, proč si řidič vybere konkrétní čerpací stanici. Pokud ví, že tam může spolehlivě umýt vůz, snadno zaplatit a současně využít kvalitní zázemí, bude se pravděpodobně vracet. Místo tak stále častěji není jen doplňkem k prodeji paliva, ale samostatnou službou, která pomáhá vytvářet dlouhodobý vztah se zákazníkem.

Emir Čorič,
specialista pro prodej, Kärcher

„Při řešení recyklace vody a vodního hospodářství celkově klademe důraz na co nejnižší spotřebu čisté vody. Použití recyklované vody je výhodné a šetrné k přírodě, ale stoprocentní využití tohoto zdroje zatím nedává ekonomický ani ekologický smysl, protože látky, které by při takovém procesu musely být použity, by životnímu prostředí rozhodně nepomohly," poznamenává Marek Liška.

Budoucnost patří propojení a emocím

Budoucnost mycích center nebude podle Emira Čoriče spočívat jen v dalším přidávání techniky, ale především v jejím propojení. Klient by měl prostřednictvím karty nebo aplikace jednoduše platit za mytí, vysávání i další služby: „Zařízení budou zároveň více automatizovaná. Zákazník si v aplikaci zvolí program či předplatné, systém ho při příjezdu rozpozná a platba proběhne automaticky. Provozovatel získá v reálném čase přehled o vytíženosti, spotřebě i technickém stavu zařízení."

Významnou roli může sehrát také elektromobilita. Mycí centra mohou být propojena s nabíjecími místy, aby řidič během nabíjení využil čas k péči o vůz, občerstvení nebo práci. „S rozvojem autonomních vozidel se prohloubí digitální komunikace mezi automobilem a myčkou," soudí. A dodává, že místa se mohou postupně proměnit v digitálně řízená centra mobility a péče o vozidlo.

„Myslíme si, že obor půjde spíše evoluční cestou a neočekáváme revoluční řešení. Větší uživatelský komfort v oblasti placení a výběru programů bez nutnosti vystoupit z auta je jedna z cest, ale zároveň je třeba si uvědomit, že přivést zákazníka do shopu dává jistou přidanou hodnotu v podobě další tržby," domnívá se Marek Liška.

INZERCE



EDI POSOUVÁ ZÁSOBOVÁNÍ do nové éry

Elektronická výměna dat (EDI) se na čerpacích stanicích postupně stává běžnou součástí dodavatelsko-odběratelských procesů, i když tempo jejího rozšiřování se mezi jednotlivými provozovateli liší. Klíčové uplatnění nachází zejména při zásobování shopů a gastro provozů. Velký prostor pro další rozvoj nabízí umělá inteligence, která může pomoct s analýzou dat či předpovídáním poptávky.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

EDI představuje způsob, jak si firmy automaticky posílají například objednávky, faktury nebo dodací listy. Umožňuje lépe propojit jednotlivé části dodavatelsko-odběratelského řetězce a postupně omezit nebo zcela odstranit práci, kterou bylo nutné dělat ručně.

Aktuální situaci na čerpacích stanicích v této oblasti hodnotí Milan Mikula, solution manager společnosti Editel, jako pokračování přirozeného vývoje: „Některé sítě stále ještě zavádějí alespoň klasické EDI pro zásobovací proces. Pokročilejší funkce, jako je například sdílení real-time dat nebo používání umělé inteligence, se zatím v podstatě nevyužívají, i když je zde zřejmý potenciál. Cesta k realizaci ale bude ještě pravděpodobně dlouhá. V některých případech je však již implementováno EDI pro režim řízení zásob dodavatelem."

Daniela Ludvová, content marketing specialist společnosti Grit, nevnímá v adopci systému za poslední období výrazný posun. Současnou situaci komentuje i nadále tak, že velké sítě již považují využívání elektronické výměny dat za standard v komunikaci s dodavateli, zatímco menší čerpačky se s ní teprve seznamují a do jejich fungování proniká pomalejším tempem. „U menších pump jde zatím spíš o postupný náběh, ale tlak dodavatelů a rostoucí význam shopů tento trend urychlují," podotýká s dovětkem, že čerpací stanice nadále používají řešení především u prodeje nápojů, tabákových výrobků, snacků a impulzního zboží.

Efektivní řízení dodávek

„Největší přínos vidíme v automatizaci administrativních procesů a eliminaci ručního přepisování dat. Objednávky, dodací listy i faktury si systémy vyměňují automaticky, což výrazně snižuje chybovost a urychluje zpracování dokumentů. V prostředí rozsáhlé sítě čerpacích stanic nám elektronická výměna dat pomáhá efektivněji řídit dodávky zboží a šetří čas zaměstnanců i dodavatelů," pochvaluje si řešení Lada Gadas, tisková mluvčí sítě Orlen.

Tento subjekt se v současnosti v souvislosti s rozvojem služby zaměřuje především na rozhraní pro programování aplikací API a práci s daty v reálném čase, které umožňují rychlejší sdílení informací mezi partnery. „Velký potenciál vidíme také ve využití umělé inteligence pro analýzu dat, predikci poptávky nebo včasné odhalování nestandardních situací v dodavatelském řetězci. Do budoucna očekáváme další růst automatizace a inteligentního vyhodnocování dat," předpovídá.

Sjednocení předávání informací

„Příchod EDI kompletně změnil pohled na dodavatelsko-odběratelskou spolupráci. Hlavním benefitem je sjednocení předávání informací mezi všemi dodavateli a našimi provozovnami, což zpřehlednilo jednotlivé úkony jako objednávání nebo fakturaci," uvádí Karolina Kyselová, marketingová manažerka společnosti OMV Česká republika. Jak doplňuje, základní výhodou je snížení chybovosti a zrychlení procesů. „Díky částečné automatizaci pomáhá řešení tomu, že naše čerpací stanice mají vždy veškeré zboží včas, nemusí zpracovávat objednávky ručně a ušetřený čas mohou zaměstnanci věnovat zákazníkovi nebo přípravě čerstvých sendvičů," zmiňuje.

„Výhodou je rychlý příjem zboží."



EDI neboli Electronic Data Interchange slouží k automatické, bezpapírové výměně standardizovaných obchodních dokumentů, jako jsou objednávky, dodací listy a faktury, mezi počítačovými systémy různých firem. Na čerpacích stanicích slouží pro komunikaci provozovatele s dodavateli. Výhodou je zejména rychlý příjem zboží bez nutnosti ručního přepisování dat. Následná elektronická fakturace šetří nejenom čas, ale také dramaticky snižuje možnou chybovost.

Milan Mikula,
solution manager, Editel

Kmenová data zůstávají slabým místem.

Kromě objednávek nástroj pomáhá i lepší fakturaci, kde dochází k úspoře času zaměstnanců na centrále sítě OMV. „Můžeme tedy shrnout, že aplikace se vyplácí ve všech směrech a u všech dodavatelů. Každý přechod na systém však znamenal poměrně velké úsilí. Jednotlivé druhy sortimentu a každý dodavatel mají svá specifika a je potřeba vše správně nastavit a otestovat," upozorňuje.

Automatická zpětná vazba

„EDI stále představuje největší přínos a úsporu v oblasti automatizace běžných transakčních operací od objednávání zboží prostřednictvím zprávy ORDERS přes dodávku zboží podporovanou elektronickým dodacím listem DESADV až po elektronickou fakturaci zprávou INVOIC," ukazuje praktické použití systému Milan Mikula. Jak dále vysvětluje, klíčovým přínosem je také automatická zpětná vazba pro dodavatele přímo z procesu zpracování elektronických faktur. K tomu slouží specializované zprávy. APERAK funguje jako aplikační potvrzení o přijetí a COMDIS představuje případnou obchodní námitku. Zprávy poskytují dodavatelům informaci o průběhu akceptace faktury. Další oblastí je použití EDI v oblasti procesů vratek, ať už se jedná o zpětný svoz vratných obalů nebo zboží, které je už po expiraci.

Daniela Ludvová přibližuje, že řešení odbourává zdlouhavou a na chyby náchylnou manuální práci s objednávkami a fakturami. „Data se přenášejí přímo do systému, bez chyb a zdržení. Výsledkem je, že obsluha má více času na zákazníky, účetní na kontrolu výsledků a dodavatelé rychleji vědí, co mají naskladnit. To vše znamená méně plýtvání, rychlejší toky a lepší cash-flow," popisuje hlavní výhody.

Okamžitá aktualizace

Na čerpacích stanicích dává podle Milana Mikuly největší smysl implementace EDI především pro procesy zásobování shopů a gastro provozoven. „S ohledem na nižší objemy dodávaného zboží jsou přitom v některých případech využívány takzvané spotřebitelské jednotky na rozdíl od běžných maloobchodních dodávek, kde se používají distribuční jednotky," představuje rozdíly mezi tímto prodejním kanálem a běžným retailem.

Daniela Ludvová zdůrazňuje skutečnost, že elektronická výměna dat se právě v prostředí čerpacích stanic může velmi dobře uplatnit. Retail je zde podle jejího vyjádření již delší dobu charakteristický častou obměnou sortimentu, kdy se neustále objevují nové příchutě nápojů, promoční akce, limitované edice nebo změny v oblíbeném tabákovém sortimentu. „EDI pak zajišťuje, že katalogy i ceny se aktualizují okamžitě, což znamená, že obsluha má vždy aktuální data v systému. Dodavatel zároveň sleduje prodejní trendy a dokáže doporučit správné množství. To je klíčové pro rychloobrátkové zboží, které dělá značnou část zisku," poznamenává.

Propojení dodavatelů

„Pro čerpačky je důležité, aby poskytovatel řešení uměl propojit všechny retailové dodavatele, tedy nejen paliva, ale i tabák, nápoje a impulzní sortiment. Zásadní je jednoduchá integrace s pokladním a skladovým softwarem, spolehlivý provoz 24/7 a kvalitní podpora v češtině. A protože marže z retailu bývá rozhodující, je potřeba, aby i náklady na EDI byly jasně a transparentně nastavené," komentuje Daniela Ludvová.

Síť Orlen se vyznačuje kombinací prodeje pohonných hmot a širokého sortimentu zboží včetně občerstvení. „S rostoucím významem convenience segmentu přibývá dodávek i počtu dodavatelů, takže rychlá a spolehlivá výměna dat je stále důležitější. Elektronické řešení nám pomáhá pružněji řídit zásoby a zajistit dostupnost klíčového sortimentu na čerpačkách," uvádí Lada Gadas.

Důležité zkušenosti

Podle Milana Mikuly by měl provozovatel čerpací stanice při výběru poskytovatele vzít v úvahu rozsah jeho zkušeností v tomto odvětví. Výhodou také je, pokud již disponuje přímými obchodními vztahy s dodavateli, kteří budou do systému zapojeni.

„To je důležité zejména v úvodní a nejdůležitější pilotní fázi zavádění, kdy může být celý proces díky existujícím zkušenostem a vazbám výrazně jednodušší a rychlejší. Jednotliví poskytovatelé jsou navíc vzájemně propojeni, takže po úspěšném pilotním nasazení není problém rychle zapojit také další dodavatele. Pro velké sítě s centrálním ERP/IS zázemím v zahraničí dnes běžně realizujeme obdobné projekty napříč evropskými zeměmi," prozrazuje.

Jde o pomoc při zvládání častých změn sortimentu.

Milan Mikula považuje za velkou výzvu současnosti správu kmenových dat: „Je třeba říct, že ani jedna ze sítí čerpacích stanic v České republice nemá implementovaný proces zalistování a správy kmenových dat prostřednictvím EDI. Bez správných kmenových dat však nemůže systém přinášet očekávané výsledky." Tento obor se stará o to, aby měla firma ve všech svých systémech aktuální, pravdivá a jednotná data o tom nejpodstatnějším, co pro své podnikání potřebuje.

Budoucí potenciál

Význam elektronické výměny dat bude podle mínění Lady Gadas nadále růst spolu s digitalizací provozu čerpacích stanic. „Potenciál vidíme zejména v automatickém doplňování zásob, správě cen, reklamačních procesech nebo sledování dostupnosti sortimentu v reálném čase. Cílem je co nejefektivnější provoz založený na kvalitních datech a automatizovaných procesech, které ve výsledku přinášejí lepší dostupnost zboží a vyšší komfort pro zákazníky," konstatuje.

„Jsme si jisti, že systém se bude dále vyvíjet. Již nyní jej lze propojit s jinými programy, které pracují v rámci AI na zpřesnění objednávání či mají jiné pokročilé funkcionality," domnívá se Karolina Kyselová.

Milan Mikula shrnuje vývoj a budoucí potenciál následovně: „Z pohledu některých sítí se bude EDI stále teprve posouvat směrem ke stoprocentnímu pokrytí. Další již zmiňovanou oblastí možného rozvoje je správa kmenových dat, kde je prostor pro implementaci v podstatě u všech sítí čerpacích stanic v Česku."

INZERCE



SERVISNÍ BOD jménem čerpačka

Samoobslužné pokladny a tankovací terminály, provoz 24/7 nebo elektronické cenovky se postupně stávají běžnou součástí čerpacích stanic. Přibývají také digitální nástroje využívající data a umělou inteligenci, které pomáhají s řízením prodejny, zásob, cen i komunikace se zákazníkem. Technologie mají především zrychlit odbavení, usnadnit provoz a umožnit služby i bez přítomnosti personálu. Zároveň ale zůstává důležitou součástí zákaznického zážitku osobní kontakt a kvalitní obsluha. Provozovatelé tak hledají rovnováhu mezi moderními řešeními a lidským přístupem.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

Zákazník dnes na čerpací stanici nechce ztrácet svůj drahocenný čas, a právě požadavek na rychlý a pohodlný nákup nejvíce ovlivňuje podobu služeb. Pro majitele či nájemce to znamená hledat nové, moderní způsoby, jak nabídnout co nejpozitivnější nákupní zkušenost.

„Pro provozovatele čerpacích stanic dnes hraje velkou roli prodejna. Zboží a občerstvení umožňují nepoměrně vyšší procentuální marži než pohonné hmoty, zároveň je třeba zákazníka odbavit plynule a s jen nezbytnými nároky na personál, což nové technologie umožňují. Z našeho pohledu jako IT dodavatele to začíná samoobslužnou pokladnou a samoobslužným tankovacím terminálem a může pokračovat hybridním nebo plně automatizovaným provozem," popisuje aktuální možnosti Michal Čadina, obchodní manažer společnost P.V.A. systems. Firma například nově spouští možnost zaplatit pohonné hmoty self-checkout metodou, včetně výběru stojanu s náhledem kamerového systému pro komfortní volbu.

Už jen samoobslužná pokladna může podle něho ulevit personálu i v dalších segmentech sortimentu. „Lze ji například propojit s automatem na kávu, což znamená, že spotřebitel si odbaví nákup na jednom místě. Komunikace s podobnými automaty má výhodu i pro obchodníky. Tržba a skladové pohyby vznikají v samoobslužné pokladně oproti existenci několika separátních automatů s vlastními platebními terminály," uvádí.

Flexibilita, jednoduchost a dostupnost

Jitka Žižková, obchodní ředitelka společnosti Top Tank, považuje za určující trendy současnosti především flexibilitu, jednoduchost a dostupnost služeb v kteroukoli denní dobu. „Doba se výrazně zrychluje a zákazníci chtějí mít možnost natankovat, nakoupit nebo využít další služby tehdy, kdy jim to vyhovuje, bez zbytečného čekání. Na tento trend reagují i samotné čerpací stanice. Stále více se prosazují samoobslužné technologie, ať už jde o tankomaty, pokladny nebo celé koncepty provozů fungujících v režimu 24/7," zmiňuje.

Zároveň ale podle ní zůstává důležitý komfort zákazníka, přehlednost prostředí a nabídka kvalitního občerstvení. Moderní pumpy se tak postupně mění z místa určeného pouze k tankování na komplexní servisní bod, kde spotřebitel očekává





„Budoucnost zkombinuje automatizaci a osobní přístup.“

Čerpací stanice budoucnosti bude výrazně více automatizovaná, digitalizovaná a flexibilní. Současně se rozšíří nabídka alternativních způsobů mobility, například dobíjení elektromobilů. Nemyslím si ale, že technologie úplně nahradí lidský faktor. U větších provozů bude nadále důležitá kvalitní obsluha, zejména v oblasti gastronomie a dalších služeb. Budoucnost proto vidím spíše v kombinaci automatizace a osobního přístupu, kde si každý zákazník vybere způsob obsluhy, který mu v danou chvíli nejlépe vyhovuje.

Jitka Žižková, obchodní ředitelka, Top Tank

rychlost, pohodlí a možnost výběru z většího množství služeb.

Pozitivní ohlasy

Síť čerpacích stanic One1 v řadě svých provozů v poslední době zavedla samoobslužné tankomaty a v rámci konceptu 24/7 také samoobslužnou pokladnu. Jitka Žižková obě řešení vnímá především jako službu kupujícím, která jim dává větší svobodu a umožňuje využívat místo i mimo standardní dobu obsluhy.

„Zákazník si sám může zvolit, zda preferuje klasický kontakt s obsluhou, nebo rychlý bezobslužný nákup. Ohlasy jsou pozitivní především u lidí, kteří oceňují rychlost, jednoduchost a časovou dostupnost. Zároveň si ale uvědomujeme, že část z nich stále preferuje osobní kontakt, proto se snažíme oba modely vhodně kombinovat,“ informuje.

Nonstop provoz 24/7

Marek Jandejsek, business development manager společnosti Knowinstore, upozorňuje, že na čerpacích stanicích se kromě již rozšířenějšího samoobslužného tankování začíná postupně rozvíjet i jeho propojení s bezobslužnou prodejnou potravin a významně roste i nonstop provoz 24/7.

Například na čerpací stanici sítě Orlen u dálnice D7 v Panenském Týnci byla otevřena první kombinace samoobslužné pumpy a prodejny Skupiny Coop s nepřetržitým provozem 24/7. Novinkou je také digitální avatar, který pomáhá s nákupem. Dostal jméno Míša a poradí například s akčními nabídkami nebo orientací v prodejně.

Původní malý obchod s omezeným sortimentem se změnil na nonstop provozovnu, do které zákazníci vstupují prostřednictvím aplikace ČSOB DoKapsy, bez nutnosti zřízení bankovního účtu. Za zakoupené zboží i pohonné hmoty lze zaplatit kteroukoliv platební kartou. Orlen také v srpnu otevřel svou první prodejnu Stop Cafe v režimu 24/7 mimo čerpačky, a to v blízkosti pražského Nádraží Braník. Síť hlásí, že tržby za nepalivový sortiment a občerstvení již celkově přesahují padesát procent.

Přizpůsobit se spotřebiteli

„Spotřebitel chce dnes nakoupit rychle, jednoduše a relevantně. U čerpacích stanic se navíc propojuje retail, gastro a služby. Každý metr prostoru tak musí mít jasný obchodní účel,“ říká Jana Přibíková, marketing a PR lead společnosti Rexy Group.

V oblasti moderní komunikace se podle jejího vyjádření retail posouvá například od digitální obrazovky, která pouze zobrazuje obsah, k prostoru, který reaguje. „AI a data umožňují přizpůsobovat komunikaci času, sortimentu, návštěvnosti nebo chování spotřebitelů. Technologie proto pro nás není dekorace, ale musí mít měřitelný dopad, tedy přivést zákazníka, usnadnit mu rozhodování nebo podpořit prodej,“ zdůrazňuje.

Do procesů zasahuje umělá inteligence

Michal Čadina konstatuje, že digitalizace a zavádění umělé inteligence již probíhají delší dobu různými cestami především v rámci prodeje pohonných hmot. „Výhodou pro čerpací stanice je, že běžný maloobchod má mírný náskok v oblasti

Technologie zjednodušují obsluhu zákazníků.

automatizace prodeje ostatního shopového sortimentu a lze využít ověřené technologie od dodavatelů, kteří mají v této oblasti úspěch. Týká se to elektronických cenovek, automatizace prodeje, ale i využití AI algoritmů pro zpracování obrazu kamerového systému pro

INZERCE



dohled nad provozovnou," přibližuje nové možnosti.

Marek Jandejsek upozorňuje, že umělá inteligence už dnes nejen na čerpačkách pomáhá s predikcí poptávky, řízením zásob, cenotvorbou, plánováním personálu nebo zákaznickým servisem a její význam dál roste: „Stále více se propojuje s kamerovými systémy, samoobslužnými technologiemi, elektronickými cenovkami a vzdáleným monitoringem zařízení."

INZERCE

Cubex Centrum Praha: Univerzální prostor pro váš event



Gala večeře

Nezapomenutelné události, kde každý detail vytváří výjimečný zážitek.



Kick-off meetings

Místo, kde začínají nové vize, společné cíle a úspěchy.



Cubex Centrum Praha

Chytré vedení provozovny

„Digitalizace dnes zasahuje prakticky do všech oblastí provozu čerpacích stanic. Díky moderním systémům a umělé inteligenci lze rychleji vyhodnocovat prodejní data, lépe plánovat zásoby, sledovat chování nakupujících a následně jim připravovat nabídky, které pro ně budou skutečně relevantní. Velký význam mají také věrnostní aplikace, personalizované akce nebo digitální komunikace se zákazníkem," komentuje Jitka Žižková.

AI pomáhá s řízením zásob a cen.

Umělá inteligence může podle jejího vyjádření do budoucna pomáhat také s plánováním směn, predikcí návštěvnosti, optimalizací objednávek nebo řízením cen. Výsledkem by měl být efektivnější provoz, ale zároveň i lepší zákaznická zkušenost.

Důraz na ekologii

Silným trendem je dnes rovněž udržitelnost, která se podle Jitky Žižkové promítá jak do samotného provozu, tak do vybavení. Stále větší důraz se klade na úsporné osvětlení, efektivnější chlazení a vytápění, snižování spotřeby energií nebo lepší hospodaření s odpady.

„Význam získávají také fotovoltaické systémy, dobíjecí infrastruktura pro elektromobily a celkově technologie, které umožňují provozovat stanici energeticky efektivněji. V oblasti shopů se více řeší také omezení jednorázových materiálů, vhodnější obaly a minimalizace potravinového odpadu. Z pohledu provozovatele je přitom zásadní, aby ekologické řešení bylo zároveň dlouhodobě ekonomicky udržitelné a funkční v každodenním provozu," je přesvědčená.

Marek Jandejsek k tématu dodává, že ekologický přístup se na čerpacích stanicích projevuje kombinací tradičních paliv, elektromobility a energeticky efektivního provozu celé lokality.

Důležitost shopu a služeb

Obchod budoucnosti, včetně toho na čerpacích stanicích, bude podle Marka Jandejska více automatizovaný, datově řízený a méně závislý na klasické otevírací době. „Poroste význam bezobslužného provozu 24/7, umělé inteligence, počítačového vidění, samoobslužných technologií, elektronických cenovek a chytrého řízení energií. Technologie přitom budou pro zákazníka stále méně viditelné a jejich úkolem se stane nákup co nejvíce zjednodušit," shrnuje.



Michal Čadina se domnívá, že dobíjecí stanice časem přibydou i na frekventovanějších čerpačkách, čímž se prodlouží průměrná doba pobytu zákazníků. To ještě zvýší důležitost shopů a jejich služeb. Zároveň je podle něho pro tento segment spotřebitelů obvyklé zajistit a zaplatit si dobíjení v automatickém terminálu. Budou tak preferovat rychlé a samostatné nakupování i v rámci shopu u sortimentu, kde to bude možné. Většinově není samoobslužná pokladna již vnímána jako bariéra, ale jako výhoda rychlého odbavení. Nicméně je vhodné tyto nákupy kontrolovat například vestavěnou kamerkou v pokladně.

NEALKO

Mattoni Vision

Objevte novou řadu funkčních vod Mattoni Vision. Spojuje osvěžující chuť ovoce, jemně perlivou minerální vodu Mattoni a funkční složky spojované s péčí o zrak. Je obohacena o zeaxantin, lutein, vitamin E a zinek, který pomáhá udržovat zrak zdravý. K dostání je ve dvou příchutích – citron, mrkev, pomeranč a švestka, broskev, měsíček lékařský. Mattoni Vision byla vyvinuta ve spolupráci se Společností pro výživu. Produkt je dostupný v PET 0,7 l.



MATTONI

Mattoni 1873, a. s.
Horova 1361/3
360 01 Karlovy Vary
+420 257 107 611
info@mattoni.cz
www.mattoni1873.cz

KÁVA

Ochutnejte výběrovou kávu VIVA z Kostariky na OMV

Na čerpacích stanicích OMV můžete nově ochutnat výběrovou single origin arabiku z Kostariky, která na mlýnku střídá Brazílii. Novinka pochází z horské oblasti Pérez Zeledón a v šálku spojuje plnější čokoládové aroma, svěží citrusovou linku a jemné karamelové tóny. Kávové třešně se sklízí ručně a poté procházejí zpracováním promytím, při kterém se zrna oddělují od dužiny a čistí vodou. Výsledkem je jemná, harmonická káva, kterou najdete na čerpacích stanicích OMV s kavárnou VIVA.



OMV Česká republika, s. r. o.
Štětkova 1638/18
140 00 Praha 4 – Nusle
info.cz@omv.com
www.omv.cz

CUKROVINKY

Hravá, ovocná a teď i kyselá!

Pestrobarevné bonbony plné ovocných chutí Pico-Balla teď přicházejí i v kyselé variantě Pico-Balla Sour! Ochutnejte barevné pendreky obalené v kyselém cukru a užijte si sladko-kyselou chuť, která příjemně polechtá na jazyku.



HARIBO

HARIBO CZ, s. r. o.
Mařákova 423/50
621 00 Brno
+420 545 426 711
info-cz@haribo.com
www.haribo.com

NEALKO

TVOJE KŘÍÍÍDLA NA ZIMU

Red Bull Winter Edition vám dává křídla, tuto zimu s příchutí pistácie a lesního ovoce. Užij si ořechovou chuť pistácie v kombinaci s osvěžujícím lesním ovocem – ideální parťák pro letošní zimu.



RedBull

RED BULL Česká republika, s. r. o.
Italská 2584/69
120 00 Praha 2 – Vinohrady
praha.recepce@redbull.com
www.redbull.cz

KRMIVA

Lahodná krémová odměna pro kočky od Brit Care

Brit Care Cat Creamy Duo Mousse with Salmon and Tuna je jemný krémový pamlsek s lososem, tuňákem a tuňákovým olejem pro podporu zdravé a lesklé srsti. Podávejte z kapsičky, do misky nebo jako topper – každé krmení se tak stane společným rituálem.



Brit care

VAFO Praha, s. r. o.
K Brůdku 94
252 19 Chráštany
+420 722 971 594
recepce.chrastany@vafo.cz
www.brit.pet/cz

NEALKO

SCOBY roste. A má co nabídnout.

SCOBY přináší novou generaci pití: živou, nepasterovanou kombuchu a prémiové ledové čaje. Moderní balení, český původ a výrazné chutě spojuje s kvalitou a odpovědnou výrobou, podpořenou certifikacemi ISO 9001, 14001, 22000 a HACCP. Jako člen KBI a SVNN začíná rozvíjet spolupráci a chystá první podněty k možnému legislativnímu vymezení živé kombuchy. Cílem je jasné označování, které zákazníkům usnadní rozlišení tradiční živé kombuchy od pasterovaných a jiných „kombuchových" výrobků.

Divoká chuť. Čistý proces. Nová generace pití.



Scoby, s. r. o.
Masarykova 1201/75
312 00 Plzeň 4
+420 606 038 301
jsme@scoby.cz
www.scoby.cz

EET 2.0: ZÁKON JE SCHVÁLEN.

Co čeká podnikatele od ledna 2027?

Po několika letech se do českého podnikatelského prostředí vrací elektronická evidence tržeb (EET). Tentokrát však v jednodušší podobě. Poslanecká sněmovna 9. září 2026 přehlasovala Senát a setrvala na původním znění zákona o evidenci tržeb. Zákon č. 180/2026 Sb. byl vyhlášen 7. října 2026. Povinnost evidovat tržby začne platit 1. ledna 2027.

Petra Brožová, *manažerka metodiky účetnictví se zaměřením na obor čerpacích stanic, Kodap Liberec*

Nová EET 2.0 zachovává základní princip elektronické evidence tržeb, ale oproti systému zavedenému v roce 2016 přináší řadu zjednodušení. Podnikatelé budou evidovat výrazně menší rozsah údajů, nebudou mít povinnost tisknout účtenky a pro nejmenší podnikatele bude k dispozici bezplatná webová aplikace.

Koho se to týká?

Povinnost evidovat tržby se týká poplatníků daně z příjmů fyzických i právnických osob, kterým plynou příjmy z podnikání a kteří přijímají platby splňující podmínky pro evidenci. Rozhodující tedy není velikost podnikatele, výše jeho obratu ani to, zda je nebo není plátcem DPH. Podstatný je především charakter příjmu a způsob, jakým je platba přijata. Základním pravidlem je, že se eviduje kontaktní platba. Za kontaktní se považuje platba uskutečněná při osobním kontaktu zákazníka s podnikatelem nebo jeho zaměstnancem, případně platba uskutečněná v provozovně nebo dopravním prostředku podnikatele v souvislosti s prodejem zboží nebo poskytnutím služby.

Může jít například o platbu v hotovosti, kartou, prostřednictvím QR kódu, mobilního telefonu nebo jiného bezhotovostního způsobu. Zajímavé je, že z hlediska EET není rozhodující samotná forma bezhotovostní platby, ale především to, zda jde o kontaktní platbu. Naopak běžné platby na dálku se neevidují. Pokud například zákazník zaplatí fakturu bankovním převodem ze svého účtu mimo provozovnu podnikatele, EET se na takovou platbu nevztahuje. Totéž platí například pro platbu prostřednictvím platební brány na e-shopu, pokud nejde o kontaktní platbu. Výjimkou jsou hotovostní platby. Ty se evidují vždy, i když byly přijaty bez osobního kontaktu a mimo provozovnu. Zákon tedy v tomto ohledu pracuje s hotovostí přísněji než s bezhotovostními platbami.

Ani nový systém však neznamená, že se bude evidovat každá platba přijatá podnikatelem. Zákon obsahuje osobní i věcné výjimky. Evidenci nepodléhají například příjmy, které nejsou příjmem z podnikání, jako jsou příjmy ze zaměstnání, nájmu nebo některé ostatní příjmy. Výjimka se vztahuje také na skutečně ojedinělé a nahodilé podnikatelské příjmy, které nejsou součástí běžného podnikatelského modelu.

Zvláštní výjimky se týkají například některých veřejnoprávních subjektů, bank, pojišťoven, penzijních společností, některých finančních institucí nebo vybraných regulovaných činností. Z evidence jsou vyjmuty také některé konkrétní druhy tržeb, například tržby z hazardních her, poštovních služeb nebo pravidelné osobní železniční dopravy.

Pro běžného podnikatele je podstatné, že neexistuje obecná hranice obratu, pod kterou by podnikatel automaticky EET nepodléhal. Rozhodující je, zda konkrétní příjem splňuje podmínky pro evidenci a zda se na něj nevztahuje zákonná výjimka.

Režim EET Off

Novinkou oproti původní EET je režim označovaný jako EET Off. Ten umožňuje vybraným nejmenším OSVČ povinnosti evidovat tržby zcela se vyhnout. Režim je určen pouze fyzickým osobám, které jsou v prvním pásmu paušálního režimu a jejichž příjmy ze samostatné činnosti nepřesáhly 1 mil. Kč za bezprostředně předcházející zdaňovací období.

Nejde však o automatickou výjimku. Podnikatel se musí k režimu EET Off dobrovolně přihlásit a současně platit k paušální záloze měsíční přirážku 1 400 Kč. Režim se nevztahuje na právnické osoby. Pokud podnikatel limit 1 mil. Kč během roku překročí, přirážku platí až do konce daného roku. Povinnost evidovat tržby mu v takovém případě vznikne až od následujícího zdaňovacího období.

Jednorázová sleva

Nový zákon přináší také určitou kompenzaci nákladů spojených se zavedením EET. Fyzické osoby, kterým vznikne povinnost evidovat tržby, mohou při splnění zákonných podmínek uplatnit jednorázovou slevu na dani až do výše 5 000 Kč. Sleva se uplatňuje ve zdaňovacím období, ve kterém podnikatel poprvé povinně zaeviduje tržbu podle nového zákona. Není omezena pouze na plátce DPH.

Částka 5 000 Kč je maximální možnou výší slevy. Skutečná výše se stanoví podle výše dílčího základu daně ze samostatné činnosti. Slevu lze uplatnit pouze do výše kladného rozdílu mezi 15 % tohoto dílčího základu daně a základní slevou na poplatníka. Nárok není vyloučen ani u podnikatele, který již v minulosti evidoval tržby v původním systému EET a tehdy využil obdobnou daňovou úlevu.

Bude systém jednodušší?

Nový systém je podstatně méně náročný na údaje, které musí podnikatel finanční správě předávat. Evidovat se nebude například konkrétní zboží nebo služba ani sazba DPH. Základními evidovanými údaji budou zejména identifikace podnikatele, datum a čas tržby, její částka, evidenční jednotka, označení pokladního zařízení a pořadové číslo tržby.

Významnou změnou je také zrušení povinnosti tisknout a předávat zákazníkovi účtenku pro účely EET. Podnikatel tedy nebude muset zákazníkovi automaticky tisknout doklad pouze proto, aby splnil povinnosti vyplývající z EET. Doklad samozřejmě

může vystavit podle jiných právních nebo obchodních požadavků.

Odpadá také povinnost zveřejňovat informační oznámení o evidenci tržeb. Podnikatel navíc nemusí pořizovat speciální pokladní zařízení. EET 2.0 je možné provozovat například na mobilním telefonu, tabletu, notebooku, stolním počítači nebo běžném pokladním zařízení připojeném k internetu. Finanční správa současně připravuje pro malé podnikatele bezplatnou webovou aplikaci Moje EET.

Jak se připravit?

Provozovatelé čerpacích stanic patří mezi podnikatele, kterých se EET 2.0 bude ve většině případů týkat. Při prodeji pohonných hmot, zboží v prodejně nebo občerstvení bude rozhodující především způsob přijetí platby a splnění ostatních zákonných podmínek. Typická platba zákazníka přímo na čerpací stanici, například hotově nebo platební kartou u pokladny, bude evidovanou tržbou. Stejně tak se bude evidovat bezhotovostní kontaktní platba prostřednictvím mobilního telefonu, QR kódu nebo jiného obdobného způsobu. Naopak například úhrada faktury bankovním převodem z účtu zákazníka mimo čerpací stanici nebude kontaktní platbou a EET jí proto nebude podléhat.

Pro čerpací stanice je důležité také to, že EET 2.0 nevyžaduje evidenci jednotlivých položek nákupu ani jejich sazeb DPH. Pokladní systém tedy nebude muset do EET odesílat například informaci o tom, kolik litrů benzinu nebo nafty zákazník nakoupil ani jaké konkrétní zboží si pořídil. Pro EET je podstatná samotná evidovaná tržba a stanovený soubor základních údajů.

Z pohledu provozovatele čerpací stanice tak bude klíčová především připravenost používaného pokladního a prodejního systému. Stávající pokladní zařízení bude možné využít, pokud jej dodavatel upraví tak, aby EET 2.0 podporovalo. Novou pokladnu tedy podnikatel automaticky pořizovat nemusí.

Příprava na nový systém již probíhá. Od 1. listopadu 2026 mají být funkce EET 2.0 dostupné v Daňové informační schránce plus (DIS+) na portálu Moje daně, kde se podnikatel přihlásí k evidenci, uvede své evidenční jednotky a bude si moci vygenerovat pokladní certifikát. Od 1. prosince 2026 má být spuštěna bezplatná webová aplikace Moje EET určená především menším podnikatelům.

Provozovatelé čerpacích stanic by proto měli již nyní kontaktovat dodavatele svého pokladního systému a ověřit, zda bude jejich současné řešení pro EET 2.0 připraveno. U většiny moderních pokladních systémů by nemělo být nutné pořizovat nové zařízení, může však být nutná aktualizace softwaru nebo úprava nastavení. Od 1. ledna 2027 už nepůjde o připravovanou legislativu, ale o skutečnou zákonnou povinnost. Podnikatelé, jejichž tržby splňují podmínky pro evidenci, budou muset být na tento termín připraveni.

EET 2.0 tedy nepředstavuje prostý návrat systému z roku 2016. Základní princip, elektronicky informovat finanční správu o vybraných tržbách, zůstává zachován, ale vlastní evidence je výrazně jednodušší. Pro podnikatele odpadá povinný tisk účtenek, předává se pouze omezený rozsah údajů a menší podnikatelé mohou využít i bezplatné řešení finanční správy. Pro provozovatele čerpacích stanic bude nejdůležitější ověřit připravenost jejich pokladních systémů a zajistit, aby od ledna 2027 evidence probíhala bez problémů.

INZERCE

Pro víc
společného
cestování

Brit
Prevention by nutrition



KONGRES ČERPAČKA 14 VE ZKRATCE

DĚKUJEME:

ZLATÍ PARTNEŘI:

Panasonic

PVA systems

STŘÍBRNÍ PARTNEŘI:

café+co

ESPRESSO PROFESSIONAL

HOPI

KÄRCHER

kofola

Brit

BRONZOVÍ PARTNEŘI:

3PLUS

alimpex

CLEAN4YOU

ecostep

EcoTank

eurodata

IMESO

ITAB

KODAP

KUBI

MANA

MONTI

Moone

NOV

RAUCH

HARMONY PROFESSIONAL

Fini

UCS UNICODE SYSTEMS

ODBORNÝ PARTNER:

NIQ

PARTNER KÁVY:

COFFEE LIMIT

PARTNER VÍNA:

VICAN

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:

PROJEKT ČERPAČKA

ZBOŽÍ&PRODEJ

ZÁŠTITA:

EKOMOBIL

Ministerstvo dopravy

Ministerstvo průmyslu a obchodu

SCS

SPECIÁLNÍ PARTNEŘI:

emailkampaně

PARILLASOUND

wau! studio

PARTNER TŘÍDĚNÍ:

EKOKOM

ORGANIZÁTOR:

Atoz retail

8.00 Účastníci

Už 14. Kongres Čerpačka, který se věnoval především tématu digitalizace a automatizace, si nenechalo ujít na 300 účastníků.



9.00 Podpora partnerů



Před zahájením programu pronesli několik vět zástupci zlatých partnerů kongresu (zleva): Radek Nachtmann, ředitel společnosti P.V.A. systems, a Lukáš Bouchal, continental sales and project manager společnosti Panasonic.

9.30 Ceny PHM pod tlakem

Jak v posledních měsících ovlivnila ceny pohonných hmot válka v Perském zálivu a jaký vliv měla vládní opatření? Na tyto a další otázky nabídl odpovědi Ivan Indráček, předseda představenstva, SČS – Unie nezávislých petrolejářů ČR.



10.00 Chování zákazníků

Veronika Škorvagová, senior insights consultant, a Lukáš Lyčka, analytic insights associate společnosti NielsenIQ, shrnuli klíčové závěry z nejnovější studie Petrol Shopper a doplnili je o aktuální tržní data.



10.30 Občerstvení s kávou



Nejenom přestávky obohatila pestrá nabídka občerstvení. Partnerem kávy byla společnost Coffee Limit.

11.30 Gastro jede

Potřebnou inspiraci nabídla také panelová diskuse věnovaná tématu Gastro na čerpací stanici 2.0 – automatizace, kvalita a nový motor růstu.



14.00 Inspirace v přímém přenosu



Příběhy čerpaček přiblížily videoreportáže, ve kterých hlavní roli hráli: Daniela Matyásková, provozní čerpací stanice Martin Oil v Letech u Dobřichovic, Petra Sluková, vedoucí čerpací stanice Koloc Oil v Líšnici, a Daniel-Andreas Kremzow, majitel čerpací stanice Kremzow v Českých Velenicích.

15.00 Novinky a diskuse

Partneři kongresu u svých stánků představili zájemcům novinky, nechyběla ani věcná diskuse.



16.00 Na shledanou v roce 2027!

Při odjezdu si účastníci vyzvedli tašky s dárky a propagačními materiály od partnerů kongresu.





TAK ŠEL ČAS

JDĚTE PŘÍMO NA:

CESTA K DALŠÍM FOTOGRAFIÍM



ROPA A PLYN v pasti geopolitiky

Faktické uzavření Hormuzského průlivu, válka na Ukrajině a další geopolitické faktory zvyšují nejistotu na energetických trzích, vedou k výpadkům dodávek ropy či plynu a tlačí ceny vzhůru. O tom, jak mezinárodní dění ovlivňuje vývoj v této strategické oblasti, mluvil na kongresu Čerpačka Petr Binhack, ředitel odboru strategie a mezinárodní spolupráce v energetice a zástupce vrchního ředitele energetické sekce na Ministerstvu průmyslu a obchodu.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

Současnou situaci na světovém trhu s ropou a plynem je třeba vnímat prizmatem dvou událostí, ruské invaze na Ukrajinu a dnešního konfliktu na Blízkém východě. „Energetická krize z roku 2022, kdy začala válka na východě Evropy, se před únorem 2026, kdy Spojené státy americké a Izrael napadly Írán, zdála být zažehnaná. Nejvýraznější růst cen zemního plynu už byl minulostí a evropské ceny klesly přibližně k 35 eurům za megawatthodinu se stabilním výhledem," přibližuje Petr Binhack.

Tento příznivý stav však nevydržel a podle Fatiha Birola, výkonného ředitele Mezinárodní energetické agentury, se aktuální konflikt na Blízkém východě může svými důsledky vyrovnat takzvanému prvnímu ropnému šoku v roce 1973, který vznikl v důsledku ropného embarga států OPEC.

„Je přitom důležité rozlišovat mezi předchozí a momentální krizí. Vliv války na Ukrajině na ceny energií měl především regionální charakter a týkal se zejména Evropy. V případě současného problému se však bavíme o oblasti, která představuje přibližně 20 procent globální produkce a vývozu ropy a 20 procent trhu s LNG, jde tedy o krizi s globálními dopady," objasňuje Petr Binhack.



Petr Binhack

Kohoutek není jen jeden

Jak dále zdůraznil, cesta energetických surovin není jednoduchá ani přímočará a lze mluvit o více místech, která mohou do celého procesu zasáhnout a negativně jej ovlivnit. „Kohoutek není jen ventil na vrtu, na cestě jich je celkem šest a s každým může někdo pootočit. Patří sem producent, trasa, přeprava, zásobník, trh a cena a nakonec spotřebitel. Problém tedy není pouze na straně producentů, v současné situaci je zásadním faktorem nedostatek možností, jakým ropu skutečně dostat na světové trhy. Do dění navíc vstupuje tržní realita, státní intervence, a především fungování nabídky a poptávky. Významnou roli hraje také chování spotřebitelů a jejich reakce na ceny energií," vysvětluje Petr Binhack.

Ekologičtější jízda je možná bez nutnosti pořizovat nové auto.

V úterý 22. září 2026 se velkoobchodní ceny zemního plynu na evropském trhu vyšplhaly na 74 eur za megawatthodinu, což představuje více než stoprocentní nárůst ve srovnání se začátkem geopolitického konfliktu v únoru. Ačkoliv je tento skok pro trhy šokem, absolutní cenové extrémy z energetické krize roku 2022 ani zdaleka neatakuje.

Podobný trend vykazuje i trh s ropou, která se dnes prodává za přibližně sto dolarů za barel. Tato hodnota sice převyšuje běžný průměr, ale ve srovnání s historicky nejvyššími cenami v létě 2008 zůstává zhruba 50 amerických dolarů pod tehdejší krizovou úrovní.

Znepokojivější je ale podle Petra Binhacka otázka cen jednotlivých druhů paliv. Velmi vysoké jsou u leteckého paliva Jet a v důsledku zamýšleného zákazu vývozu z USA se podobný vývoj začíná týkat i dieselu. U nich byla cenová hranice z roku 2022 již překonána.

Pokles nabídky i poptávky

Co se týká ropy, v roce 2026 se očekává meziroční pokles poptávky přibližně

o 2,5 mil. barelů denně. Do konce roku by přitom mohl dosáhnout až 4 mil. barelů denně, což by představovalo přibližně 4 % světové spotřeby.

Současně se předpokládá pokles nabídky. V průběhu roku by měla klesnout o 5,7 mil. barelů denně, na průměrných 100,7 mil. barelů denně. „V roce 2027 se naopak očekává zotavení nabídky přibližně o osm milionů barelů denně a růst poptávky o 2,6 milionu barelů denně," zmiňuje Petr Binhack.

Výrazný pokles zaznamenaly také globální zásoby. Jen v srpnu 2026 se snížily o 95 mil. barelů a od února do srpna činil jejich kumulativní pokles přibližně 507 milionů barelů.

„Napjatější situace na trhu se promítla také do cen ropy. Například dne 9. září dosáhla 113,48 amerického dolaru za barel. V srpnu a září 2026 zároveň došlo k výraznému utažení fyzického trhu, extrémní backwardaci, ropa k okamžitému dodání byla výrazně dražší než kontrakty na její dodávku v budoucnu, a prudkému růstu nákladů na přepravu," shrnuje Petr Binhack.

Česko je energeticky bezpečnou zemí

Nedostatek ropy by v Česku každopádně hrozit neměl. Správa státních hmotných rezerv zajišťuje strategické rezervy, které mají odpovídat zásobám na 90 dní, přičemž koncem září to bylo přibližně na 83 dní. Celkový objem představuje více než 2 mil. tun ropy a ropných produktů.

„Výpadky jsou významným zásahem do globálního trhu."

Úzká hrdla transportu energetických surovin dnes tvoří několik strategických bodů na mapě světa. Na prvním místě z hlediska objemu přepravované ropy a paliv je Malacký průliv, klíčová trasa pro přepravu do Asie. Zásadní je také Hormuzský průliv, kterým běžně prochází kolem 20 milionů barelů ropy denně. Po lehkém uvolnění situace a opětovném zahájení vyjednávání je to dnes přibližně 10 milionů barelů. Dalších zhruba 5 až 6 milionů jde po obnovení provozu potrubní trasou přes Arabský poloostrov. Jedná se o část celosvětové spotřeby, která činí kolem 100 milionů barelů denně, při delším omezení proto představuje tento výpadek významný zásah do globálního trhu. Kritickým místem je i průliv Báb al-Mandab, kde kvůli konfliktu v Jemenu hrozí útoky drony, zaminování a další bezpečnostní incidenty.

Petr Binhack, ředitel odboru strategie a mezinárodní spolupráce v energetice a zástupce vrchního ředitele energetické sekce, Ministerstvo průmyslu a obchodu

Nedostatek ropy a plynu tuzemsku nehrozí.

„Česká republika po vypuknutí války na Ukrajině výrazně diverzifikovala dodávky ropy a přešla na zásobování západní cestou prostřednictvím ropovodů IKL a TAL. Mezi hlavní dodavatele dnes patří Ázerbájdžán, Norsko a Kazachstán, které společně zajišťují více než 80 procent dodávek. Diverzifikace tak výrazně posílila energetickou bezpečnost země, a to i s ohledem na současné geopolitické konflikty," říká Petr Binhack k aktuálnímu stavu na domácím trhu.

Evropská unie je přibližně z 90 % závislá na dovozu surové ropy, protože domácí produkce je velmi malá. „Otázkou proto je, zda evropské rafinerie vyjdou ze současné krize posílené, nebo naopak dojde k jejich dalšímu oslabení. Do debaty zároveň stále více vstupuje politika a otázka budoucnosti fosilních paliv a jejich případných alternativ. Dlouhodobá politická rozhodnutí tak nejsou pouze otázkou dekarbonizace, ale také energetické bezpečnosti," je přesvědčený Petr Binhack.



Situaci koordinuje EU

V důsledku aktuální krize v Hormuzském průlivu vypadlo přibližně 20 % celosvětových dodávek LNG. „Stav zásobníků plynu v EU je na historicky nízkých úrovních. K 16. září 2026 byla jejich naplněnost přibližně 68 procent, v České republice činila ve stejný den asi 66 procent, zatímco loni k 1. říjnu dosahovala téměř 90 procent. Na konci října se však očekává naplněnost již kolem 80 procent. Současná situace se od krize v roce 2022 liší tím, že aktuálně nehrozí fyzický nedostatek plynu," komentuje Petr Binhack. Celá situace je navíc koordinována na úrovni EU. Česko nyní získává veškeré dodávky západní cestou přes Německo a mezi hlavní dodavatele patří Norsko a Spojené státy americké.

PROJEKT ČERPAČKA

BUĎTE S NÁMI V KONTAKTU PO CELÝ ROK



1× ročně celodenní KONGRES



2× ročně tištěný SPECIÁL ČERPAČKA



1× za měsíc elektronický NEWSLETTER



Každý den zpravodajství na WEBU a příspěvky na FACEBOOKU

www.cerpacka.cz

Projekt skupiny:

Atoz retail



Do panelové diskuse moderované Jitkou Hemolovou se zapojili (zleva): Martin Lorenc, majitel čerpačky Fuel Rokytno, Lukáš Jícha, vedoucí oddělení provozu ČS společnosti Čepro, Eva Kružíková, vedoucí čerpací stanice Avia Rudíkov, a Lubomír Brázda, školicí šéfkuchař společnosti Imeso.

GASTRONOMIE šlape na plyn

Rozvoji gastronomické nabídky na čerpacích stanicích se během 14. Kongresu Čerpačka věnovala panelová diskuse. Svoje zkušenosti a postřehy v jejím rámci prezentovali Lubomír Brázda, školicí šéfkuchař společnosti Imeso, Eva Kružíková, vedoucí čerpací stanice Avia Rudíkov, Lukáš Jícha, vedoucí oddělení provozu ČS společnosti Čepro, a Martin Lorenc, majitel čerpačky Fuel Rokytno. Diskutující se shodli, že občerstvení na pumpě se stává důležitou součástí celkových služeb. Stále větší důraz je přitom kladen na moderní technologické postupy, zdravější sortiment a rychlost odbavení zákazníků.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

Účastníci panelové diskuse hned v úvodu představili koncepty, na nichž jednotlivé čerpací stanice staví svou kulinářskou nabídku. V Rudíkově nebyla pumpa jen místem pro tankování ani v minulosti. Součástí areálu býval také motorest, a když původní nájemci odešli, vyvstala otázka, jak prostory využít dál.

Eva Kružíková se rozhodla potenciál zařízené kuchyně rozvinout naplno. „Původně oddělené budovy čerpací stanice a restaurace jsme propojili a vznikl příjemný prostor nejen pro tankování, ale i občerstvení zákazníků, kteří mají k dispozici čerstvá jídla z menu i fastfoodové možnosti," představuje sortiment.

Kromě samotných řidičů na čerpačku rádi zajdou i pracovníci firem z okolí, kteří sice upřednostňují českou klasiku, avšak na jídelníčku se pravidelně objevují i speciality, které snesou kritéria zdravého stravování. Čerpačka je vyhlášená také nabídkou vlastních čerstvých baget. Spotřebitelé si je oblíbili natolik, že pumpa již zcela opustila koncept dnes stále velmi rozšířených balených baget.

Společnost Čepro, vlastnící dnes celkem 285 čerpacích stanic, se začala myšlenkou rozšířit služby o kulinářské portfolio zabývat poté, co získala do svého vlastnictví čerpačky Robin Oil, které již tento koncept rozvíjely a některé disponovaly i velkými kuchyněmi. Po jejich vzoru se postupně snaží občerstvení implementovat i do svých původních čerpacích stanic značky EuroOil.

Jde o přirozený doplněk občanské vybavenosti.

„Naše čerpačky plní kromě tankování také funkce občanské vybavenosti, nabízíme služby od cashbacku namísto bankomatu až po vyzvedávání zásilek a gastronomie může být jejich přirozeným doplněním," uvádí Lukáš Jícha.

café+co PREMIUM | café+co DELIKOMAT | café+co LA CULTURA DEL CAFFÈ

KOMPLETNÍ KÁVOVÝ SERVIS

Natankujte energii
z dokonalého šálku kávy.



ilustrační foto

VENDINGOVÝ AUTOMAT



- až 24 druhů horkých i ledových nápojů
- zrnková i instantní káva
- varianta Espresso
- příprava do malých i TO GO kelímků
- moderní design

Kvalitní káva, jednoduché ovládání a moderní způsob placení.



LA CIMBALI SUPERA



- moderní plnoautomatický kávovar nové generace
- intuitivní dotykové ovládání
- široká nabídka kávových i mléčných specialit včetně ledové kávy
- vysoká kapacita přípravy nápojů
- kávovar vhodný pro samoobslužné zóny
- elegantní design

Výkonné a moderní řešení, které zvládne náročný provoz a zároveň zjednoduší každodenní obsluhu.

LA CIMBALI M200



- prémiový pákový espresso kávovar
- profesionální technologie
- intuitivní ovládání vhodné pro náročný provoz
- vynikající kvalita espressa
- kávovar vhodný pro kavárny, restaurace a čerpací stanice
- ikonický design

Volba profesionálů pro provozy, které chtějí nabídnout prémiový zážitek z kávy.

ŘEŠENÍ OD A DO Z

Postaráme se o kompletní realizaci,
od návrhu přes instalaci až po dlouhodobý servis.

- Konzultace a návrh řešení
- Dodávka technologie
- Kvalitní káva a suroviny
- Instalace a zaškolení
- Moderní platební řešení
- Servis po celé ČR
- Dlouhodobá péče a podpora

DELIKOMAT s.r.o.
U Vlečky 843 | 664 42 Modřice
Nad Jezerem 570 | 252 42 Vestec

Kateřina Kolafová
obchodní reprezentant
+420 732 691 339
+420 546 125 910
kolafova.katerina@delikomat.cz

www.delikomat.cz

Řidič má dostat na výběr

Čerpací stanice Fuel Rokytno nabízí gastronomické služby ještě v trochu jiné podobě. Zákazníci si zde mohou vybrat hned ze dvou možností. První z nich je restaurace Dobrá kantýna Čerpačka, kterou provozuje další soukromý podnikatel, a druhou rychlé občerstvení spojené přímo s pumpou. Výběr v této části zahrnuje například kávu, chlebíčky, pečivo nebo lokální produkty.

„Tyto dva koncepty si nepřekáží, ale naopak se doplňují a dokonce spolupracují, například když se nevyužité bagety z restaurace později odpoledne za zvýhodněnou cenu prodají na čerpačce, díky čemuž minimalizujeme ztráty. Tento model nám vyhovuje, protože každý řidič má na výběr, zda upřednostní občerstvení v klidu v restauraci nebo rychlé odbavení na pumpě," vysvětluje Martin Lorenc. Jak doplňuje, jeho záměrem bylo vyhnout se situaci, kdy by spěchající řidiče brzdilo odbavování lidí se zájmem o konzumaci jídla.

Restaurace denně vydá kolem 300 pokrmů, přičemž hlavní jídlo stojí 149 korun. „Cenotvorbu se snažíme držet nízko, není to velký byznys. Gastro nabídku vnímáme spíše jako přidanou hodnotu a službu pro zákazníky," přibližuje.

Stále důležitější roli v přípravě občerstvení na čerpacích stanicích hrají moderní technologie, které mohou rozšířit sortiment a zefektivnit provoz. Lubomír Brázda upozorňuje na fakt, že asi 50 % provozovatelů si myslí, že starší, levné a jednoduché vybavení jim stačí. To se však může negativně projevit na tržbách a na rychlosti i kvalitě služeb. Velmi dobrou hodnotu mohou přinést přístroje jako konvektomat nebo turbopec.

Náhrada lidské síly

Jedno zařízení dnes dokáže provádět více činností a není tak potřeba mít pro přípravu různých jídel speciální přístroje, například jeden pro párky a druhý pro panini. Lubomír Brázda je přesvědčený, že právě díky technologiím se gastro nabídka může dobře uplatnit také na menší čerpací stanici. „Pokud máte na pumpě lednici s balenými bagetami, jistě se najde místo i pro spotřebič, který bude pokrmy ohřívat," doporučuje.

Eva Kružíková z technologií vyzdvihuje právě takzvanou turbopec, která kombinuje horký vzduch, mikrovlny a minutkovou přípravu jídel. „Její používání nám umožnilo odstranit klasický roller na přípravu párků v rohlíku a gril na panini. Nahradí i kuchařku mimo její pracovní dobu, neboť je schopna připravit rychlá fastfoodová jídla jako smažený sýr nebo hranolky z polotovarů," popisuje.

Lukáš Jícha podotýká, že společnost Čepro se dnes snaží dostat gastronomické provozy i na čerpací stanice, kde není možné provozovat klasickou velkou kuchyni, využívá proto možnosti, jako jsou například turbopece. „Cílem je, aby jedna jednoduchá technologie uměla připravit co největší počet různých jídel. Je pravdou, že někdy narážíme ze strany nájemců na nedůvěru, zda malá krabička opravdu dokáže nahradit větší množství procesů v kuchyni," přiznává. Jak ovšem podotýká, moderní vybavení ulehčuje provozovatelům práci a je to cesta, jak občerstvení modernizovat a automatizovat. Avšak na druhou stranu je třeba i nadále vyhovět tradičnímu zákazníkovi, který vyžaduje známá a ověřená jídla připravená klasickým způsobem. Je proto podle něho potřebné vyvažovat jednotlivé zájmy.

Martin Lorenc říká, že nabídku občerstvení využije přibližně 80 % lidí, kteří se na čerpací stanici zastaví. Jejich zájem o gastronomický sortiment je vyvážený v průběhu celého dne, nepohrdnou snídaní, svačinou ani obědem. A Lukáš Jícha mluví o 30 % návštěvníků, kteří si během návštěvy čerpačky zvolí nákup nějakého doplňkového sortimentu k tankování.

Co má být základem gastro nabídky na čerpacích stanicích?

„Bez kvality se sortiment neobejde."

Hned od začátku je potřeba vsadit na kvalitu a nejít cestou náhody a zkoušení, co se podaří a co ne. Nedám dopustit ani na čerstvost. Jsme malá vesnická čerpací stanice a na menu k nám chodí i stálí zákazníci, které rovněž nemůžeme zklamat.

Eva Kružíková,
vedoucí čerpací stanice, Avia Rudíkov

„Je dobré oddělit restauraci od čerpačky."

Radím najít si dobrého partnera, který bude rozvíjet restaurační služby zvlášť. Podle mého názoru je správné oddělit gastronomii od samotného tankování. V dnešní uspěchané době totiž mnoho řidičů potřebuje na čerpací stanici pouze rychle zaplatit a jet dál. Neměli by tak být zbytečně zdržováni zákazníky, kteří si zrovna vybírají jídlo ke konzumaci. Právě rychlost považuji za rozhodující faktor spokojenosti.

Martin Lorenc,
majitel, Fuel Rokytno

„Moderní přístroje ulehčí a urychlí práci."

Základem je kvalitní automat na kávu a dobrá vitrína, aby provozovatel mohl produkty správně prezentovat. Doporučuji také turbopec, která umožní připravit mnohem více pokrmů než například jen gril. Konvektomat se hodí tam, kde lze očekávat větší poptávku a větší tlak na čas. Gastronomii má smysl rozvíjet tam, kde je možno denně prodat alespoň 30 položek, jako jsou panini, párek v rohlíku či bageta.

Lubomír Brázda,
školicí šéfkuchař, Imeso

„Personál je pro rozvoj služeb klíčový."

Důležitá je čerstvost, rychlost i zážitek pro zákazníka, avšak kdybych měl vybrat jednu věc, která najde uplatnění i na menších čerpacích stanicích, doporučuji turbopec, která se i nám velmi osvědčila. Za podstatný považuji personál. Pokud zaměstnanci nebudou nakloněni změnám, koncept moderního gastra nemůže fungovat.

Lukáš Jícha,
vedoucí oddělení provozu ČS, Čepro



Jak na UMĚLOU INTELIGENCI na pumpě

Umělá inteligence nezadržitelně proniká i do prostředí čerpacích stanic. Provozovatelé ji mohou kromě jiného využít na zlepšení komunikace se zákazníkem, přípravu marketingových kampaní, analýzu prodejů nebo konkurence či zaškolení nových pracovníků. Jak s AI začít a v čem všem může být užitečným pomocníkem, o tom na 14. Kongresu Čerpačka mluvili Senta a Miloš Čermákovi, zakladatelé projektu inspiruj.se, který pomáhá zájemcům proniknout do tajů nejmodernější technologie s potenciálem změnit celý svět.

Gabriela Bachárová, *gabriela.bacharova@atoz.cz*

Popularizátoři umělé inteligence Senta a Miloš Čermákovi v úvodu své přednášky představili základní principy, možnosti, ale i rizika tohoto nástroje. „AI je mimořádná technologie, něco, co tady dosud nebylo a co jsme si ani nedovedli představit. Čekali jsme, že budeme mít létající auta, roboty, kteří uklízejí nebo na čerpací stanici zasunou hadici do nádrže auta a natankují, ale málokdo očekával, že počítač porozumí lidské řeči a postupně nahradí člověka při sofistikované duševní práci, jako je programování, účetnictví a podobně, a to jednoduše, rychle a levně," uvádí Miloš Čermák s doplněním, že ve skutečnosti je dnes snadnější naučit počítač vykonávat složitou intelektuální práci než vytvořit robota, který spolehlivě vykoná jednoduchou fyzickou činnost v reálném světě.

Mezi hlavní výhody umělé inteligence patří podle něho právě jednoduchost, kdy není potřeba se ji speciálně učit. Na osvojení technologie stačí krátký čas, někdo ji ovládne za jedno odpoledne, jiný za dva dny. „Ke zvládnutí AI nepotřebujete žádné workshopy či manuály, sama vám řekne, co a jak máte dělat. Změna, kterou přináší, je přitom hluboká a fundamentální," konstatuje Miloš Čermák. A dodává, že z počátečního milionu uživatelů pět dnů po uvedení jazykového modelu ChatGPT–3,5 koncem listopadu 2022 a sto milionů dva měsíce poté se dnes počet lidí, kteří s nástrojem pracují, vyšplhal na více než miliardu.

Zlomový rok 2026

Jako nevýhody Miloš Čermák zmiňuje častou nejednoznačnost a nepředvídatelnost výsledků, které jazykové modely přinášejí. Příčinou je, že jsou trénovány na lidském jazyce, a tudíž pracují jen na základě pravděpodobnosti, ne stoprocentní pravdivosti. „Zároveň v posledních týdnech slyšíme, že umělá inteligence může být i nebezpečná. Agenti AI se stále častěji utrhávají z řetězu a technologie by prý mohla dokonce přímo ohrozit naši existenci," zmiňuje. Možnosti nástroje se přitom neustále a velmi rychle zdokonalují, přičemž rok 2026 je z tohoto pohledu zlomovým. „Jazykové modely mají dnes již výrazné zaměření na cíl a udělají vše proto, aby splnily zadání, někdy jsou však v zájmu dosažení požadovaného výsledku ochotny porušit i nějaká pravidla," varuje.

Senta Čermáková upozorňuje na fakt, že technologie kromě svých nepopiratelných výhod zároveň útočí na samotné postavení lidí ve světě, když může způsobit ztrátu velkého množství pracovních míst. „To samozřejmě představuje významný problém. Zároveň však vidím možnosti v jiných oblastech, můžeme se proškolit, dělat něco jiného nebo jinak," vnímá i pozitiva.

Agenta nepotřebují všichni

Navzdory ohromnému boomu umělé inteligence ji však většina lidí na světě ještě ani nezačala používat, nebo využívá jen základní možnosti v podobě neplacených verzí jazykových modelů, které jen odpovídají na otázky, ale nic samy nevytvářejí. „Celkem 120 milionů lidí si však již měsíčně předplácí pokročilejší jazykové modely a deset milionů patří do skupiny, která zadává práci agentům AI. Přechod od základní do pokročilé skupiny přitom není otázkou studia vysoké školy, ale jednoho nebo dvou dnů, kdy se vše naučíte," přibližuje Senta Čermáková.

Velmi populární jsou v současnosti takzvaní agenti AI, kterým člověk zadává nejrůznější práci, ne vždy je však jejich využití nutné. „Lidé dnes často chodí za společnostmi, jako jsme i my, s požadavkem na jejich vytvoření. Chtít je však jen proto, abyste nějaké měli, je špatný důvod, proč si je pořizovat. Musíte mít jasný motiv, proč agenta nebo skupinu agentů vytvořit. Nějaký konkrétní problém, který potřebujete vyřešit. Například váš provozní tráví příliš mnoho času za počítačem, zatímco by byl potřebnější přímo na místě. Umělá inteligence pak může vytvořit nástroje, které mu administrativu ulehčí. Navrhne možnosti a vy sami se rozhodnete, zda je má, nebo nemá uvést do praxe," objasňuje Miloš Čermák.

Lidé začínají trpět kognitivním dluhem.

Mnoha firmám se v současnosti podle jeho slov z finančního i praktického pohledu může namísto práce agentů více vyplatit používání stále dokonalejších jazykových modelů, které jsou schopny vytvořit nepřeberné množství užitečných nástrojů pro zefektivnění práce, například i různé aplikace. „Předplatné je dnes výrazně dotováno, tudíž vyjde podstatně levněji než využívání drahých agentů," komentuje.

Chytrý asistent

Pokud chce čerpací stanice začít používat umělou inteligenci, ale zatím neví, jak na to, manželé Čermákovi radí jednoduchý postup: „Sedněte si a zamyslete se, s jakými problémy se potýkáte. Může to být něco, co vám v práci zabírá příliš mnoho času nebo vás nebaví a AI by mohla tyto úkoly převzít za vás. Nebo by vás mohlo zajímat, kde vám utíkají peníze a kde by vám naopak mohly začít přitékat. Umělé inteligenci pak přesně popište, co byste chtěli vyřešit, a zeptejte se jí, jaké postupy by navrhovala."

„Agenti AI nebo i jen jazykové modely Claude či ChatGPT mohou například vymyslet různé aplikace, které zefektivní administrativu, budou psát nebo číst faktury, zpracovávat denní uzávěrky a podobně. Některé věci přitom můžete i nadále dělat ručně, AI jen dodá svůj podíl. Vytvoříte si tak nástroj přesně podle vašich pravidel a budete mít nad ním kontrolu," shrnuje Miloš Čermák. „Je dobré vnímat tuto technologii jako chytrého asistenta, který práci udělá za vás," dodává Senta Čermáková.

Možnosti využití

Přednášející následně představili několik dalších konkrétních možností použití AI na čerpacích stanicích. „Může například odpovídat na recenze na internetu, které si nejdříve sama vyhledá a následně napíše zdvořilou odpověď. Pomůže i s marketingem, když navrhne lokální kampaň. připraví přehledy o tom, které produkty se prodávají nejvíce a které položky naopak zaostávají, do jaké míry pomáhají prodejům akce, zda se vůbec vyplatí nabízet zákazníkům kombinace produktů a podobně.

Co o mojí čerpačce ví AI

AI lze využít i při předávání směn. Místo toho, aby obsluha ručně zapisovala informace o průběhu předchozí práce, může pracovník jednoduše namluvit krátkou nahrávku a technologie z ní vytvoří předávací protokol.

Užitečným nástrojem může být například také aplikace, která čerpací stanici dodá na pravidelné, například týdenní bázi, informace, co přesně o ní říká umělá inteligence v odpovědích na různé dotazy uživatelů a jak ji hodnotí ve srovnání s konkurencí. Umělá inteligence pak v jedné chvíli posbírá odpovědi a udělá analýzu výsledků," informuje Miloš Čermák.

Výsledkem může být jedna stránka s hodnocením, jak si vede čerpací stanice v porovnání s ostatními hráči na trhu a jaké konkrétní zdroje AI v souvislosti s ní používá. Analýzu lze následně využít ke zpřesnění informací, které mají řidiči o pumpě k dispozici, například úpravou obsahu na webových stránkách provozovny.

Není třeba delegovat všechno

Dalším zajímavým příkladem využití umělé inteligence může být tvorba nástroje, který ukáže, na které čerpací stanici v rámci zvolené trasy jsou nejlevnější pohonné hmoty, což je užitečné zejména pro samotné řidiče. „Takovou aplikaci lze vytvořit okamžitě přímo v mobilu. Stačí jednoduchý



Senta a Miloš Čermákovi

„Důležitá zásada je zachovávat bezpečnost firemních dat."

V případě využívání AI si nastavte vlastní pravidla. Používejte ji jen na to, co můžete sami kontrolovat, a rozhodněte se, jaké údaje jí poskytnete a jaké už ne. Důležitá zásada je zachovávat bezpečnost firemních dat. Některá z nich by měla být raději anonymizovaná, přičemž největší tikající bombou se spoustou nástrah jsou ta týkající se personalisticky, kam technologii raději ani nepouštějte. V zájmu větší bezpečnosti můžete zvolit i nástroje, které sice umělá inteligence vytvořila, ale přímo ji nepoužívají. Ponechte si také plně v kompetenci oblasti, které chcete řešit výhradně jako lidé, například citlivé finanční záležitosti nebo komunikaci s bankou.

Miloš Čermák, zakladatel, inspiruj.se

Pokud se chystáte přijmout nové zaměstnance nebo brigádníky, vyfotografujte regály, kávovar a manuál a zadejte AI, ať z těchto podkladů jednoduše vytvoří příručku, jak vaše čerpačka funguje. Informace, co a jak je potřeba dělat, pak pracovníci najdou přímo ve svém mobilu a nemusí se vás chodit ptát. Tento nástroj jednou postavíte a pak už jen doplňujete," říká Miloš Čermák.

Další z oblastí, kde může být technologie velmi užitečná, je například analýza prodeje v shopu nebo gastro provozu. Umělá inteligence na základě zadání pravidelně „Bezplatné nástroje dnes používá již asi 30 procent dospělých, možná i trochu více. Když chtějí vědět, kde je levný benzin, kde mají různé akce či výhodný věrnostní program, kde lze koupit hot dog nebo kde se netvoří řada a podobně, nevyhledávají již tyto informace jako v minulosti ve vyhledávači Googlu, ale ptají se AI. Je proto důležité, co o vás ví a jaké údaje poskytuje. Základem pro aplikaci může být soubor několika otázek vycházejících z toho, o co se lidé nejčastěji v souvislosti s čerpacími stanicemi zajímají. Ty je dobré přeložit i do několika cizích jazyků, protože zákazníci nejsou jen Češi. prompt neboli zadání, ve kterém popíšete, co přesně požadujete a jak by to měla AI konkrétně provést, například poskytnout výsledek v podobě mapy, která může posloužit zároveň jako navigace," navrhuje Miloš Čermák.

Propagátoři umělé inteligence zároveň doporučují nedelegovat všechno jen na technologii: „V důsledku jejího častého používání lidé začínají trpět takzvaným kognitivním dluhem, kdy ztrácíme schopnost myslet. Nechejte si proto něco, co budete stále dělat ručně nebo o tom budete přemýšlet jen sami."

editel



Váš „digitálny poštár”

Certifikovaný Peppol Access Point

ViDA a EN 16931
Soulad s evropskými standardy a legislativními požadavky na e-fakturaci.

Peppol - ready řešení
Bezpečná obousměrná výměna e-faktur v síti Peppol.

Konverze dat do/z BIS standardů
Převod strukturovaných dat do požadovaného formátu včetně validace.

Doklady pod kontrolou
Přehled přijatých i odeslaných faktur včetně příloh a stavu zpracování.

Důvěryhodná e-archivace
Archivace elektronických faktur v souladu s platnou legislativou.

editelgroup.com

NOVINKA

POMÁHEJTE UDRŽET VAŠE OČI ZDRAVÉ



DOPORUČENO SPOLEČNOSTÍ PRO VÝŽIVU

SPOLEČNOST PRO VÝŽIVU