

Przyszłość rynku stacji paliw

czego oczekiwać,
jak się przygotować

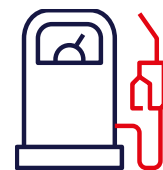
AVIA Connect, wrzesień 2026



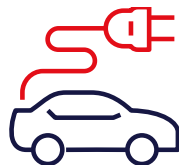
IEA: tempo wzrostu popytu na paliwa drogowe wyraźnie spowalnia



Transport drogowy odpowiada dziś za blisko **połowę światowego popytu na ropę naftową**



W 2025 r. **flota EV ograniczyła zużycie ropy naftowej** o około 1,7 mln baryłek dziennie



W 2025 r. na świecie sprzedano ponad 20 mln samochodów elektrycznych, co odpowiadało około **25% wszystkich nowych aut**



W latach 2010-2019 średni roczny wzrost popytu wynosił 1,4 mln baryłek dziennie. **W l. 2023 i 2024 wzrost wyniósł zero.** W 2025 r. wzrost to tylko 0,4 mln baryłek dziennie

Niemcy: Tankstellensterben

Duży rynek nie chroni słabego modelu stacji

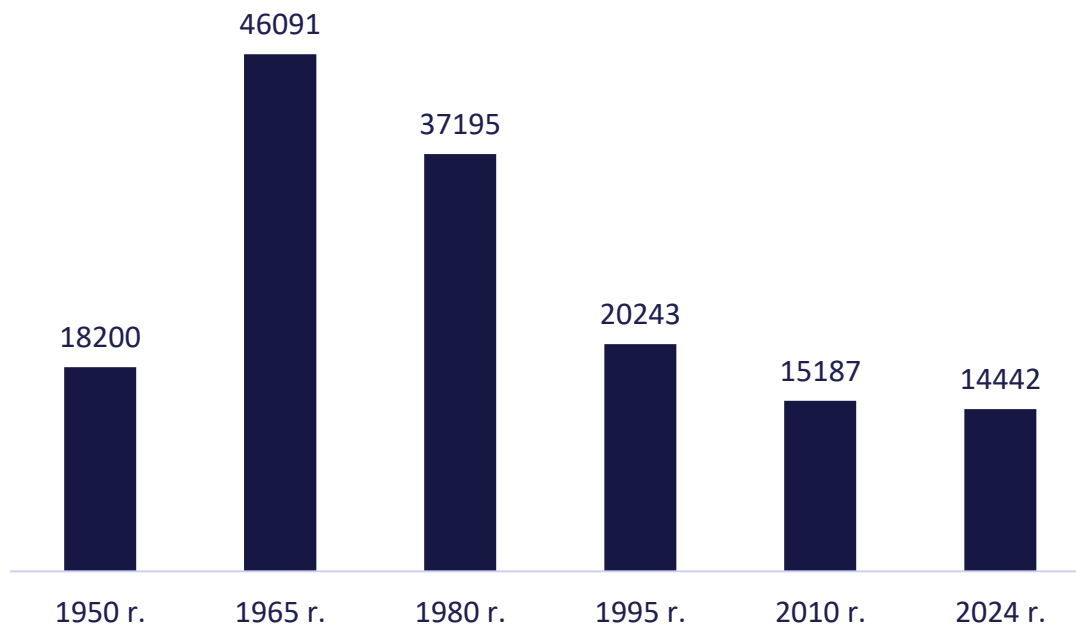
O **70% spadła w Niemczech**
liczba stacji paliwowych w ciągu
50 lat

W 1970 było 46 tys., jest 14 tys.

65% obrotu ze sklepu,
gastronomii i usług, a tylko 35%
ze sprzedaży paliw.

Spadek wolumenu i koszt
transformacji uderzają najpierw
w **słabsze lokalizacje i słabsze**
modele biznesowe.

Liczba stacji paliw w Niemczech



Polska też jest dużym rynkiem, ale sama jego skala nie chroni przed zmianami



2025: **177 mld zł** wartość detalicznego rynku paliw. **32 mld I** sprzedaż benzyn, ON i LPG.



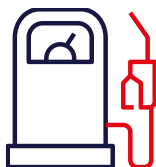
Niezależny rynek się kurczy.

2151 pozostałych operatorów niezależnych w 2025 r. To spadek o 4,0% r/r i **spadek o 20% od 2018.**



Duży wolumen nie gwarantuje

rentowności, jeśli spada marża i rosną koszty



Paliwo nadal generuje skalę ruchu, ale skala rynku daje przewagę tylko tym, którzy potrafią **zbudować więcej niż sprzedaż paliwa**



Polska pozostaje rynkiem tranzytowym i flotowym. **Marka, lokalizacja i dodatkowe źródła przychodu** będą decydować o przewadze

Norwegia: elektryfikacja odbiera wolumen

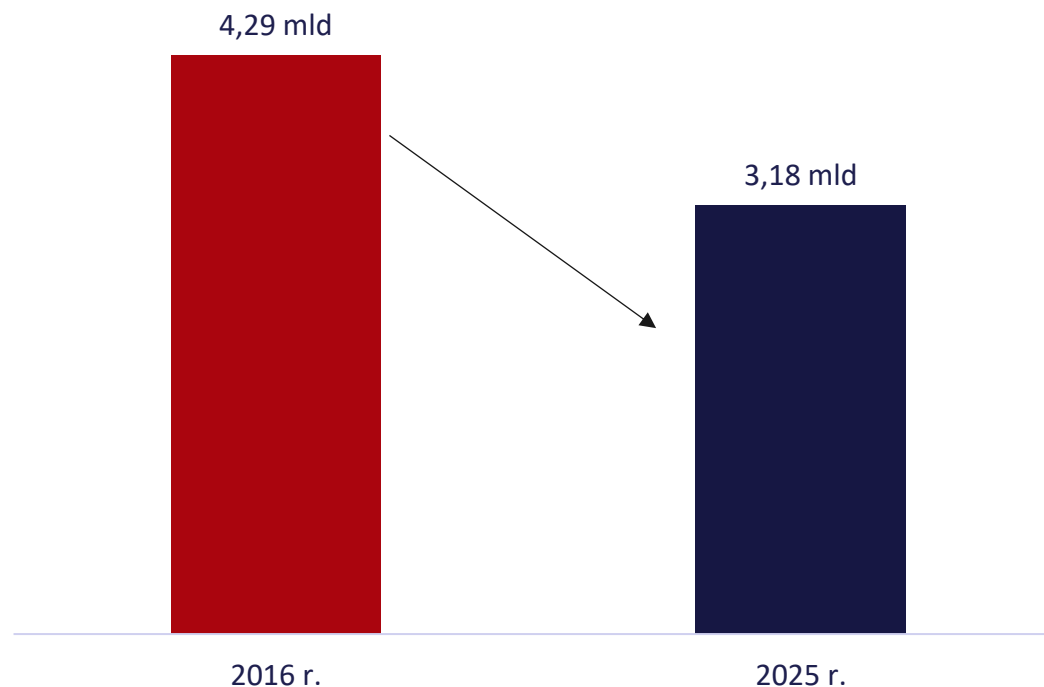
96% nowych aut w 2025 r. w Norwegii to BEV, czyli **elektryki bateryjne**

Ważniejszy dla stacji jest **realny spadek sprzedaży paliw**

Wolumen paliw może spadać **dużo wcześniej** niż maleje flota pojazdów spalinowych

Sprzedaż paliw dla ruchu drogowego:
2024 vs 2025 -8,1%
2016 vs 2025 -25,9%

Wolumen sprzedaży paliw w Norwegii 2016 vs. 2025 r.
(w mld litrów)



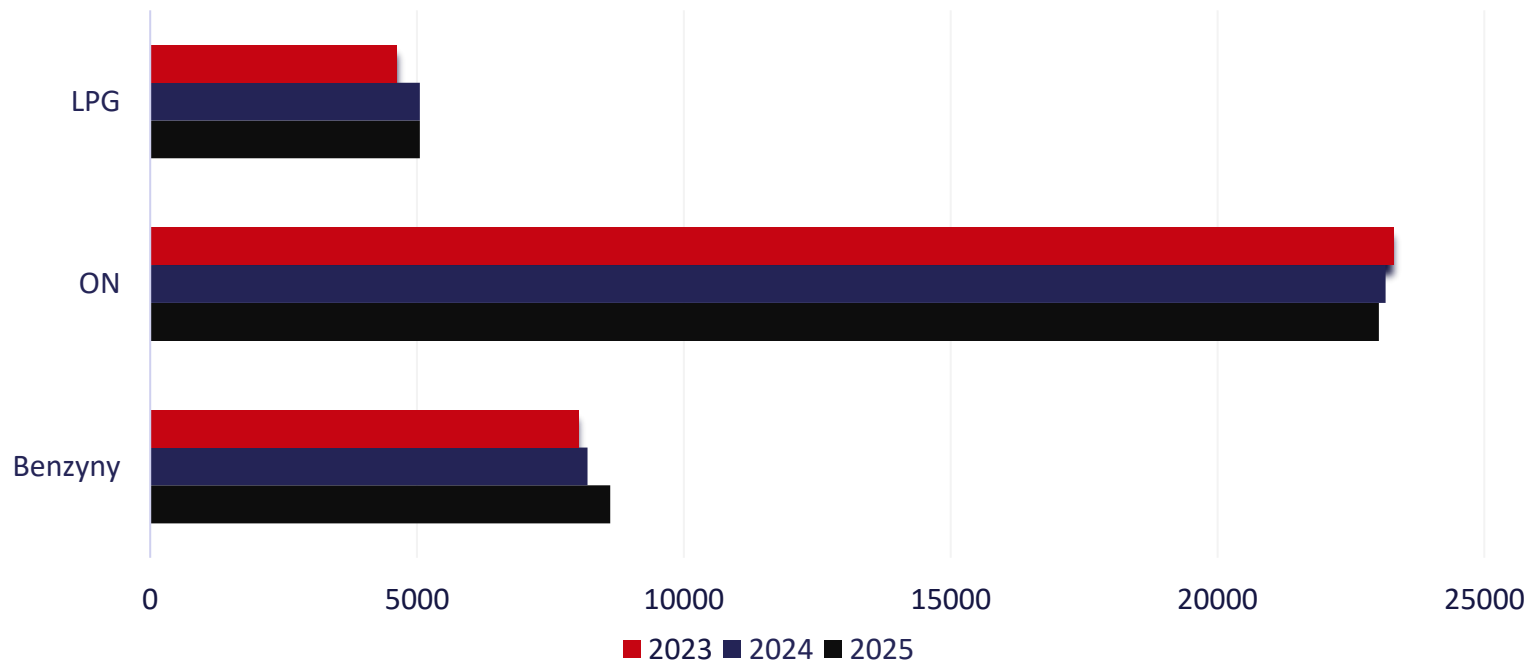
Polska to jeszcze nie Norwegia, ale pierwsze sygnały są już widoczne

ON, największy wolumenowo segment paliwowy, przestał rosnąć.

Presja na rynku ze strony elektryków to zmiana struktury popytu i utrata części wzrostu.

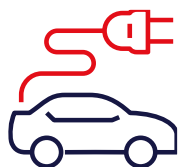
2024 vs 2025
+5,1% benzyny
-0,5% ON
-0,1% LPG

Konsumpcja paliw w Polsce w tys. m³



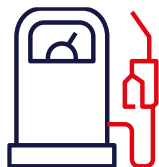
EV nie przenosi „tankowania” jeden do jednego na stacje

Prognozowana struktura punktów ładowania w 2035 r. wg IEA CPS



Dom 60%

Walka o klienta EV dotyczy głównie trasy, flot, dużych miast bez własnego garażu i krótkich postojów



Praca / Flota 35%

Sama obecność ładowarki na stacji nie tworzy automatycznie ruchu ani marży



Ładowarki publiczne 5%

Ładowanie w miejscu publicznym wymaga większej mocy, dogodnej lokalizacji i dodatkowej oferty podczas oczekiwania.

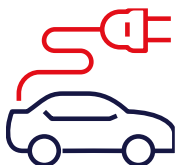


Nie każda stacja potrzebuje ładowarki.

Największy sens ekonomiczny ładowarka będzie miała **przy trasach tranzytowych** i w lokalizacjach międzymiastowych

Polska: publiczna infrastruktura EV jest niedojrzała

Większość ładowań będzie w miejscach prywatnych



+65%
flota BEV
r/r



+36%
sieć
ładowania
r/r



4000
mieszkańców/
1 punk ładowania

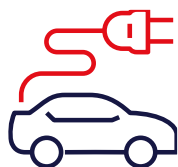


63%
sieci to wolne
ładowarki AC



18-24 m-cy
typowy czas
przyłącza dużej
mocy

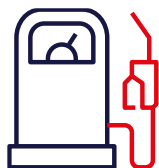
Ładowarka nie powinna być inwestycją symboliczną



Publiczna infrastruktura EV jest rozłożona nierównomiernie: **najwięcej ładowarek jest w dużych miastach**



Ładowarka na stacji ma sens tam, gdzie lokalizacja, moc przyłączeniowa i czas postoju klienta tworzą **realny model biznesowy**



Strukturalnie większość ładowań odbywa się **poza stacjami paliwowymi**

Holandia: problem z dostępem do mocy

Od zimy 2025/26 operatorzy Enexis i Stedin rozwijają inteligentne ładowanie zoptymalizowane pod kątem sieci, tzw. **grid-aware charging**.

Liczba elektryków rośnie szybciej niż dostępna moc w godzinach szczytu. Ważne są przyłącza i zarządzanie mocą

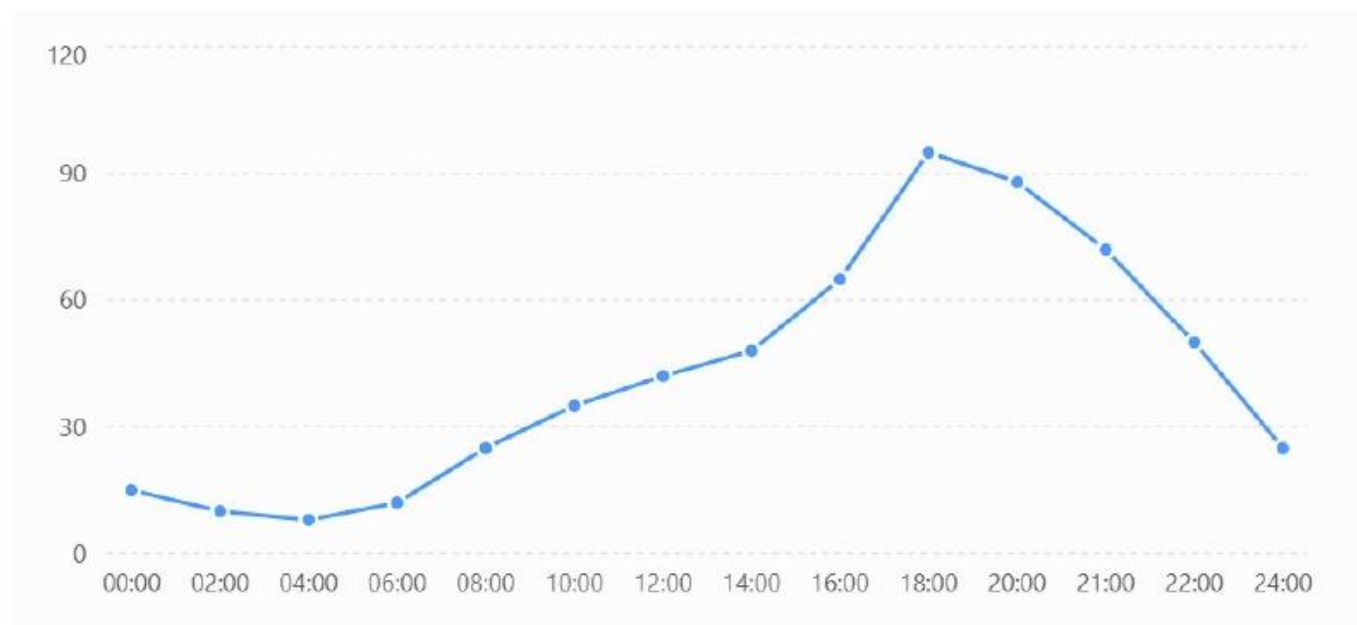
5 200+

publicznych ładowarek objętych ograniczeniem mocy

-49,5%

szczytowego obciążenia w pilotażu w Utrechcie

Koncentracja zapotrzebowania na moc związana z ładowaniem EV



Elektryfikacja to nowy popyt na energię i potrzeby infrastrukturalne

Szacunkowe zapotrzebowanie na energię elektryczną dla BEV + PHEV + pozostałych typów EV



Chiny: zwiększenie presji na rynek w UE

Dla Europy oznacza to dodatkową presję cenową i szybszą dostępność tańszych modeli pojazdów elektrycznych.

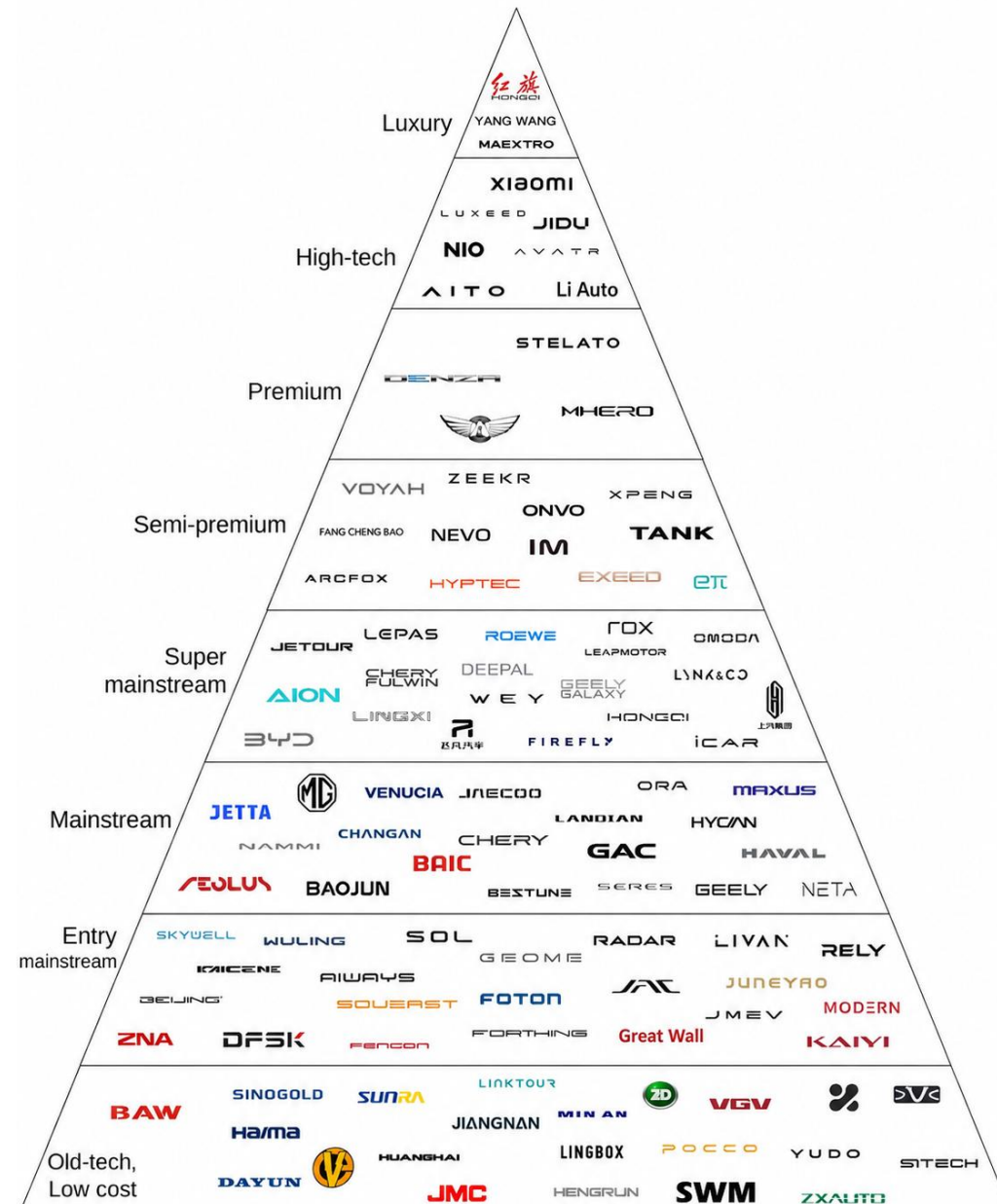
**Słabszy popyt krajowy +
ekspansja eksportowa**

-21%

sprzedaż EV r/r

+148%

eksport EV + PHEV
r/r



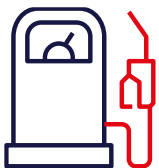
Stara flota nie oznacza kilkunastu lat utrzymania podobnej sprzedaży paliw



15 lat średni wiek aut osobowych w Polsce. Wysoki wiek floty nie daje gwarancji przyszłego popytu na paliwa.



Nowe rejestracje w 2025 r.
diesel 7,1% vs 7,2% BEV



73% samochodów osobowych w Polsce ma **ponad 10 lat**.
Wolumen paliwa maleje stopniowo, zanim stara flota całkowicie zniknie z dróg



Nie patrzymy tylko na dzisiejszy park pojazdów. Decydujące jest to, **gdzie powstaje przyszły popyt**.

Ekonomika stacji zmienia się szybciej niż sam popyt na paliwo

PRESJA

- Część ładowania EV przenosi się poza stacje
- Spadek liczby tankowań zmniejsza okazje do sprzedaży impulsowej
- Rosną koszty pracy, energii, standardów i inwestycji
- Wolumen diesla przestaje rosnąć, a floty szybciej testują alternatywy
- Słabsze lokalizacje mogą zostać wypchnięte z rynku

ODPOWIEDŹ

- Budować drugi i trzeci filar przychodu: flota, sklep, gastro, usługi
- Inwestować selektywnie – według lokalizacji i profilu klienta
- Wzmacniać markę, standard i efektywność operacyjną
- Wykorzystywać AVIA Card i AVIA Truck do utrzymania relacji z klientem
- Przygotować stację zanim presja stanie się pełnym spadkiem wolumenu

mniej wizyt

mniej okazji do sprzedaży

wyższe koszty

praca, energia, standardy

inny kanał energii

dom, praca, baza flotowa

Trzy źródła przyszłej rentowności stacji



PALIWO

**Fundament ruchu,
ale pod presją**

- paliwa pozostaną istotne, lecz liczba wizyt może spadać
- marża będzie coraz bardziej zależna od skali i kosztów
- paliwo nadal przyciąga klienta do lokalizacji

FLOTA

Stabilność i powtarzalność

- wysoka częstotliwość wizyt i duże wolumeny
- Polska jako rynek transportowy i tranzytowy
- AVIA Card jako narzędzie lojalności i rozliczeń

SKLEP / GASTRO / USŁUGI

Obszar obrony marży

- większy koszyk klienta i wyższa marża pozapaliwowa
- więcej powodów, by zatrzymać się właśnie na tej stacji
- dłuższy postój przy ładowaniu może wzmacniać sprzedaż convenience

Nie każda stacja powinna inwestować w to samo

Najpierw analiza lokalizacji, profilu klienta i dostępu do mocy



STACJA TRANZYTOWA

Profil

transport ciężki, trasy
krajowe i międzynarodowe

Priorytety

AVIA Truck • karta flotowa •
parking • gastronomia •
szybka obsługa • selektywne
ładowanie dużej mocy

STACJA MIEJSKA

Profil

klient codzienny, szybkie
zakupy, częste wizyty

Priorytety

convenience • kawa i food-to-
go • lojalność • myjnia • paczki
• ładowanie tam, gdzie jest
rotacja

STACJA LOKALNA

Profil

stały klient z okolicy, relacja,
zaufanie

Priorytety

dopasowany sklep • standard
obsługi • lokalna
rozpoznawalność •
efektywność • usługi lokalne

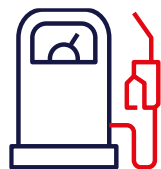
Na czym AVIA chce koncentrować wsparcie partnerów

- 1 AVIA Truck** obrona i rozwój segmentu wysokowolumenowego i klienta profesjonalnego
- 2 AVIA Card** większa lojalność floty, nowe funkcje i jedno rozliczenie potrzeb klienta
- 3 Oferta pozapaliwowa** sklep, gastronomia i usługi jako realny drugi filar marży
- 4 Efektywność operacyjna** standardy, dane i praktyki ze stacji własnych do poprawy wyniku
- 5 Standard sieci** spójność marki, jakość obsługi, bezpieczeństwo i wiarygodność

Wnioski



Paliwa pozostają fundamentem biznesu. Wzrost rynku nie będzie już tak oczywisty jak kiedyś.



Klient flotowy będzie coraz ważniejszy.



Sklep i gastronomia będą budowały coraz większą część marży.



Nie każda stacja potrzebuje tych samych inwestycji.

Dziękujemy za uwagę

UNIMOT S.A. jest niezależną grupą paliwowo-energetyczną, która w swojej multienergetycznej ofercie posiada: olej napędowy (ON), benzyny, biopaliwa (Bio), gaz płynny (LPG), gaz ziemny (w tym LNG), produkty asfaltowe, a także energię elektryczną. Od 2016 r. spółka należy do stowarzyszenia AVIA International, dzięki czemu jako pierwsza polska firma uzyskała prawo do budowania i rozwoju sieci stacji paliw AVIA w Polsce i Ukrainie.

UNIMOT S.A. ma niemal 30 lat doświadczenia na rynku paliwowym, specjalizuje się w hurtowej sprzedaży oleju napędowego oraz dystrybucji pozostałych paliw płynnych, zarówno na terenie kraju, jak i poza jego granicami. Firma rozwija także segment fotowoltaiki, m.in. pod marką AVIA Solar, oraz inwestuje w kolejne sektory OZE.

Od marca 2017 r. spółka notowana jest na głównym parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych.

