

St1

suomalainen menestystarina

1990-luvun puolivälissä suomalaisilla polttoainemarkkinoilla oli tilaa pienelle, liukasliikkeiselle toimijalle, joka osaa hyödyntää hintojen vaihteluja tehokkaasti. Markkinoille syntyneeseen tilaisuuteen tarttui ensimmäisenä joulukuussa 1995 perustettu Greenergy Baltic Oy. Samalla sai alkunsa yksi viime vuosien merkittävimmistä energia-alan menestystarinoista Suomessa.

Toimintansa alkuvaiheessa Greenergy Baltic Oy keskittyi tuotteiden kauppaan kansainvälisillä öljy- ja bensiinimarkkinoilla. Yksi Greenergy:n ensimmäisistä asiakkaista oli vuonna 1997 perustettu St1-ketju, josta tuli nykyisen Greeni Oy:n tytäryhtiö.

St1 on vajaassa kymmenessä vuodessa kehittynyt merkittäväksi toimijaksi suomalaisilla polttoainemarkkinoilla. Suomen bensiinimarkkinoista se on vallannut jo noin 11 prosentin osuuden ja dieselin myynnistä yrityksen osuus on noin viisi prosenttia. St1:n liikevaihto on nykyisin noin 350 miljoonaa euroa.



St1:n menestys on saanut myös julkista tunnustusta. Yhtiön pääomistaja Mika Anttonen valittiin vuoden yrittäjäksi Suomessa vuonna 2003.

St1 Holding Oy osti vuoden 2006 lopussa oy Esso ab:n osakekannan.

Osakekauppa tarkoittaa käytännössä kaikkien oy Esso ab:n toimintojen jatkumista St1 Oy:nä. Yhtiön toimintaan kuuluu liikennepalvelut, kuluttaja- ja teollisuusmyynti (sis. Esso Lämpöpalvelu Oy:n), nestekaasun täyttölaitos, ilmailua palveleva liiketoiminta sekä polttonesteiden tuotevarastot.

Kolme avainta menestykseen

St1 haluaa tarjota kuluttajille hyvälaatuaista ja edullista polttoainetta. Alhaiset jälleenmyyntihinnat edellyttävät alhaisia kustannuksia koko toimitusketjussa. St1 on onnistunut saavuttamaan ne pääosin kolmella keinolla: tehokkaalla hankinnalla ja jakelulla sekä luovalla markkinoinnilla.



Sähkökaupasta enemmän sähköä joka sentillä

St1 sähkökaupasta voi ostaa helposti ja vaivattomasti edullista sähköä niin kotiin kuin kesämökillekin. Yhtiön tehokas toimintatapa mahdollistaa edullisen hintatason kaikille suomalaisille sähkön käyttäjille. St1 tuo markkinoille myös täysin uuden tuotteen, pörssisähkön, jonka avulla asiakas voi ostaa sähköä edulliseen pörssihintaan.

Sonet-kokonaisratkaisu laajassa käytössä St1:ssä

St1 hankki 1996 Sonetin toiminnan- ja taloudenohjauksen (tilaukset, laskutus, myyntireskontra, ostoreskontra, kirjanpito ja käyttömaisuuskirjanpito). St1 oli hankkimassa vuonna 1996 Logican Optimi-ohjelmistoa, mutta päätyi ottamaan uudemman Sonetin käyttöön heti toimintansa alusta alkaen.

Palkanlaskenta otettiin käyttöön 1999 ja 2004 St1:n Sonetia laajennettiin hankkimalla sähköinen laskujen käsittely, ostolaskujen kierrätys ja finvoice-laskutus. Samalla osalle toimittajia kehitettiin ostotilausten ja ostolaskujen automaattihyväksyntä, jolloin kierrätystä ei enää tarvittu niiden osalta. Käyttöön otettiin myös oppiva skannaus. St1 konsernin kaikki yhtiöt käyttävät Sonet-ohjelmistoa.

2007 Esson nykyinen järjestelmä korvattiin Sonetilla

Nopealla aikataululla toteutettiin laaja integraatioprojekti, jossa integroitiin Esson käyttämiä operatiivisia järjestelmiä Sonetiin. Samassa yhteydessä palvelin ulkoistettiin Logican palvelukeskukseen. Lisäksi St1 laajensi Sonetia varastovalvonnalla, sopimuslaskutuksella ja sähköisellä arkistoinnilla.

Lisätietoja St1:stä www.st1.fi