

ENTREVISTA

Marcos Moure,

propietario y director general de
AutoNet&Oil y Elefante Azul



“Crear en las personas y tener empleados da un valor añadido”

Marcos Moure, propietario y director general de las empresas AutoNet&Oil y Elefante Azul, cuenta con una trayectoria empresarial de más de 25 años, iniciada en 1992 en el sector inmobiliario para, más tarde, ampliarla hacia la gestión de aparcamientos y lavado de vehículos. En 2012 se introdujo en el ámbito de las gasolineras, implantando en este segmento de mercado el concepto 'Quality Low Cost'. En 2015, con la compra de Elefante Azul España, "empresa líder en el sector del lavado de vehículos a presión", continuó con el crecimiento del grupo de empresas.



¿A qué se dedican las empresas del grupo?

Bajo la marca Petronet-Hybis estamos especializados en la fabricación de centros de lavado a presión y somos la primera distribuidora de productos, instalaciones, servicio y piezas para el lavado del automóvil.

Elefante Azul es nuestra marca de centros de lavado líder y más antigua y conocida del sector referenciada como la de más calidad y mejor servicio a nivel nacional.

Finalmente, AutoNet&Oil es la marca que explota las gasolineras 'Quality Low Cost', en plena expansión por toda España.

¿En qué consiste este concepto de 'Quality Low Cost' aplicado a las gasolineras?

En 2012 fuimos pioneros en el establecimiento de gasolineras 'low cost'. Para diferenciarnos de otras estaciones de servicio que también comenzaron a utilizar este concepto, definimos a nuestros puntos de venta como 'Quality Low Cost'. Esto significa que el precio del combustible es más bajo, debido a que trabajamos con unos márgenes más reducidos, pero con unos objetivos claros y fundamentales respecto a la excelencia.

¿Cómo aplican estos parámetros cualitativos?

La diferencia con otras instalaciones la podríamos resumir en tres parámetros: 1. Cuidar mucho la calidad. 2. Cuidar la imagen 3. Dar un servicio de excelencia. Para ello, todas nuestras estaciones tienen personal y están adaptadas para ser accesibles. Además, cuentan con todos los sistemas de pago posibles, desde efectivo hasta pago a través del móvil.

En resumen: aplicamos todo lo bueno de las gasolineras tradicionales y le sumamos un buen precio y las ventajas de ofrecer las nuevas tecnologías del sector.

¿Qué aceptación tienen estas gasolineras en las poblaciones en las que están ubicadas?

La aceptación por parte de los clientes y vecinos es muy buena, ya que no sólo se produce un ahorro por el hecho

El director general de general de AutoNet&Oil y Elefante Azul afirma que en la actualidad la compañía tiene "unos 30 proyectos en marcha pendientes de permisos". En la imagen la instalación ubicada en Inca, inaugurada en marzo de este año.

de repostar en nuestras gasolineras, sino que el resto de estaciones de servicio de la localidad tiende a bajar los precios debido a nuestra competencia directa. El hecho de competir con las grandes empresas del sector y romper, de alguna manera, el "oligopolio" crea mucha empatía con la población. Además, para involucrarnos al máximo en la ciudad, solemos contratar a personas autóctonas y participamos en diferentes acciones de publicidad y patrocinio a nivel local.

¿Cuántas estaciones de servicio lucen los colores de Autonet&Oil? ¿Puede enumerar en qué lugar se ubica cada una de ellas?

Actualmente, AutoNet&Oil cuenta con 15 gasolineras abiertas, ubicadas en: A Coruña; Alella (Barcelona); Cáceres; Ciutadella (Islas Baleares); Cuenca; Gandía (Valencia); Gijón (Asturias); Granollers (Barcelona); Inca (Islas Baleares); Maó (Islas Baleares); Mataró (Barcelona); Olot (Girona); dos en Palma y Salamanca. En obras tenemos ahora mismo dos y unos 30 proyectos en marcha, pendientes de permisos.

De esa cifra, ¿cuántas son propias y cuántas son franquicias?

En este momento contamos con doce gasolineras propias y tres franquiciadas. Además de los 25 centros de lavado propios y los 37 franquiciados de Elefante Azul.

¿Cuáles son las principales zonas en las que está implantada la red de estaciones de servicio? ¿En qué zonas de la geografía nacional tiene previsto expandirse la enseña?

Tenemos las gasolineras muy repartidas por el territorio español. Destaco la presencia que tenemos en Baleares, con tres gasolineras en Mallorca y dos en Menorca.



"En AutoNet&Oil apostamos por estaciones de servicio con personal a la atención del cliente para ayudar en el proceso de repostaje y solucionar posibles incidencias que pudiera tener", remarca el director general de AutoNet&Oil y Elefante Azul.

¿Cuáles son las principales condiciones que se establecen entre los franquiciados y Autonet&Oil?

Desde nuestro Departamento de Expansión, ofrecemos a todos nuestros potenciales franquiciados un servicio de asesoramiento que va desde la búsqueda de la ubicación hasta la entrega de las llaves en el momento de la apertura.

Para abrir una gasolinera AutoNet&Oil, recomendamos un terreno con una superficie mínima de 500 a 2.000 metros cuadrados, en una población con un mínimo de 7.500 habitantes y ubicada en zonas de mucho tráfico de vehículos, cerca de rotondas y/o próximas a centros comerciales.

¿Actúa Autonet&Oil como una central de compras respecto a los carburantes? Si es así, ¿cuáles son los principales proveedores a los que recurre?

Efectivamente, una de las condiciones de la franquicia es la central de compras, con ello conseguimos un mejor precio de compra a los operadores con los que trabajamos, que siempre son las primeras marcas y con salida desde CLH.

¿Cuál es el perfil del empresario que opta por unirse a AutoNet&Oil? ¿Proviene de otros sectores económicos o cuentan ya con experiencia en el sector de la distribución minorista de carburantes?

El perfil de nuestro franquiciado va desde el pequeño empresario que le interesa el autoempleo, hasta el inversor que busca rentabilidad y seguridad en sus inversiones.

Alguno también es del sector y está interesado en cambiar su instalación tradicional para hacerla más moderna, mirando al futuro.

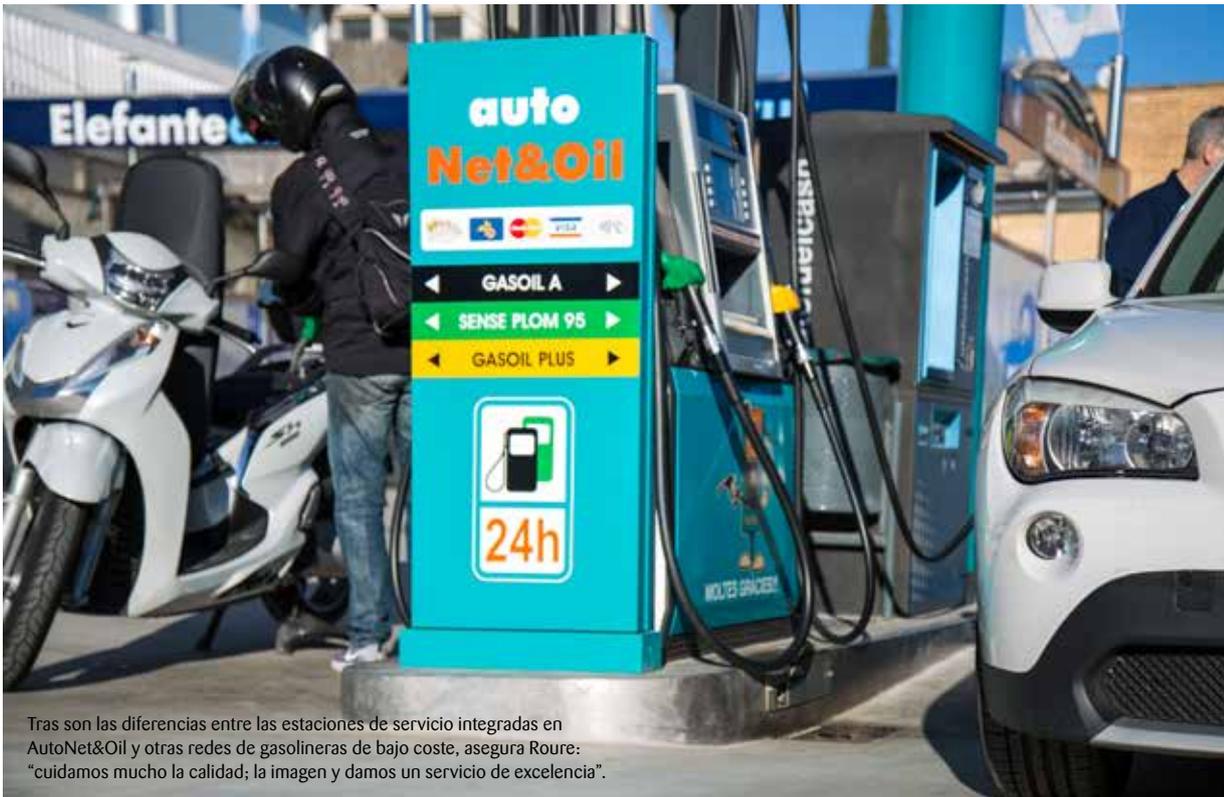
¿Qué ventajas aporta AutoNet&Oil frente a otras empresas similares que operan en el mercado?

Elefante Azul es una empresa franquiciadora desde 1989 y muchos de sus franquiciados actuales están desde el inicio. Eso ya dice mucho de nuestra manera de trabajar. Nuestro saber hacer está claro desde el momento en que somos los que más apostamos por nuestro negocio al tener casi los mismos centros propios que franquiciados. Otra clara ventaja es el valor de nuestras marcas, muy reconocidas en el sector.

Tenemos muy claro nuestro proyecto de negocio, donde prima la calidad del servicio, del producto y la excelencia en los procedimientos instaurados a nuestros empleados y franquiciados.

¿Cuentan las estaciones de servicio AutoNet&Oil con empleados? La posibilidad de contar, o no, con plantilla, ¿puede ser decidida por el empresario que decide abanderar con AutoNet&Oil?

En AutoNet&Oil apostamos por estaciones de servicio con personal dedicado a atender al cliente para ayudar en el proceso de repostaje y solucionar posibles incidencias que pudiera tener.



Tras son las diferencias entre las estaciones de servicio integradas en AutoNet&Oil y otras redes de gasolineras de bajo coste, asegura Roure: "cuidamos mucho la calidad; la imagen y damos un servicio de excelencia".

“Aplicamos todo lo bueno de las gasolineras tradicionales y le sumamos un buen precio y las ventajas de ofrecer las nuevas tecnologías del sector”

Nosotros transmitimos esta filosofía a los empresarios que están interesados en nuestra franquicia y no creemos que este hecho haga que no se decidan por nuestra marca. Creer en las personas y tener empleados da un valor añadido, hecho que sin duda nuestro cliente valora de forma muy positiva.

¿Considera que el actual número de estaciones de servicio, a nivel nacional, es adecuado, o percibe que el mercado ha alcanzado cierto punto de saturación? ¿En qué zonas queda aún margen de crecimiento del número de puntos de venta?

Sin duda, el mercado cambia muy rápidamente y en algunas zonas hay saturación. Como en todos los sectores que han pasado por un 'boom' o en los que se ha creado una burbuja, al cabo del tiempo sufren un aterrizaje que puede ser más o menos brusco.



“En AutoNet&Oil apostamos por estaciones de servicio con personal dedicado a atender al cliente para ayudarle en el proceso de repostaje y solucionar las posibles incidencias que pudiera tener”, remarca Marcos Moure.

En la actualidad AutoNet&Oil cuenta con doce gasolineras propias y tres franquiciadas. En la imagen la estación de servicio de Mataró, Barcelona.



Para AutoNet&Oil y Elefante Azul es de vital importancia escoger bien nuestras ubicaciones y el crecimiento no necesariamente lo da el número de estaciones, sino la calidad y las ventas de éstas.

Por último, quisiera destacar la labor de todo el equipo de AutoNet&Oil y Elefante Azul, un grupo de profesionales joven, con ganas, ilusión y profesionalidad que está entusiasmado con el proyecto y tiene muchas ganas de competir en un segmento de mercado hasta ahora dominado absolutamente en nuestro país por las grandes multinacionales. •



El Grupo Autonet&Oil y Elefante Azul abre su tercera gasolinera en Mallorca

El pasado 3 de mayo el Grupo Autonet&Oil-Elefante Azul abrió su tercera gasolinera AutoNet&Oil en Mallorca. La instalación es la quinta en el archipiélago balear, puesto que cuenta con otros dos centros en Maó y Ciutadella.

El nuevo centro, informaron fuentes de la compañía, se ubica en el número 12 de la calle Poima del Polígono Can Valero de Palma de Mallorca. La estación de servicio, "como todos los centros de la compañía, dispone de personal" para atender a los clientes y comercializa "combustibles siempre a muy buen precio y de alta calidad que provienen de CLH y están tratados con los mejores aditivos de los laboratorios Inteman".

En los próximos días se abrirán al público las dos pistas descubiertas de lavado Elefante Azul "para dar servicio a autocaravanas, furgonetas, remolques



El Grupo Autonet&Oil-Elefante Azul tiene en marcha otros proyectos en la isla de Mallorca que se pondrán en marcha en los próximos meses.

con embarcaciones, etcétera y que estarán equipadas con la última tecnología en el proceso de lavado con acabado con agua osmotizada, lavado de llantas integrado y un sistema de pago con monedas, tarjetas bancarias y la app" desarrollada por la red de estaciones de servicio.

Los otros dos centros del grupo en Mallorca, que tiene en marcha otros proyectos en la isla para los próximos meses, se encuentran en la calle Son Pendola, número 1 de Palma (junto a la tienda de Ikea) y en la calle Joan d'Àustria, número 50 de Inca.