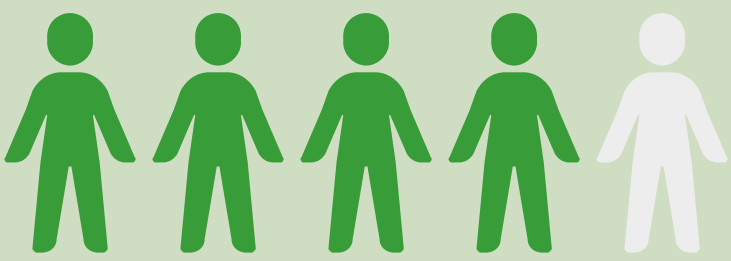
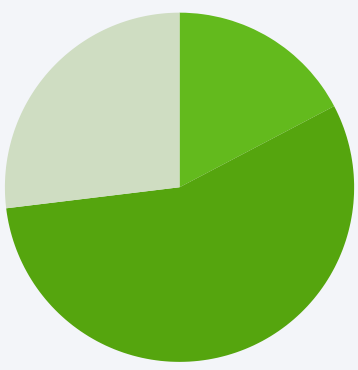
Najważniejsze wyniki ankiety

NIEMCY

4 NA 5



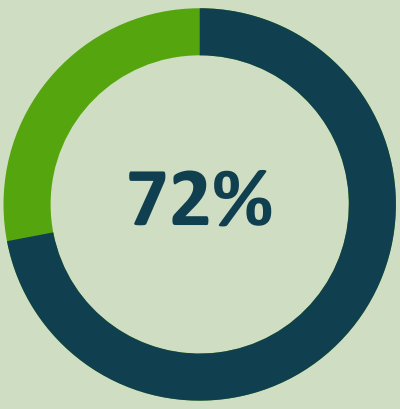
80% respondentów (Q2) ma ponad 10-letnie doświadczenie w sprzedaży detalicznej paliw. Większość z nich to duzi operatorzy zarządzający ponad 10 stacjami, głównie na obszarach wiejskich.



OCZEKIWANIE ZNACZĄCYCH ZMIAN BIZNESOWYCH

56%

niemieckich sprzedawców paliw oczekuje, że ich model biznesowy będzie wymagał znaczących zmian (Q8) w ciągu najbliższej dekady. Kolejne 28% nie ma pewności, co podkreśla potrzebę planowania transformacji w oparciu o różne scenariusze.

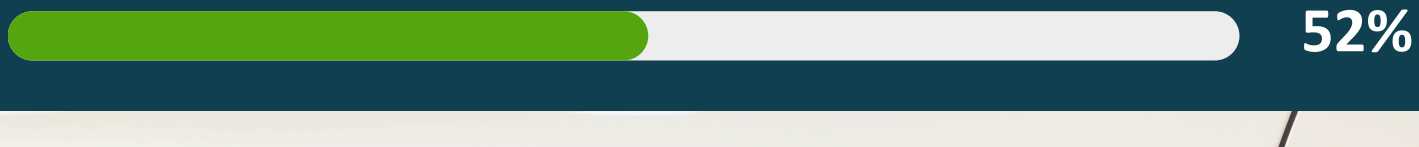


BARIERY WE WDRAŻANIU TECHNOLOGII

niemieckich sprzedawców paliw spodziewa się znacznego wpływu regulacji na ich działalność (Q7), wskazując przepisy i ramy prawne jako główną barierę we wdrażaniu nowych technologii.

PRIORYTETY SZKOLENIOWE I PERSPEKTYWY

Niemieccy sprzedawcy paliw jasno określają swoje potrzeby: pytania Q22 i Q26 wskazują, że 60% uznało transformację cyfrową, a 52% paliwa i technologie alternatywne za najbardziej pilne priorytety szkoleniowe. Hybrydowe, elastyczne, półdniowe moduły oparte na rzeczywistych studium przypadków (case studies) są preferowaną formą, a 96% wyraża chęć udziału w programie inFUELencer.



Ten utwór jest udostępniany na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowe (CC BY 4.0).

Dofinansowane przez Unię Europejską

Sfinansowane ze środków UE. Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Edukacji i Kultury (EACEA). Unia Europejska ani EACEA nie ponoszą za nie odpowiedzialności. Numer projektu.: 2025-1-DE02-KA220-VET-000351659