**Barter SA. Ekspansja na rynku ekogroszku**

**Zwiększenie sieci składów opałowych do 500, sprzedaż przez kolejne sieci handlowe i nowe centrum pakowania węgla Śląsku. Białostocki Barter chce zwiększyć roczną sprzedaż ekogroszku do 200 tys. ton.**

W ubiegłym roku wiosną Barter uruchomił pierwszy punkt we franczyzowej sieci „U Górnika”. Obecnie spółka ma już ponad 350 składów we wszystkich województwach w Polsce, a ich liczba do końca roku ma wzrosnąć do 500.

- „U Górnika” to największa w Polsce sieć wyspecjalizowanych punktów, zajmujących się sprzedażą opału, m.in. ekogroszku i innych gatunków węgla dla klientów detalicznych – mówi Grzegorz Dworakowski, dyrektor ds. rozwoju rynku towarów konfekcjonowanych Barter SA . – Ich atutem jest szeroka sieć dystrybucji, docierają do klienta poprzez składy węgla, sklepy budowlane „Mrówka”, stacje paliw czy sklepy ogrodnicze. Tworząc swoją sieć mieliśmy na celu rozszerzenie i stabilizację sprzedaży, promowanie nowych produktów konfekcjonowanych, zapewnienie jakości i stałej dostępności naszego produktu. A także wygodę klienta, który może liczyć na pełną obsługę.

Współpraca ze składami „U Górnika” jest obopólnie korzystna, bowiem Barter przeprowadził szeroką kampanię marketingową i reklamową sieci, zadbał też o wizualizacje punktów sprzedaży.

Białostocka spółka dociera do detalistów nie tylko poprzez składy opałowe, ale także za pośrednictwem detalicznych sieci handlowych, do których należy m.in. Leroy Merlin, Nomi czy Bricoman.

- Obecnie prowadzimy zaawansowane rozmowy na temat współpracy z największą w Polsce siecią sklepów dyskontowych – dodaje Grzegorz Dworakowski.

**Węgiel z polskich kopalni i z Czech**

Barter dywersyfikuje też źródła pozyskiwania surowca i rozszerza współpracę z polskimi kopalniami.

- Wychodzimy na przeciw rynkowym trendom – mówi prezes Barter SA, Bogdan Rogaski. – Do tej pory współpracowaliśmy z dwiema kopalniami z Górnego Śląska, a obecnie negocjujemy z kolejnymi dwiema. Zwiększy to udział krajowego węgla w naszej ofercie. Ale nie tylko - niewykluczone, że będziemy również importować go z Czech.

Udział węgla pakowanego w worki systematycznie rośnie w wolumenie obrotów firmy. Docelowo spółka zamierza sprzedawać ok. 200 tys. ton konfekcjonowanych produktów rocznie. Przebojem rynkowym okazał się sztandarowy ekogroszek Barteru – Eco Power, który stanowi 45 p**roc**. obrotów firmy w tym segmencie. To średnia półka w ofercie Barteru - opał ekologiczny, o niskiej zawartości siarki i dużej kaloryczności.

Na drugim miejscu – z 15 proc. udziałem - jest Czarny Jan, ekonomiczne paliwo o bardzo dobrych parametrach. Swoją klientelę ma też Krzesimir najwyższej jakości ekogroszek, produkowany z wyselekcjonowanego węgla m.in. z polskich kopalni na Górnym Śląsku. Coraz lepiej sprzedają się też grubsze frakcje węgla, głównie orzech.

**Jakość przekonała odbiorców**

- Eco-Power jest obecnie liderem na krajowym rynku– mówi prezes Barter SA, Bogdan Rogaski. - A co ciekawe, w przeciwieństwie do innych krajowych dystrybutorów, postawiliśmy na jakość, a nie ilość. Zainwestowaliśmy w profesjonalne centra pakowania węgla, a także w ogromne hale – magazyny surowcowe i magazyny wyrobów gotowych, dzięki którym węgiel jest odpowiednio zabezpieczony na każdym etapie pakowania i dystrybucji, co gwarantuje zachowanie wysokich, stałych standardów użytkowych produktu. Ta strategia przełożyła się na wieloletni efekt, bowiem klient, który przekona się do produktu, sięgnie po niego po raz drugi.

Dodatkowym autem produktów Barteru jest opakowanie - estetyczne, foliowe worki o różnej wadze, wyposażone w system łatwego otwierania. Zapewniają one wygodne i higieniczne składowanie, komfort użytkowania i utrzymanie parametrów opału, co jest istotne zarówno dla klientów, jak i dystrybutorów spółki.

Barter zapowiada jeszcze większą ilość pakowanego węgla – do końca roku ma powstać kolejne centrum pakowania – na Śląsku. Obecnie spółka dysponuje trzema takimi składami: w Sokółce, Ostrowach koło Kutna i w Babach koło Piotrkowa Trybunalskiego.

