

«ДОВЕРЬТЕ ЛОГИСТИКУ ПРОФЕССИОНАЛАМ»

Сегодня каждая компания стремится укрепить свою конкурентоспособность, сокращая расходы и переводя на аутсорсинг те или иные работы. Уже несколько лет подряд аналитики отмечают повышенный спрос на складские и логистические услуги. Это не случайно: собственный грузовой автопарк, распределительные площадки, специальное оборудование обходятся бизнесу слишком дорого. Сфера продуктов питания — не исключение: необходимость строгого соблюдения всех правил хранения, в том числе температурного режима и товарного соседства, поэтому на рынке услуг по хранению и доставке в этой нише работают немногие.

Генеральный директор ООО Торговый дом «Лидер» Олег Хамков уверен: в продуктовой отрасли производителям лучше сосредоточить внимание на качестве и ассортименте, а вопросы логистики доверить профессионалам.

— Олег Дмитриевич, в каких сферах сегодня работает торговый дом «Лидер»?

— Мы начинали этот бизнес более десяти лет назад в качестве дистрибьютора колбасных изделий и полуфабрикатов. За эти годы мы накопили немалый опыт, создали активную клиентскую базу, тщательно изучили все особенности работы с продуктами питания и значительно расширили ассортимент.

Сегодня мы предлагаем нашим клиентам колбасы и мясные полуфабрикаты от ведущих производителей, молочные и кисломолочные продукты, бакалейные товары, безалкогольные напитки, соки, воды и многое другое. На летний период заключили контракт на поставку кваса — в жаркие дни он пользовался особым спросом.

Помимо оптовой торговли, мы начали развивать направление складских и логистических услуг, выступая оператором по хранению и доставке продуктов питания по заявкам производителей.

— С чем было связано решение выступить в качестве логистического оператора?

— Эта тема была подсказана самой жизнью: около года назад практически одновременно к нам обратилось несколько наших поставщиков, которые были заинтересованы в доставке своей продукции в региональные и федеральные торговые сети. Мы пришли к тому, что рынок остро нуждается в таком сервисе, а у нас есть все возможности для удовлетворения этих потребностей: складские площади, собственный и наемный транспорт, выработанные годами маршруты, большой опыт работы и знание стандартов. И главное, мы смогли предложить конкурентные тарифы.



На правах рекламы

В качественной логистике и в аренде мест для хранения товаров сегодня нуждаются как небольшие, так и крупные производители, которым интересен рынок Республики Башкортостан, но при этом невыгодно открытие собственных торговых домов для обслуживания региона. Дело в том, что создать с нуля систему доставки и хранения, особенно если вы работаете в сфере производства продуктов питания, это астрономические суммы расходов. Нужно приобрести и обслуживать транспорт, арендовать или построить склад, закупить холодильные камеры, рассчитанные на разные температурные режимы, внедрить программные решения по автоматизации работы... И это только начало.

Нужно доставить продукт потребителю на другом конце республики и оставаться уверенным в том, что этот продукт будет доставлен максимально оперативно, сохранит свежесть и качество. На помощь приходит наша компания. Практика показывает, что производителям выгоднее сосредоточить свое внимание на качестве товаров, на расширении ассортимента, на развитии своих предприятий. А решение вопросов хранения, логистики, доставки до торговых точек доверить специалистам на аутсорсинге.

— Какими ресурсами обладает «Лидер»? Готовы ли вы к масштабным заказам?

— На сегодняшний день ООО Торговый дом «Лидер» — это две логистические площадки в Уфе и Бирске, а также дополнительный офис в Стерлитамаке. В нашем штате — более ста человек, высококлассных профессионалов своего дела, будь то торговая команда, бухгалтерия, отдел логистики или другие подразделения компании.

Стремясь оказывать наилучший сервис нашим поставщикам и потребителям наших услуг, мы обновили автопарк и расширили складские площади, закупили новую спецтехнику и холодиль-

ные установки. В частности, у нас есть возможность хранить замороженную и охлажденную продукцию, требующую строгого соблюдения температуры. На линиях доставки ежедневно работают десятки грузовых машин, и при необходимости мы сможем привлечь дополнительный транспорт. Расширяя зону обслуживания, мы подключили к работе субдистрибьютора на территории Челябинской области.

Поэтому, отвечая на ваш вопрос, с уверенностью скажу: да, мы не просто готовы к масштабным заказам. Мы ежедневно работаем в таком ритме и чувствуем потенциал для дальнейшего развития.

— Кто основные клиенты торгового дома и логистического оператора?

— Клиенты, с которыми мы сотрудничаем в сфере оптовых продаж — это локальные торговые сети («Полушка», «Байрам», «Ярмарка») и магазины в формате «Продукты у дома». В канале HoReCa мы поставляем продукты в наш знаменитый санаторий «Красноусольск»; ведем переговоры с рядом крупных компаний, заинтересованных в том ассортименте, который предлагает «Лидер». В сегменте традиционной розницы с нами сотрудничают около тысячи клиентов — это частные предприниматели, владельцы продуктовых магазинов на всей территории республики, расположенных в том числе и в труднодоступных горных районах.

В этом году мы заключили несколько новых дистрибьюторских контрактов — в частности, начали сотрудничество с недавно открывшимся после реконструкции «Чишминским молочным заводом», развиваем партнерские отношения с молочной компанией «Аллат». Наши поставщики — это не только предприятия, расположенные в Башкортостане. Из Воронежской области мы ведем семечки и халву производства компании «Агро-спутник», из Челябинской — напитки «Ниагара». Но, как и прежде, основная доля продукции, которую торговый дом «Лидер» реализует как дистрибьютор, — это колбасные изделия, мясные полуфабрикаты и деликатесы.

В качестве логистического оператора мы оказываем услуги нескольким крупным производителям. Среди них, например, МПК «Атяшевский», продукция которого доставляется в гипермаркеты федеральных сетей «Ашан» и «Окей»; для мясоперерабатывающей компании «Лето» мы обслуживаем локальные сети «Полушка» и «Байрам».

Сейчас мы готовимся к масштабному совместному проекту с крупным федеральным производителем молочной продукции. В этом контракте мы берем на себя не только роль распределительного центра и логистического оператора, но и планируем заниматься оформлением документов, то есть подключить сюда еще и бухгалтерские функции.

— Какие планы у вас по дальнейшему развитию компании?

— Развитие — это непрерывный процесс, который не должен останавливаться ни на минуту. Мы всегда заинтересованы в сотрудничестве с новыми партнерами — покупателями, поставщиками, производителями продуктов питания, потребителями наших услуг. Мы активно ведем переговоры по осуществлению дистрибуции на всей территории Республики Башкортостан, ищем взаимовыгодные варианты партнерства с региональными и федеральными компаниями, рассматриваем возможность выхода на рынок Башкирии.

В качестве перспективного направления мы планируем открытие собственной розничной сети. Эта сфера для нас не является новой — уже несколько лет в Бирске успешно действуют два наших магазина. Но вместе с тем мы понимаем, что необходимо двигаться в ногу со временем, чутко реагировать на запросы покупателей и предоставлять только качественный сервис. А это, в свою очередь, требует немало усилий и системного подхода, если мы говорим о создании сети.

— Какой будет торговая сеть ТД «Лидер»? Какие перспективы вы видите в сфере логистических услуг?

— Мы рассматриваем формат небольших супермаркетов у дома — магазины самообслуживания площадью около 100 кв.м. Ключевые принципы — это хороший ассортимент, качественный сервис, всегда свежие продукты и доступные цены. Что касается перспектив, я уверен, что у каждого магазина есть свой клиент, и главное — вовремя понять свою аудиторию, прислушиваться к ее интересам и предпочтениям, и выбирать стратегию развития в соответствии с ожиданиями потребителей. Важно всегда чувствовать этот пульс.

О сроках запуска розничной сети говорить пока рано. Но мы понимаем, что это направление нам по плечу: у нас есть ресурсы и опыт, есть налаженные контракты с проверенными поставщиками, есть все возможности для масштабирования этого бизнеса. И главное, есть желание — создать новые рабочие места, внести свой вклад в развитие родной республики, быть нужными и полезными для людей.



ООО Торговый дом «Лидер»
Уфа, Свободы, 55, подъезд 4
8 /347/ 292-98-17
www.lider-ufa.ru