

"Леон" отхлебнет "Кока-Колы".

"Кока-Кола" передаст 80% клиентской базы "Леону"

СПб. ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" передает функции по дистрибуции своей продукции в Петербурге сторонней компании.

В "Кока-Кола" признают, что для России это беспрецедентный случай, да и в большинстве остальных стран мира компания занимается дистрибуцией сама. Компанией-партнером ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" станет ЗАО "Торговый дом "Леон", являющееся эксклюзивным дистрибьютором соковой продукции ЗАО "Мултон".

Как пояснил Сергей Голубев, генеральный директор ЗАО "Торговый дом "Леон", после того как в 2005 г. ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" приобрело производителя соков - ЗАО "Мултон", оно начало присматриваться к ЗАО "Торговый дом "Леон" как к возможному партнеру.

"В апреле 2007 г. ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" выступило с предложением о передаче ЗАО "ТД "Леон" части собственной клиентской базы в Петербурге и Ленобласти для обеспечения продаж своих безалкогольных напитков", - сообщил Сергей Голубев. На вопрос о возможной покупке ЗАО "ТД "Леон" Сергей Голубев ответил отрицательно: компания будет выступать лишь как дистрибьютор.

Разделяй и властвуй

Как заявили в пресс-службе ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия", целью привлечения сторонней компании-дистрибьютора является повышение качества обслуживания потребителей в Петербурге и Ленобласти.

Договор поставки прохладительных напитков заключен пока до сентября 2007 г., поэтому ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" будет предпринимать дальнейшие шаги исходя из оценки результатов работы "Леона".

"Если указанный проект оправдает ожидания обеих компаний, осенью 2007 г. ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" передаст до 80% собственной клиентской базы по Петербургу и Ленобласти ЗАО "ТД "Леон", - заявил Сергей Голубев.

Скорее всего, "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" передаст "Леону" всю работу с розницей и оставит себе сегмент HoReCa. В этом случае компании просто поделят две сферы деятельности между собой: продажи продукции "Мултона" в рестораны, кафе и отели также полностью осуществляет "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия". По информации "ДП", в весенние месяцы продажи ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" составляют около 40 млн рублей в месяц.

\$1 млн в склады

В рамках данного проекта ЗАО "ТД "Леон" собирается инвестировать около \$1 млн в развитие транспортно-складской логистики своей компании. Данные средства пойдут в первую очередь на увеличение и модернизацию службы доставки, складских мощностей и автотранспортного комплекса.

ЗАО "ТД "Леон" является дистрибьютором ЗАО "Мултон" по Северо-Западному региону с 1995 г., доля которого на рынке соковой продукции достигает 35%. Клиентская база ЗАО "ТД "Леон" насчитывает более 4,5 тыс. клиентов. В штате компании работает более 170 сотрудников.

Компания "Кока-Кола" планирует в ближайшие 5-8 лет инвестировать в развитие производства в России около \$3 млрд. Инвестиции будут направлены в модернизацию и развитие производства, реализацию новых проектов и корпоративных программ. С 2001 г. компания уже инвестировала \$1,5 млрд в развитие своего бизнеса в России.

4,5 тысячи клиентов насчитывает база ТД "Леон".

Цифры

Рынок прохладительных напитков Петербурга по итогам I квартала 2007 г.

"Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" 39,6%

Другие 24,5%

"Пепси Боттлинг груп" 35,9%

Источник: "Бизнес Аналитика"

Яна Карпова "Леон" отхлебнет "Кока-Колы". //Деловой Петербург (Санкт-Петербург).-18.05.2007.- 087.- С.6