



LOGOS
CORPORATION
AWARDS



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ЛЭМ / ДОМ МАРОЧНЫХ КОНЬЯКОВ "ТАВРИЯ" / ДРИНК
ДИСТРИБУШН СИСТЕМ / ИНКЕРМАНСКИЙ ЗАВОД МАРОЧНЫХ ВИН / CREATIVE
CLUB BARTOLOMEO / ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС "ЦУНАМИ" / ВАВИЛОН И
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / МАРКЕТ ГРУПП ХЕРСОН / КРЫЛЬЯ FMCG BRANDING



Президент
корпорации
«ЛОГОС»
Шамотий
Валерий
Николаевич

Вот уже два десятилетия, с момента основания в 1995 году, корпорация «ЛОГОС» успешно работает на территории Украины и за ее пределами, а бренды компании широко известны всему миру. За это время мы сумели завоевать солидный авторитет и безупречную деловую репутацию. Наша миссия — создавать товары и услуги высокого качества, которые делают быт более комфортным и совершенным и тем самым меняют жизнь людей к лучшему, ибо «бытие определяет сознание». Наш главный актив — наша репутация. Мы очень дорожим ею и оберегаем ее, руководствуясь принципом «репутацию трудно заслужить, очень легко потерять и практически невозможно вернуть». Основа нашего роста — стабильно высокое качество. Вся наша философия и корпоративная культура основана на уважительном отношении к потребителям, партнерам и сотрудникам. Движущей силой корпорации является сплоченная команда профессионалов, разделяющая, развивающая и приумножающая основные ценности компании:

- ориентацию на качество;
- результативность;
- профессиональное развитие;
- уверенность в себе;
- целеустремленность;
- командную работу;
- глобальное мышление.

2015 год стал периодом новых инвестиций в бизнес-направления корпорации. Наша гордость — Дом марочных коньяков «Таврия», крупнейший в Украине производитель и экспортер коньяков в страны дальнего зарубежья. В этом году мы ввели в ассортимент несколько марочных коньяков, возобновили производство

знаменитого марочного коньяка «Ориана» 8-летней выдержки. Кроме того, мы работаем над развитием новых продуктов и торговых марок, таких как вина восточного стиля Naomi и линейка органических эквин Askania. Помимо винодельческой и коньячной сферы мы активно развиваем и другие проекты. Например, для гостинично-ресторанного комплекса Creative Club Bartolomeo мы построили новый корпус на 18 номеров, открыли пляжный клуб-резиденцию, обустроиваем фестивальную причал, много вкладываем в благоустройство парковой зоны и совершенствование ресторана.

Планы по развитию на будущее связаны с реализацией проекта New Bartolomeo, который станет новым подарком-открытием для жителей не только Днепропетровска, но и всей Украины. Кроме этого, мы создадим новые площади в оздоровительном комплексе «Цунами», которые расширят возможности для спорта, профилактики и укрепления здоровья.

Корпорация «ЛОГОС» всегда верит в лучшее и ни при каких обстоятельствах не теряет оптимизма. Испытания делают нас сильнее, мудрее, эффективнее, а достигнутый успех нуждается в постоянной поддержке и совершенствовании. Мы делаем все для того, чтобы имя «ЛОГОС» ассоциировалось с лидерством, качеством и профессионализмом. Изменяя и совершенствуя среду, в которой мы живем, мы изменяем наше сознание, определяющее будущее. Наши усилия нацелены на то, чтобы о качестве товаров и услуг, предлагаемых корпорацией потребителю, знали не только в Украине, но и далеко за ее пределами.

То, к чему многие стремятся завтра, мы предлагаем уже сегодня. Лучшее еще впереди, но будущее уже наступило. Его открыл «ЛОГОС».

В 1995 году на украинском рынке начала свою работу корпорация «ЛОГОС», занявшая активную позицию на рынке за счет инвестиций в реальный сектор производства. Заложенные корпорацией идеи дали начало развитию производственных предприятий Украины. Сегодня бренды компании широко известны как в Украине, так и далеко за ее пределами.



Директор
Трахт Александр
Яковлевич

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

«ЛЭМ»

— **Расскажите, пожалуйста, об управляющей компании «ЛЭМ», корпорации «ЛОГОС» и ваших основных задачах.**

— Управляющая компания — инструмент участия собственников в бизнесах. Наши ключевые задачи — это управление, контроль и разработка методологии и политики всей корпорации. Мы занимаемся концентрацией информации и инициативы, реализацией синергетических эффектов, созданием центров знаний и компетенций, стимулированием горизонтальных связей и обмена опытом между бизнес-направлениями, сокращением затрат за счет создания общих центров обслуживания, поддержкой бизнес-направлений и предоставлением им необходимого опыта и методологий, помощи в проведении преобразований и повышении эффективности. Можно сказать, что мы — сердце корпорации.

— **Какие приемы управления помогают вам справляться с такой большой ответственностью?**

— Франсуа де Ларошфуко сказал: «Тот, кто воображает, что может обойтись без других людей, очень ошибается; но тот, кто воображает, что другие не смогут обойтись без него, ошибается еще больше». Я сторонник командной работы. Каждый член моей команды — это сильная личность с высокой самомотивацией и ценным

профессиональным опытом. Каждого искренне уважаю и ценю. Всегда стараюсь, чтобы каждый получал полномочия самостоятельно принимать решения, у каждого была возможность развиваться и реализовывать себя. Моя задача как лидера и руководителя — быть драйвером изменений и результатов. Относительно подходов и стиля управления — они различны в зависимости от задач и ситуации: от авторитарного до демократического с преобладанием последнего.

— **Что лично для вас значит дело, которым вы занимаетесь?**

— Мой общий трудовой стаж составляет 36 лет, половину из которых я проработал в государственном секторе экономики, а вторую половину — в корпорации «ЛОГОС». Сегодня работа для меня — это возможность применить и передать совокупный накопленный опыт следующему поколению менеджеров.

— **Каковы задачи управляющей компании «ЛЭМ» на ближайший год?**

— Максимальная консолидация деятельности бизнес-направлений корпорации, обеспечение сохранности и контроль эффективности использования активов собственников корпорации.

ДИМ МАРОЧНИХ КОНЬЯКІВ
з 1889 р.
ТАВРІЯ



СТЕП НЕ ДАРУЄ. СТЕП ВІНАГОРОДЖУЄ.

Степ не знає жалю. Степ жорсткий.
Степ суворий.

Але справедливий.

Він пам'ятає все: кожен день під сонцем, кожна безсонна ніч.
І коли приходить час, віддячує сповна.



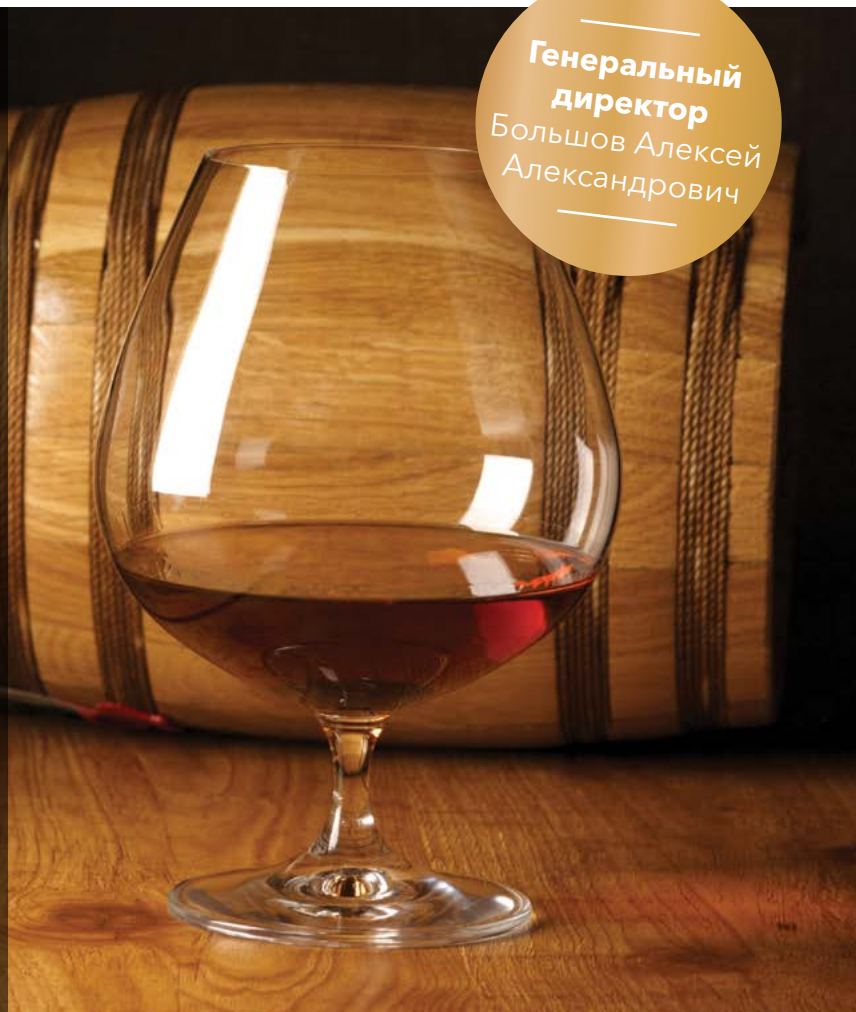
М'ЯКИЙ КОНЬЯК ПІВДЕННИХ СТЕПІВ

НАДМІРНЕ СПОЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ
ШКІДЛИВЕ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

Генеральный директор
Большов Алексей
Александрович

Дом марочных коньяков «Таврия» — один из лучших производителей марочных коньяков и вин Украины.

История этого крупнейшего предприятия насчитывает уже более сотни лет. Символично, что Дом марочных коньяков «Таврия» находится на одной параллели со знаменитым французским городом, давшим название одноименному благородному напитку: украинский город Новая Каховка расположен на той же 46-й параллели, что и знаменитый французский Коньяк. Сегодня Дом марочных коньяков «Таврия» обеспечивает не менее трети рынка премиальных коньяков внутри страны и является ведущим экспортером марочных коньяков Украины.



ДОМ МАРОЧНЫХ КОНЬЯКОВ «ТАВРИЯ»

— **Расскажите, пожалуйста, что стало причиной такого успеха Дома марочных коньяков «Таврия» на украинском и мировом рынках?**

— Дом марочных коньяков «Таврия» является крупнейшим в Украине производителем коньяков с богатейшей историей, которая насчитывает более 125 лет. Компания обладает самыми обширными в стране винодельческими угодьями: трудом наших сотрудников возделывается около 1400 га виноградников, расположенных в непосредственной близости от экологической жемчужины планеты — заповедника «Аскания-Нова». «Таврия» выпускает также эковина под брендом «Аскания», но основная наша специализация — марочные и коллекционные коньяки, вершина искусства производства элитного алкоголя.

— **Вы придерживаетесь каких-либо принципов**

управления компанией?

— В управлении бизнесом я использую 5 базовых принципов: качество, ответственность, взаимовыгодность, эффективность, свобода.

— **Как вы можете описать стратегию развития вашей компании?**

— Наша миссия — возродить и приумножить славу отечественного винодельческого и коньячного мастерства как культурную и социальную составляющую украинского общества. Наша стратегия заключается в продолжении экспансии как на внутреннем, так и на внешних рынках. И при этом мы планируем продолжать уделять значительное внимание созданию уникальных продуктов. Наш бизнес далеко не полностью можно описать рыночными

показателями, цифрами доходов и доли рынка. Создание коньяка — это искусство, и наша главная стратегия — достичь в этом искусстве как можно больших высот. Это обеспечит нам лидерство на рынке алкоголя.

— **Какими достижениями последнего года в бизнесе вы особенно гордитесь?**

— Главным достижением этого года для нас стало завоевание позиции безусловного лидера коньячного рынка Украины. Начав прошлый год с 9-го места на рынке, в начале 2015-го мы стали первыми. Достигнуть этого нам помогло прежде всего безупречное качество наших коньяков: по соотношению цена/качество многие наши позиции, на мой взгляд, вне конкуренции. Залог нашего успеха — это грамотное расширение продуктового портфеля. Мы выпустили большое количество новых позиций, каждая из которых стала точным попаданием в потребности покупателей. Успешные продуктовая и маркетинговая стратегии легли в основу успеха. И конечно же, нельзя не отметить, что мы реорганизовали систему продаж.

Еще одним важным достижением я считаю то, что наши коньяки первыми в Украине получили международный сертификат полностью органической экопродукции. Мы целенаправленно шли к тому, чтобы все этапы нашего производства были экологически чистыми и полностью соответствовали строжайшим международным требованиям.

И наконец, одним из важнейших достижений этого года стало то, что Дом марочных коньяков «Таврия» прочно занял позицию крупнейшего украинского экспортера коньяков в страны дальнего зарубежья. Именно наши коньяки из всех производимых в Украине предпочитают в таких странах, как США и Канада. Мы высоко ценим это признание.

— **Могли бы вы сказать, что Дом марочных коньяков «Таврия» занимает особое место в корпорации «ЛОГОС»?**

— Я думаю, Дом марочных коньяков «Таврия» — это душа «ЛОГОСА». В корпорации есть компании, которые занимаются телесными удовольствиями: построением тела, его расслаблением и украшением. Есть подразделения, которые можно считать головой корпорации, — это серьезное проектирование. Есть те, кто заботится о желудках. А мы занимаемся творчеством — это работа души и для души.

— **Что лично для вас значит дело, которым вы занимаетесь?**

— Это возможность каждый день добиваться превосходных результатов, ломая стереотипы рынка и повышая планку качества.

— **Что помогает вам успевать больше, руководить лучше, добиваться большего?**

— Люди и бренды — два наших источника лидерства и роста. Создавая сильную и эффективную команду, мы с готовностью принимаем на себя повышенные цели и обязательства. Мы не боимся ответственности, открыты к критике и всегда готовы сделать работу над ошибками. Самое главное правило руководителя: на быстро меняющемся рынке нужно меняться эффективнее всех. Иначе ты станешь историей, которая скоро никому не будет интересна.

— **Каковы ваши цели на ближайший год?**

— Мы хотим сохранить и укрепить наше лидерство, увеличить прибыльность, создать еще множество прекрасных напитков. Мы делаем все, чтобы развиваться самим и развивать нашего потребителя. Хотелось бы, чтобы каждый мог оценить по достоинству настоящие шедевры коньячного искусства — марочные и коллекционные коньяки, являющиеся главной специализацией нашей компании.



«ДРИНК ДИСТРИБУШН СИСТЕМ»

Компания «Дринк Дистрибушн Систем» — это преемник успешной дистрибьюторской компании «Маркет-Групп». Сегодня ДДС объединяет в своем портфеле не только лидеров винной и коньячной категории национального производства, но и лучших производителей качественной импортной продукции ближнего зарубежья. ДДС находится в числе пяти лидирующих дистрибьюторских компаний Украины со штатом более чем 900 сотрудников и 11 региональными филиалами, покрывающими более 40 000 точек продаж.

— «Дринк Дистрибушн Систем» — известный дистрибутор на рынке алкогольных напитков Украины. Расскажите, пожалуйста, о том, как вам удалось достичь успеха в этой сфере.

Директор
Фокша Виталий
Викторович

— Если говорить о бизнесе, то для нас он не ограничивается продажами. Мы — звено между двумя клиентами. С одной стороны, нашими клиентами являются торговые точки, с другой стороны — наши поставщики, которым мы оказываем комплексные услуги дистрибуции, в их числе трейд-маркетинг, мерчандайзинг, аналитическая поддержка, логистика. Благодаря данному расширенному перечню услуг мы являемся по-своему уникальным дистрибутором на рынке.

— Есть ли у вас наработанные принципы управления компанией?

— Основной принцип — достижение максимальных результатов при минимальных затратах, а кроме этого:

- оптимальное сочетание централизации и децентрализации в управлении, коллегиальность;
- сочетание прав, обязанностей и ответственности;
- единство команды.

— Какие из бизнес-задач 2015 года были наиболее приоритетными?

— Основной стратегической задачей на текущий год и ближайшее время мы видим усиление своего присутствия в канале ON-TRADE (отели, бары, рестораны и т. д.).

Кроме того, мы ведем активную работу по созданию собственных торговых марок, как дистрибутора брендов.

И конечно же, мы сконцентрированы на достижении операционной эффективности путем слаженной и хорошо запланированной работы нашей команды.

— Могли бы вы назвать какие-то особенные достижения этого года?

— Несмотря на очень тяжелые времена, которые мы все с вами переживаем, нашей команде единомышленников удалось удержать рыночные позиции как компании в целом, так и брендов, дистрибуцией которых мы занимаемся. Такой результат достигнут усердным трудом в разных направлениях.

Среди основных моментов можно отметить:

- «агрессивную» работу в полях по отечественным и импортным продуктам;
- работу с валютными рисками по

импортной продукции;

- автоматизацию работы торговых агентов и мерчандайзеров;
- усиление трейд-маркетинговой активности и другое.

— Работа в «Дринк Дистрибушн Систем» играет большую роль в вашей жизни?

— Меня когда-то спросили, чем я занимаюсь, ответ был краток: делом, которое лучше всего знаю, — алкоголем.

На самом деле моя миссия, кроме получения прибыли, развития, приумножения и лидерства наших продуктов, заключается еще и в обеспечении нормальных условий труда и оплаты для наших сотрудников.

— Выработали ли вы для себя определенные правила управления и руководства?

— Первое — это, наверное, внутренний инстинкт, поиск и доверие правильным коллегам, опыт, стремление быть честным, и только после этого всевозможные курсы, книги, тренинги и т. д.

— Каковы ваши бизнес-цели на ближайший год?

— Некоторые из наших главных задач:

- открытие новых филиалов;
- разработка и дистрибуция собственных ТМ;
- расширение портфеля за счет международных известных брендов и т. д.



НАДМІРНЕ СПОЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮШКІ ДЛИВЕ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

**Первый
заместитель
генерального
директора**
Маликов
Валентин
Игоревич

Настоящее виноделие — это искусство, таинство. Виноделие INKERMAN по своему великолепию ассортименту вин и верности классическим технологиям действительно уникально. Эксперты компании отбирают самый качественный виноград и создают из него шедевры виноделия. Именно поэтому вина INKERMAN отличаются высоким качеством, изысканным благородным вкусом и сложным неповторимым букетом. За всю свою историю они получили 15 кубков Гран-при, 157 золотых, 56 серебряных и 13 бронзовых медалей на международных конкурсах.

ИНКЕРМАНСКИЙ ЗАВОД МАРОЧНЫХ ВИН

— Расскажите, пожалуйста, о компании «Инкерман» и этапах ее становления.

— Inkerman International AB является международным винодельческим холдингом замкнутого цикла. Холдинг специализируется на производстве высококачественных тихих и игристых вин. В Украине холдинг представлен Торговым домом «Инкерман», в Крыму — ООО «Инкерманский завод марочных вин», ООО «Качинский+» и ЧАО АФ «Черноморец», в Москве — Винным домом «Инкерман». История компании началась с 1961 года — года создания «Инкерманского завода марочных вин», крупнейшего специализированного предприятия по выдержке марочных виноматериалов классическим способом в дубовой таре в подземных галереях. Территория завода составляет 7 гектаров, подземная площадь винных

подвалов — 55 000 кв. метров.

В 2011 году образовался международный винодельческий холдинг Inkerman International со штаб-квартирой в Стокгольме.

В 2012 году была запущена вторая производственная площадка Инкерманского завода марочных вин — новый современный высокотехнологичный завод в пос. Угловое (Бахчисарайский район, Крым). На заводе установлено уникальное для Крыма оборудование от французских и итальянских производителей — подобных технологических возможностей нет ни у одного другого винодельческого предприятия в Крыму. Общая площадь всех виноградных хозяйств холдинга насчитывает около 3 тыс. га.

— Какие важные стратегические проекты 2015 года вы можете отметить?

— Мы наращиваем объемы производства. Планируем выпустить на 20—30 % больше бутылок вина по итогам текущего года. Также в наши планы на 2015 год входит высадка новых виноградников.

— Какими достижениями последнего года в бизнесе вы особенно гордитесь? Почему? Что помогло вам добиться этого?

— В этом году мы предприняли меры по коренному улучшению качества выпускаемой продукции. Увеличиваем долю элитной продукции, начинаем выпуск продукции на уровне лучших мировых образцов.

— Каким образом вы сотрудничаете с корпорацией «ЛОГОС»?

— Представители «ЛОГОСА» входят непосредственно в состав совета директоров холдинговой компании Inkerman International AB, где, как и ранее, продолжают занимать активную позицию в вопросах управления и развития холдинга. Inkerman International AB на сегодняшний день разливает свою продукцию на материковой части Украины на мощностях ДМК «Таврия», что способствует укреплению взаимоотношений и плодотворному сотрудничеству между компаниями.

— Что помогает вам добиваться большего? Какие приемы тайм-менеджмента вы используете?

— Умение анализировать дает возможность понимать, на каком этапе мы находимся в данный момент, и определить вектор дальнейшего развития. Умение планировать позволяет определять как краткосрочные, так и долгосрочные цели развития предприятия. При этом ежедневное планирование помогает мне быть эффективным на протяжении рабочего дня. Важно быть последовательным в своих действиях и решениях.

Умение организовывать людей позволяет пробуждать в них желание работать. Считаю одним из самых важных качеств руководителя умение общаться с коллективом, слышать своих сотрудников и при этом всегда быть справедливым.

Что касается приемов тайм-менеджмента, в моем опыте было главным научиться расставлять приоритеты. Свой рабочий день начинаю именно с самого трудного, и тогда он проходит гладко и эффективно. Когда работа приносит удовольствие, за день делаешь столько же, сколько без этого не удалось бы и за неделю.

— Какие правила руководителя вы соблюдаете?

— Руководитель должен доверять своей команде. Без этого невозможно создать сплоченный коллектив. Позвольте людям делать то, за что вы им платите. Будьте внимательны и открыты. Руководитель должен слушать и слышать — воплощать идеи команды в жизнь. Важно отвечать на вопросы подчиненных своевременно.



Чтобы компания всегда была успешной, руководитель должен заботиться и думать о том, является ли производимый нами продукт качественным.

— Каковы ваши цели и планы по развитию на ближайший год?

— Мы идем путем повышения качества продукции. Это наш стратегический курс, который, мы в этом уверены, обеспечит лояльность рынка на долгие годы.



Creative Club Bartolomeo — это воплощение красивой легенды в грандиозном заведении. В концепцию положена история, связанная с экспедицией португальского мореплавателя Бартоломео Диаша, открывшего мыс Доброй Надежды. Эта легенда отразилась и в необычном для нашей страны эстетическом оформлении клуба — в африканском стиле, а ресторана — в корабельном стиле. Вся территория Creative Club Bartolomeo — это своеобразный этнографический музей, отображающий культуру древней Африки и делающий это место поистине неповторимым.



Директор
Геллер Елена
Аркадьевна

CREATIVE CLUB BARTOLOMEO

— Расскажите, пожалуйста, об истории развития комплекса и его уникальных особенностях.

— В 2002 году был открыт ресторанный комплекс San Gabriel в виде грандиозного двухпалубного парусника. С тех пор Creative Club Bartolomeo значительно расширил спектр услуг и превратился в уникальную синергию парка — музея этнографии и многофункционального центра отдыха и развлечений. Сегодня мы предлагаем нашим гостям услуги гостиничного и ресторанный комплекса,



ночного клуба, винного погреба с дегустационным залом, центра банкетов и конференций, яхт-клуба, спортивного комплекса, русской бани, летнего бассейна и пляжа, детской площадки. Creative Club Bartolomeo по праву носит звание визитной карточки города Днепрпетровска.

— С помощью каких принципов вам удается управлять таким многофункциональным комплексом?

— Результативность, справедливость, клиентоориентированность и, безусловно, любовь к делу.

— В чем сегодня заключается стратегия развития организации?

— Ключевым направлением в развитии компании станет ребрендинг РК «Бартоломео». Запуск новых форматов ресторана и гастропаба даст мощный толчок в развитии компании на ближайшие 5—7 лет. Это событие запланировано на ближайший месяц. Благодаря уникальному тандему многофункционального комплекса отдыха и развлечений и модных форматов ресторанов Creative Club Bartolomeo по праву возглавит рейтинг лидеров индустрии гостеприимства и развлечений нашего региона.

— Над какими стратегическими проектами вы работаете в 2015 году?

— 2015 год стал для нас периодом развития сразу нескольких сфер деятельности. Во-первых, это расширение спектра услуг ресторанный комплекса и развитие кондитерского направления. Во-вторых, строительство нового бунгало с видом на залив Днепра. В-третьих, мы активно развиваем детский отдых, примером чего служат детская студия прикладного творчества, проекты Fashion Kids и Star Kids Project. В дополнение ко всему этим летом наша команда запустила пляж White Beach Bartolomeo и open-air-пикники, расширив возможности отдыха на свежем воздухе.

— Какими достижениями комплекса Creative Club Bartolomeo вы особенно гордитесь?

— Благодаря слаженной работе команды мы заняли лидирующие позиции в нескольких направлениях. Наш гостиничный комплекс получил оценку 9 из 10 от компании Booking.com по отзывам зарубежных гостей. Спортсмены парусной школы яхт-клуба стали серебряными призерами чемпионата мира в классе «Кадет». Ресторан «Шато де ля мер» вошел в список 100 лучших ресторанов Украины. Сам комплекс получил премию в номинации Best Service и был признан лучшим в номинации «Красный розважальний заклад року».



Запуск пляжа на территории клуба стал громким событием в нашем регионе на фоне недостатка мест для летнего отдыха. Успешность концепции пляжного клубного отдыха подтверждена лидерами рынка индустрии развлечений мирового значения.

— Что лично для вас значит дело, которым вы занимаетесь?

— Это не бизнес, это образ жизни.

— Какие правила руководителя вы соблюдаете?

— «Один в поле не воин» — формирование сильной команды профессионалов является основным фактором успеха нашего бизнеса. Делегирование, автоматизация процессов, расстановка приоритетов способствует экономии времени. А любовь к делу и вера в успех обеспечивают достижение результатов.

— Каковы ваши цели и планы по развитию на ближайший год?

— Достоинно нести звание лучшего заведения индустрии гостеприимства в Днепрпетровском регионе.





TSUNAMI
HOTEL • SPA • FITNESS

Корпорации LOGOS 20 лет

Creative Club
BARTOLOMEO
Best River Resort

Лучшее место
для вашего
отдыха и бизнеса!



Эскиз спортивного бассейна. Открытие в 2016 г.

РЕСТОРАНЫ | ОТЕЛЬ | КОНФЕРЕНЦ-СЕРВИС | ЯХТ-КЛУБ | СПОРТ-РЕКЛАКС | КАРАОКЕ | NIGHT CLUB
ДНЕПРОПЕТРОВСК УЛ. НАБЕРЕЖНАЯ ПОБЕДЫ 9/Б | + 38 056 370 15 00 | + 38 067 561 10 33 | BARTOLOMEO.COM.UA

WITH LOVE FOR LIFE!

пл. Октябрьская, 12а
+ 38 056 740-20-72
www.tsunami.com.ua



ЦУНАМИ
HOTEL • SPA • FITNESS



ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «ЦУНАМИ»



Генеральный директор
Гостей Никита Михайлович

«Цунами» — роскошный SPA-курорт в центре современного мегаполиса, который притягивает не только оригинальным дизайнерским исполнением номеров отеля, но и завораживающей, обволакивающей атмосферой одного из лучших в Европе живописного SPA, способного каждое мгновение, проведенное в нем, превратить в яркие и незабываемые впечатления.

— **Никита Михайлович, расскажите, пожалуйста, в чем заключается уникальность оздоровительного комплекса «Цунами»?**

— SPA-комплекс «Цунами» — элитный центр отдыха и красоты, целый мир различных программ и процедур, направленных на укрепление здоровья, улучшение самочувствия и внешнего вида. Комплекс объединяет в себе 4-звездочный дизайн-отель, центры SPA и фитнеса. Дизайн отеля по-настоящему «одушевлен»: каждый номер имеет собственный стиль и имя. SPA-центр занимает более 4500 кв. м и сочетает в себе банный комплекс из 11 видов бань, бассейны с морской водой и гидромассажем, системы тропических душей, снежную и соляную комнаты отдыха, более 300 косметических и оздоровительных процедур, 50 массажных техник и даже SPA-кинотеатр.

Словом, «Цунами» — это настоящий SPA-курорт в центре мегаполиса, дарящий отдых, здоровье, красоту и то, что



невозможно оценить, невозможно измерить и чем так дорожат люди, — хорошее настроение.

— **Штат комплекса «Цунами» составляет около 250 человек. Каких принципов управления вы придерживаетесь в работе с таким большим коллективом?**

— Наш главный принцип — свободный доступ, открытость и коммуникация. Каждый сотрудник может прийти лично ко мне и попросить совет, предложить идею, обговорить текущую работу. В нашем коллективе возможно даже обсуждение выдаваемых премий!

Кроме того, я стараюсь ставить сотрудникам максимально понятные и выполнимые задачи. Каждый член нашей команды должен понимать, чего конкретно от него ждут. Мои коллеги осознают значимость поставленных перед ними заданий и результатов, которые должны быть достигнуты. Только такой подход дает нам возможность максимально быстро и качественно добиваться поставленных целей.

— **Что помогает вам успевать больше, руководить лучше, добиваться большего?**

— Руководителю помогает добиваться большего его коллектив. Комплекс «Цунами» — это одна команда с общими целями и большим потенциалом для покорения новых вершин.

— **В чем заключается стратегия развития организации? Над какими стратегическими проектами вы работаете в 2015 году?**

— Все наши действия подчинены принципу «максимум качества и ассортимента по доступной цене». В 2015 году мы работали над несколькими крупными проектами. Во-первых, это введение в эксплуатацию новой мангальной, которая может работать круглый год. Теперь мы радуем гостей блюдами, приготовленными на углях, вне зависимости от сезона. Во-вторых, мы запустили несколько новых направлений, отвечающих мировым тенденциям фитнеса, например сайклинг и кросс-фит. Самый же масштабный проект этого года — строительство крытого спортивного бассейна, который позволит нашим клиентам заниматься не только классическим плаванием, но и прыжками в воду.

— **Какую роль, на ваш взгляд, выполняет комплекс «Цунами» в корпорации «ЛОГОС»?**

— Мы развиваем культуру спорта и отдыха в регионе, таким образом формируя позитивный имидж корпорации в целом.

— **Поделитесь планами развития комплекса «Цунами» на ближайшее время?**

— Уже в следующем году мы закончим строительство



крытого бассейна и предоставим нашим клиентам возможность заниматься спортивным плаванием. Это позволит нам развивать направление триатлона, включающего в себя велогонку, бег и плавание. В более отдаленной перспективе развития комплекса — строительство ресторана и расширение номерного фонда. Надеюсь, успехами в данных направлениях мы сможем поделиться с вами уже в следующем году.

Беседовала Яна Шабанова

Заместитель
генерального
директора
Шапиро Руслан
Юрьевич



«ЛОГОС СПОРТ»

Компания «ЛОГОС Спорт» начала свою деятельность в 1998 году как дистрибьютор всемирно известной транснациональной корпорации *Bombardier Inc.* в Украине и Молдове. С момента возникновения компанией создана мощная база по развитию и пропаганде активного образа жизни, сформирована профессиональная дилерская сеть по продаже гидроциклов, квадроциклов, мотовездеходов, родстеров, снегоходов, запчастей и аксессуаров, которая также обеспечивает высококачественное гарантийное и послегарантийное обслуживание техники.



— **Руслан Юрьевич, сфера деятельности компании «ЛОГОС Спорт» довольно обширна. Расскажите, пожалуйста, об основных направлениях.**

— Пожалуй, стоит начать с того, что мы с первого дня нашего существования позиционировали себя как дистрибьюторы техники для любителей активного образа жизни. На сегодняшний день мы значительно в этом преуспели и уже более 15 лет являемся официальными, эксклюзивными дистрибьюторами техники BRP (*Bombardier Recreational Products*), *Suzuki-Marine* и *CFMOTO*. Весь спектр товаров и услуг предлагается по всей Украине через большую разветвленную сеть официальных дилеров. Компания «ЛОГОС Спорт» — постоянный и активный участник специализированных всеукраинских и европейских выставок, таких как «Бот-шоу Одесса», «Бот-шоу Киев», «Мотобайк» и других известных

бизнес-мероприятий. Мы также являемся участником и организатором всеукраинских соревнований на гидроциклах в рамках фестиваля «Экстрим», выступили генеральным спонсором и техническим партнером в уникальной экспедиции «KVADROlom Can-Am BRP» (2012), которая прошла на квадроциклах Can-Am через всю Украину, по прямой из крайней северной точки до южной — мыса Форос в Крыму, за что были отмечены в Книге рекордов Украины за самый длинный переход на квадроциклах. Наша компания является неоднократным организатором и участником походов на квадроциклах по Крымским и Карпатским горам, а также прочих интересных мероприятий.

— **Как вам удается добиваться таких высоких результатов в стольких сферах деятельности? Наверное, у вас большая команда специалистов?**

— В штате компании «ЛОГОС Спорт» числится всего 24 человека, но у нас есть свой секрет успеха. Каждый сотрудник нашей команды — высококлассный специалист и профессионал в своем деле. Среди нас нет



людей с опытом работы в данной сфере менее пяти лет (а у большей части он более десяти!), что позволяет назвать нас командой мастеров, нацеленных на конкретный результат: быть лучшими в Украине и за рубежом. В подтверждение этому наша компания неоднократно была отмечена корпорацией *BOMBARDIER* на многих международных слетах дистрибьюторов за великолепное продвижение своего продукта на рынке Украины.

— **Над какими стратегическими проектами вы работали в 2015 году?**

— Одним из главных стратегических шагов компании «ЛОГОС Спорт» является развитие всеукраинского клуба «Бомбардир», который объединяет людей с активным образом жизни. Члены клуба получают уникальную возможность путешествовать на любимой технике в



компании единомышленников, получая мощный заряд адреналина.

С 2005 года мы принимаем активное участие как партнер и участник в чемпионатах Украины по аквабайку, а на протяжении последних трех лет являемся генеральным спонсором Кубка и чемпионата Украины по кантри-кроссу для квадроциклов.

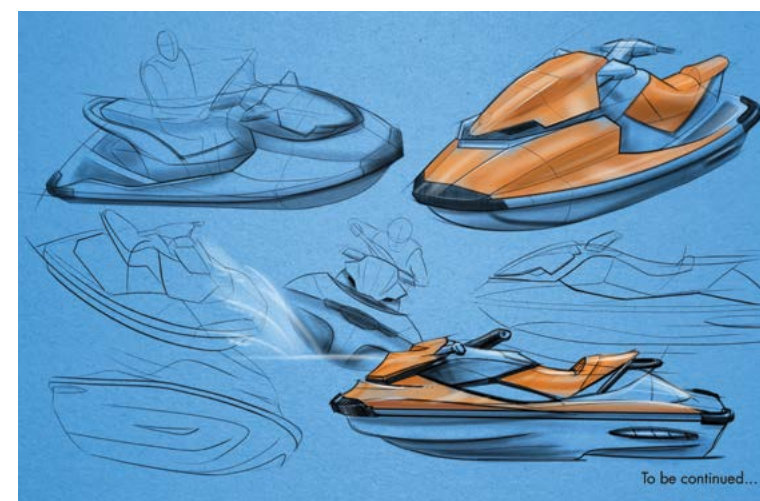
С 2013 года — постоянные участники ежегодного слета покорителей вершин Австрии на родстерах Can-Am Spyder. Приятным сюрпризом для нас всех стало участие нашего президента, Шамотия Валерия Николаевича, в поездке в Австрию. Ему удалось зарядить своей энергией всех участников.

— **Расскажите, пожалуйста, о целях «ЛОГОС Спорта» на ближайший год.**

— Наша главная задача — сохранение первоклассной команды специалистов и дальнейшее развитие компании в качестве интеллектуального центра в продвижении и обслуживании нашей техники.

Мы ведем активную работу по организации и проведению мероприятий для членов клуба «Бомбардир» и в ближайшее время порадует наших клиентов новыми интересными мероприятиями!

Беседовала Яна Шабанова



«МАРКЕТ-ГРУПП-ХЕРСОН»

— **Расскажите, пожалуйста, как вам удалось добиться лидирующих позиций в сфере дистрибуции на юге Украины?**

— Свою деятельность мы начали в 1998 году в составе корпорации «ЛОГОС». За время существования компании «Маркет-групп-Херсон» мы значительно преуспели в сфере оптово-розничной торговли спиртными напитками, продуктами питания, табачными изделиями. На сегодняшний день мы имеем достаточно широкий товарный портфель, представленный в сети фирменных магазинов Херсона и Херсонской области. Для розничных продавцов региона мы являемся крупным дистрибьютором в первую очередь товаров ТМ «Таврия» и «Инкерман».

— **Каким образом вы добились слаженной работы коллектива компании?**

— Мы всегда делали большой акцент на командную работу. Все наши сотрудники разделяют ценности нашей компании и стремятся к общему положительному результату. Весь штат «Маркет-групп-Херсон» делится на торговые команды — группы сотрудников, выполняющие задачи

по увеличению продаж в торговых точках или построению качественной дистрибуции, работающие с ассортиментом одного или нескольких производителей. Благодаря внедрению такой системы мы значительно увеличили долю качественных продаж нашей компании.

— **Какие задачи стояли перед вами и коллективом в 2015 году?**

— Мы постоянно стремимся к расширению нашего ассортимента и расширению рынков сбыта. В 2015 году мы открыли новый фирменный магазин на главной улице Херсона, запустили несколько торговых команд, ориентированных на конкретные торговые марки. Нам некогда сидеть на месте, новые задачи появляются с завидной регулярностью.

— **Поделитесь стратегическими проектами ближайшего года?**

— В планах у нас увеличение региональных продаж путем добавления новых брендов в свой товарный портфель, формирование торговых команд, выход на новые рынки сбыта, расширение ассортимента ликерно-водочной продукции.

Генеральный директор
Грабарь Юрий Григорьевич



Замшаючи всіх за сміхом!



Авторизовані дилери в Україні:

АР Крим: "BRP центр Крим" (097) 454-7777;
Дніпропетровськ: "BRP центр", (056) 378-79-38; "Дніпро-Марін", (0562) 35-38-71;
Донецьк: салон "Вояж", (062) 312-3-111;
Запоріжжя: "BRP центр", (067) 612-04-94;

"Елітспорт", (099) 351-11-01; **Київ:** "BRP центр", (044) 229-99-99; "Мотосалон Логос-Київ" (044) 247-95-00; "Спорт-Марін", (066) 0-881-881;
Луганськ: "BRP центр", (050) 367-04-43;
Львів: "BRP центр", (032) 227-17-12;

Н.Каховка: "Maxim marine", (05549) 7-15-25;
Одеса: "BRP центр", (048) 758-43-44;
Полтава: "BRP центр", (0532) 600-400;
Харків: "BRP центр", (057) 77-301-77;
Херсон: "BRP центр", (0552) 42-47-96



Директор
Симанович
Алексей

«КРЫЛЬЯ FMCG BRANDING»

«Крылья FMCG Branding» берет свое начало из инновационного департамента корпорации «ЛОГОС». Команда креативного агентства создает надежные «крылья» новым проектам, способные дать силы взлететь и удержаться в агрессивных потоках современного рынка.

— Креативное агентство «Крылья FMCG Branding» — довольно молодой проект. Расскажите, пожалуйста, каким образом была сформирована ваша команда?

— «Крылья FMCG Branding» — компания, родившаяся из инновационного департамента корпорации «ЛОГОС» в 2011 году. Получив уникальный опыт работы внутри производственных компаний корпорации, а также переосмыслив знания, сформированные в креативных агентствах, где каждый из нас успел поработать, мы создали «Крылья FMCG Branding» как самостоятельное брендинговое агентство с целью обслуживания не только внутрикорпоративных клиентов, но и выхода на национальный, а теперь уже и международный рынок рекламы и дизайна. Что, как нам кажется, у нас получается.

— Чем ваше агентство отличается от других?

— В «Крыльях» мы стремимся объединить творческий подход с наработанным практическим опытом для достижения их синергии. Мы умеем анализировать и структурировать информацию и в то же время стараемся



абстрагироваться от существующих шаблонов для разработки новых нестандартных идей. Мы уверены, что только индивидуальность и последовательность способны обеспечить конкурентное преимущество.

— Над какими стратегическими проектами вы работаете в 2015 году?

— Не хотелось бы играть в шпионов или создавать излишний флер загадочности для компании, но, как креативное агентство, такие вопросы мы держим в секрете до момента официального выхода продуктов или рекламных кампаний на рынок.

Стратегически опишу наши цели как создание брендингового агентства полного цикла, способного вести клиента от формирования идеи до реализации ее в виде готового продукта на рынке. В принципе, это нам уже успешно удается во многих направлениях.

— Какими достижениями последнего года в бизнесе вы особенно гордитесь?

— Назову несколько проектов: Inkerman Special Reserve, Jatone White, «Асканели» и Rave UP.

— Что лично для вас значит дело, которым вы занимаетесь?

— Мы просто очень любим придумывать, рисовать, сочинять и создавать. Нам очень повезло, что любимое развлечение превратилось в работу и стало приносить деньги и успех.

— Что помогает вам развиваться и достигать поставленных целей?

— Мы стараемся последовательно идти к своей стратегической цели — выходу и закреплению на международном рынке брендинга FMCG. Одно из главных правил, в котором мы твердо уверены и по которому неизменно работаем, — это соблюдение высокого уровня идей и их реализаций. К сожалению, это всегда связано с временными затратами. Мы также не стремимся к классическому расширению компании, чтобы получить больше заказов (сейчас у нас их переизбыток), так как знаем, что это неизменно скажется на уровне наших работ. Стараемся повышать нашу доходность за счет увеличения маржинальности. Мы делаем классные вещи, и это дорого стоит.

— Каковы ваши цели на ближайший год?

— Такое же успешное и плодотворное сотрудничество со всеми нашими существующими брендами (за 4 года существования компании мы не потеряли ни одного клиента, с которыми сотрудничали на протяжении этого периода), а также, как я уже говорил, расширение клиентской базы, прежде всего за счет международных компаний. Да, все это непосредственно связано и с финансовыми успехами, естественно.



Krylia

FMCG BRANDING

