



# ЛУНДА: рост через инвестиции в логистику и ассортимент

2025 год стал годом возможностей для тех, кто сделал ставку на качество сервиса и глубину партнерских отношений. «ЛУНДА» не только удержала позиции, но и усилила их: рекордный ассортимент, расширение логистической инфраструктуры, рост числа лояльных профессиональных клиентов.

## Ключевые итоги года

Финансовые результаты демонстрируют стабильность: оборот компании вырос на 3 %, достигнув 16,2 млрд рублей без НДС. Прорывным стало направление в Казахстане, где продажи увеличились почти в три раза.

Общий оборот (без НДС)	16,2 млрд Р (+3%)
Рост в Казахстане	× 3 раза (>630 млн тенге)
Складской ассортимент (SKU)	34 000 (+8 900)
Участники программы лояльности	17 300 (+29%)
Ежемесячный трафик сайта lunda.ru	1 млн визитов
Уровень сервиса на всех РРЦ	>95%
Бонус монтажникам за клиентов	до 10%
Интеграция с Obermaster	доп. бонус 2%

## Основные достижения за 2025 год

- Экспансия логистической сети: открыты новые филиалы в Челябинске и Тюмени. Значительно увеличены мощности: логистический центр в Санкт-Петербурге переехал на площадку 5300 м<sup>2</sup>, а в Екатеринбурге запущен новый РРЦ площадью 3600 м<sup>2</sup>.
- Рекордный ассортимент: количество складских SKU увеличено на 8900 позиций, до 34 000. Общее число товарных позиций на сайте приблизилось к 350 000. Заключены контракты с европейскими заводами на прямые поставки.
- Технологический прорыв: запущена новая мобильная версия сайта lunda.ru. Количество визитов на сайт в месяц выросло до 1 млн. Уровень сервиса на всех региональных распределительных центрах сохранен на уровне 95 %. Индекс качества сайта, определяемый Яндексом, стал самым высоким среди сайтов дистрибьюторов инженерной сантехники.
- Фокус на профессионалов: количество клиентов в программе лояльности выросло на 29 %. Интеграция собственной программы лояльности с сервисом автоматизации монтажного бизнеса Obermaster. Теперь профессионалы, использующие данную платформу для управления проектами и закупающие оборудование у «ЛУНДЫ», получают дополнительный бонус в размере 2 %, что формирует интегрированную экосистему и повышает лояльность клиентов.

## Стратегические цели на 2026 год

В условиях продолжающейся консолидации рынка стратегия компании на 2026 год сфокусирована на трех ключевых направлениях:

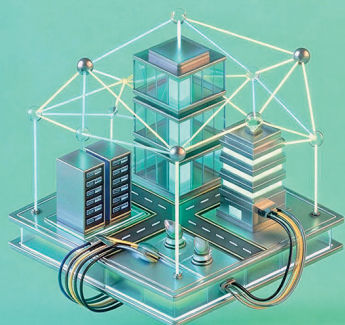
- Беспрецедентная ширина ассортимента: цель – 500 000 товарных позиций на сайте и 40 000 SKU на складах.
- Масштабная региональная экспансия: планируется открытие десяти филиалов в РФ и Казахстане и расширение существующих площадок.
- Усиление экспертного преимущества: внедрение AI-инструментов для поддержки продаж и масштабирование программ технического обучения для команды инженеров-консультантов.
- Поддержание сервиса по товарным остаткам не ниже 95 %.

Пока рынок ищет точки опоры, ЛУНДА продолжает планомерно инвестировать в будущее. Новые филиалы, рекордный ассортимент, собственные импортные контракты и цифровые сервисы – за каждым из этих направлений стоят инфраструктура, технологии и люди. Именно эта триада позволяет компании оставаться среди лидеров дистрибуции в любых экономических сценариях.

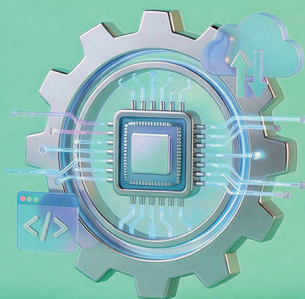
В 2026 году фокус на инженерную экспертизу и технологичность станет главным драйвером, позволяющим компании оставаться надежным ориентиром для специалистов ОВК в условиях неопределенности. ●

*lunda.ru*

## ТРИ ОПОРЫ КОМПАНИИ



**Инфраструктура**



**Технологии**



**Люди**