

Interior Queen

КОГДА ГОРОД ВДОХНОВЛЯЕТ
АРХИТЕКТУРОЙ,
ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ –
ВНУТРЕННИМ УБРАНСТВОМ,
А КВАРТИРА ИЛИ ДОМ –
ДЕТАЛЯМИ. ИМЕННО ЭТИ
ОСОБЕННОСТИ И ВЫДЕЛЯЮТ
ГЕРОИНЮ НАШЕЙ ОБЛОЖКИ
АСЕЛЬ КАЛЫК, БЛАГОДАРЯ
ЧЕМУ ЕЙ СМЕЛО МОЖНО
ПОДАРИТЬ ТИТУЛ НАСТОЯЩЕЙ
КОРОЛЕВЫ ДИЗАЙНА
ИНТЕРЬЕРА





VA



**ДЛЯ ОДНИХ УСПЕХ – СЛАВА, ДЛЯ ДРУГИХ – ДЕНЬГИ.
НО ЕСЛИ СЛАВА ЕСТЬ,
А ДЕНЕГ – НЕТ, ЭТО И НЕ УСПЕХ, В ПРИНЦИПЕ**



Бизнес без страхов

ГЕРОИНЯ НАШЕЙ
ОБЛОЖКИ
АСЕЛЬ КАЛЫК – ОДНА
ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ
ДИЗАЙНЕРОВ
ИНТЕРЬЕРА НЕ ТОЛЬКО
В КАЗАХСТАНЕ, НО
И ЗА РУБЕЖОМ. ОНА
СУМЕЛА ПОСТРОИТЬ
БИЗНЕС ТАКИМ
ОБРАЗОМ, ЧТО МОЖЕТ
СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ
ДОВЕРИТЬ ТЕКУЩИЕ
ДЕЛА СОТРУДНИКАМ,
УДЕЛЯЯ ВРЕМЯ
ЛИЧНОСТНОМУ РОСТУ,
ПУТЕШЕСТВИЯМ И
ВДОХНОВЕНИЮ

Текст: Андрей Нестеров
Фото:

Главная причина, по которой вы стали именно дизайнером интерьеров, учитывая ваше художественное образование?

– Вообще, по первому образованию я – дизайнер одежды. Но в начале нулевых у нас эта профессия была не особо востребована. Куда более популярны были портные, чем модельеры. Тогда и пришло понимание, что для старта карьеры нужны серьезные инвестиции, а я не рассчитывала ни на чью поддержку, даже родительскую. В то же время в Казахстане начался строительный бум, и я подумала, что стоит переквалифицироваться на дизайнера интерьера. Для этого я обучилась соответствующим программам и начала изучать рынок. В одном интервью я как-то рассказывала, что первым стартовым объектом, который я показывала клиентам, был родительский дом. Я начала всем рассказывать, чем занимаюсь, как все происходит и как это можно воплотить на компьютере. Тогда многим это казалось странным, все привыкли к бумажным эскизам и чертежам. Тем более качество компьютерных интерьерных проектов в то время сильно хромало. Это сейчас картинку интерьера, созданного в программе, не отличить от фотографии. Так, шаг за шагом я начала погружаться в этот мир: работала сначала на фрилансе, ездила по стройкам, ходила на мастер-классы, обучалась буквально всему – от штукатурки до технологии правильного левкаса...

Так вы сами ремонт дома сможете сделать?

– В принципе, да (*смеется*). Я просто понимала, что мне нужно это знать! Затем наступил момент, когда начали приходиться осознанные клиенты, нередко знающие больше меня. Приходилось делать вид, что я понимаю, о чем идет речь, а потом до утра засиживалась в Интернете, чтобы уже не попадать в просак. Я понимала, самое главное – владение информацией! Стоит отметить и то, что конкуренция в то время была довольно скудной. Это сегодня рынок перенасыщен, а в нулевых найти частного дизайнера интерьера было проблематично.

Когда наступил момент осознания, что пора обзавестись офисом и командой?

– Компанию я открыла в 2011 году. Хотя огромный спрос ощущала уже в 2009-2010 годах, все же побаивалась открывать фирму. Тем более к тому времени у меня за плечами были суды с некоторыми клиентами. Да, бывало и такое (*улыбается*). Но это все связано больше с недобросовестными клиентами, которые видели, что я достаточно молодая и беру «под ключ» весь проект, включая ремонтные работы. Так, например, у одного заказчика не хватило денег закончить ремонт, и он распустил всех, рассчитавшись по факту проделанной работы. А потом, спустя некоторое время, подал на нас в суд с требованием бесплатно завершить оставшиеся работы, заявив, что он якобы заплатил за всю работу наперед. Тот суд я проиграла, именно потому, что у меня не было никаких документов, не было компании, а я, по большому счету, являясь физическим лицом, и не могла заключать никаких подобных договоров и вести подобную деятельность. Тогда я поняла, что надо что-то менять.

Была еще одна некрасивая история. Пришла девушка и попросила разработать дизайн ночного клуба. Я выложила по полной, придумала крутые варианты... Мы даже ходили в некое помещение, в котором должно было открыться заведение. И тут она мне сообщает, что финансирование прекращено

и проект закрывается. Мне выплатили символические сто долларов, и мы разошлись. Через полгода в Алматы открывается один новый клуб, но в другой локации. Однако, когда мы с подругой пришли туда, я поняла, что это полностью мой дизайн, просто адаптированный под другое помещение. Мне было обидно, тем более это был модный в то время в Алматы клуб. И я поняла, что нужно быть подкованной юридически, и пора открывать компанию. Кстати, на эту мысль меня натолкнул еще один интересный случай в моей карьере, который произошел в 2007 году. Мне необходимо было встретиться утром с очень серьезным заказчиком. Я подготовила ноутбук и все диски – тогда для подстраховки хранила все свои проекты на них. Но накануне ночью на меня напали и отобрали сумку с ноутбуком и всеми дисками, как потом выяснилось – по наводке. Все мое портфолио накрылось. Это было тяжело...

И как вам удалось выйти из этой ситуации?

– Я решила пойти работать по найму, став дизайнером наружной рекламы. Это был единственный год, когда я работала на кого-то. Мне повезло, ведь я пришла со знаниями нужных программ, в частности популярной тогда Autodesk 3ds Max, которые я продемонстрировала на собеседовании. Меня приняли и предложили довольно высокую зарплату – тысяча долларов в месяц, при стандартной для дизайнеров рекламы 60-70 тысяч тенге. Но меня не оставляли клиенты, с которыми я сотрудничала ранее по дизайну интерьера. Поэтому через год я вернулась в привычную колею и тогда же открыла собственную компанию. Первый год, конечно, был полностью убыточным, к тому же я оказалась слабым управленцем. Я и по сей день остаюсь, в первую очередь, дизайнером. Я придерживаюсь принципа, что необязательно быть грамотным во всех сферах, достаточно окружить себя профессионалами своего дела.

В чем главный успех компании Асель Калык?

– В том, что мне удалось создать компанию в сфере интерьера из тридцати пяти человек в штате, в которой, несмотря на то, что это творческий коллектив, удалось делегировать, разделить по сегментам, выстроить фирменный стиль, подобрать кадры так, чтобы те понимали стилистику компании и чувствовали клиента. Раньше мне приходилось разрываться от проекта к проекту, за все переживать. И это при том, что заказчиков меньше не становилось! Бывало и до утра работали, все-таки это творческий процесс... У меня были даже дизайнеры, которые не могли работать по утрам – вдохновение к ним приходило только по ночам. И мне приходилось днем и ночью контролировать и помогать. Тогда я поняла, что нужна система. Так начались мои бесконечные тренинги, семинары, курсы по личностному росту, ведению бизнеса. Только после этого удалось все наладить и привести в порядок. Сегодня компания работает самостоятельно и каждый знает, что меня даже в стране не бывает порой очень долгое время. А еще я научилась делегировать, доверять сотрудникам и раскрывать их потенциал.

Что вам помогло достичь подобного результата?

– Я как-то ходила на семинар, где выступал спикер Эрик Эдминс. Очень хорошо его запомнила. Во время своего выступления он попросил встать тех, кто сможет оставить свой бизнес на сутки, и он от этого не пострадает. Встала вся аудитория, а это около двух тысяч реальных бизнес-персон. ▶

Затем он усложнил задачу и попросил остаться стоять тех, кто может оставить компанию на неделю и при этом не быть на связи. Я осталась стоять, решив, что, например, если вдруг заболею, то смогу оставить команду. Когда спикер увеличил срок до двух недель, тоже осталась стоять – где одна, там и две недели. Аудитория тем временем значительно поредела. Но когда он увеличил срок до месяца, я поняла, что пора садиться. А после того, как дело дошло до года – то стоять осталось всего два человека. И одним из них, я помню, был Кайрат Кудайберген. После этого Эрик произнес такую фразу: «Вот у этих двоих – бизнес, а у остальных – ни фига это не бизнес! Вы – самозанятые, самонанятые придурки». Так и сказал, добавив, что мы – рабы собственного бизнеса. Это был настоящий взрыв мозга для меня! Я осознала, что все дело во мне, в моем страхе оставить и доверить сотрудникам бизнес. У многих из нас высокий внутренний потенциал, но наши страхи и комплексы, закопанные очень глубоко, сильно его тормозят. А ведь если не убрать этих рамок, то продвижения не будет!

Вы говорите, что вас часто не бывает в стране. Как тогда работаете с клиентами в таком режиме?

– Да, я люблю много путешествовать, часто и по работе. У меня, например, есть постоянные клиенты в Австрии, к которым я могу летать по десять раз в год. Местные заказчики бывают разные, все зависит от того, как ты себя поставишь. Раньше клиентам казалось, что если меня нет в городе, то работа стоит. Порой приходилось прерывать поездку и возвращаться, дабы решить тот или иной вопрос. Вы не представляете, какой это был невероятный стресс. Я все время находилась словно на пороховой бочке! Понятное дело, что это работа, но я никогда не трудилась ради денег, я работаю – за идею! Приходилось разрываться между клиентами европейскими и казахстанскими. Благо с западными клиентами полегче в этом плане, у них более холодный, прагматичный расчет. У наших немного сложнее – так как интеллектуальный труд нельзя пощупать и забрать с собой, то недоверия и страха больше, что тебя могут обмануть.

Помимо тренингов, хочу отметить, что я прошла год работы с психологом (*улыбается*). Потому что я консультирую многих дизайнеров и бизнесменов, я очень хорошо чувствую рынок и людей. Дизайнер – это тот же психолог. Когда ты создаешь интерьер, то должна полностью прочувствовать стиль, вкус, понять, как совместить в доме совершенно разных людей из одной семьи, которые постоянно ругаются. Есть даже статистика, согласно которой большой процент разводов приходится на время ремонта, когда происходит конфликт интересов. Есть еще один интересный факт... вот скажите, если бы вы затеяли ремонт, то пришли бы к дизайнеру интерьера с женой или самостоятельно?

Думаю, что с супругой...

– Так вот, по статистике, в Казахстане всего 10% женщин участвуют в ремонте! Все делают мужчины. В основном, приходят мужья, причем, все выбирают сами – вплоть до посуды, постельного белья и штор. И это успешные мужчины в разных отраслях: бизнесмены, чиновники...

А вы как-то влияете на то, чтобы жен все-таки тоже подключали?

– Мы создаем специальные чаты в WhatsApp для каждого проекта, куда добавляем всех членов семьи. Но чаще всего мужья просят удалить жен из этих чатов, ссылаясь на то, что будет больше заморочек. Из десяти чатов лишь в трех участвуют женщины.

Что еще удалось достичь за последние годы?

– В прошлом году был открыт салон по освещению, мебели, а в этом и собственное производство – столярный цех. Теперь мы являемся поставщиками для других клиентов, облегчив и себе рабочий процесс. Где-то я выступаю уже как инвестор или со-учредитель. В этом плане все меняется как внутри, так и снаружи.

А меняются ли запросы клиентов?

– Кардинально! И я очень рада этому. Раньше тенденция была на классику: золото, мрамор, колонны, барокко... Все было очень пафосным, напыщенным. Это существует и по сей день. Но я скажу так: существует две категории клиентов. Одна из них – мои клиенты: успешные люди бизнеса, казахстанцы, живущие за рубежом. И я считаю, что это самые крутые и осознанные клиенты. Именно для них мы создаем проекты согласно всем мировым тенденциям дизайна интерьеров. А есть клиентура, в основном столичные чиновники, которые до сих пор живут в сосязательном образе жизни и не особо меняют предпочтения. И существует ряд дизайнеров, которые создают сугубо классические проекты для них. Мы про себя называем это «коммерческим проектом». У нас другой подход, мы ценим абсолютно каждого клиента, пришедшего к нам. Я выкладываюсь одинаково как для состоятельного человека, так и для заказчика со средним достатком. Надо будет – пойду закупать материал и на барахолку! Я всегда на стороне клиента в любой ситуации и мне важен конечный результат, чтобы заказчик остался доволен. И мне все равно, что говорят о моей работе, ведь я работаю не в угоду общественному мнению, я работаю – на проект!

Какие интерьерные тенденции вы могли бы отметить?

– Очень серьезные обороты набирает сегодня направление contemporary. Я к этому стилю пришла лет семь назад, но тогда он еще не был так развит. Это более легкое luxury-направление с правильной подачей, минимально – но при этом дорого и с использованием качественных материалов. Когда дизайн интерьера только пришел в Казахстан (лет пятнадцать назад) была четкая тенденция на красный и черный цвета, всем хотелось добиться wow-эффекта. Затем все сменилось на неоклассику. У всех были кухни из слоновьей кости, темный сменился на бежевый. Сегодня тренд на белый и все-таки более осознанный подход к выбору интерьера своего дома.

Традиционный вопрос для дизайнера интерьера: какой интерьер у вас дома?

– Эклектика – смешение американского стиля с элементами лофта. Все в светлых тонах. Но я человек непостоянный, вечно в перелетах, поэтому моя квартира больше напоминает отель. Спальня вообще похожа на гостиничную (*улыбается*). На самом деле, я считаю отельные интерьеры самыми продуманными. Я имею в виду, конечно же, хорошие 5- или 4-звездочные отели. Их интерьеры как раз и придерживаются стиля contemporary и рассчитаны на любой вкус и цвет. Как

говорится, чтобы нравилось всем! Я такой человек, которому необходимо, чтобы по приезду ничего не напрягало и было комфортно. Но любимого стиля нет. Если ты – профессионал, то у тебя не должно быть любимого направления. Это, кстати, большая проблема дизайнеров, навязывающих свой вкус. Профессионал должен любить все стили!

Какие детали все же выделяют интерьер вашего дома? Что вас радует и заряжает?

– Картины. Я временно переехала, но перетаскала с собой свою любимую картину, на которой изображен интерьер церкви. На что я часто получаю удивленные взгляды и вопросы: «Ты же мусульманка, почему церковь?». Это связано с тем, что я много путешествую и никогда не пропускаю ни один храм или монастырь – для меня нет понятия «религия», а есть «творчество». Я могу часами сидеть и смотреть с открытым ртом на интерьеры храмов, особенно старинных, католических. Всегда поражаюсь, как могли так идеально без единого станка выточить мрамор шесть веков назад. Я оцениваю работу с чисто профессиональной точки зрения! А еще коллекционирую матрешек. Сейчас начала расписывать собственную матрешку в казахском стиле.

Какой город для вас идеален с точки зрения городской архитектуры?

– Вена. На второе я бы поставила Прагу. А третьим пусть будет Будапешт. Это если брать Европу. Мне нравятся многие города своей энергетикой, но мы же говорим об архитектуре. В Вене все сделано правильно с точки зрения архитектуры, расположения улиц. В Праге, как и в Амстердаме, в принципе, очень много разных контрастных домов, которые складываются в единую мозаику. Но в Вене каждое здание можно полностью рассмотреть отдельно, сфотографировать так, что тебе ничего не будет мешать, выбрать ракурс. Это я считаю очень правильным, когда можно каждым элементом городской архитектуры насладиться отдельно и сделать отличный кадр. Я, кстати, люблю фотографировать именно архитектуру, даже отдельный Instagram-аккаунт для этого завела (*улыбается*).

Что самое главное в вашем чемодане во время путешествия?

– Фен (*смеется*). Из одежды, в первую очередь, джинсы и кроссовки, потому что я очень много хожу. Обязательно какое-нибудь коктейльное платье и туфли. Так как мне всегда может взбрести в голову организовать фотосессию. Хотя часто бывает, что приходится бежать в масс-маркет, так как поездка может оказаться спонтанной и незапланированной. Асель Калык за рубежом – это совсем другой человек. В первую очередь, я – турист. Конечно, в хостелах ночевать не рисковала, но попробовала многое. Могу спокойно передвигаться между городами на автобусах, по городу – на метро. Всегда нахожу карту и выделяю на ней все достопримечательности, которые хотела бы посетить. Из ближайших поездок – Нью-Йорк, где мы решили открывать офис...

Ваши советы молодым и начинающим дизайнерам...

– Самое главное, четкая задача и позиция – чего хочу и действительно ли хочу этого! Я, например, человек-дневник. Сколько себя помню, все записываю и все потом осуществляется. Я часто спрашиваю сотрудников: «Сколько ты хочешь денег?» А в ответ – много. Но ведь это понятие растяжимое

– необходима четкая задача. Если нужен успех, то это тоже понятие двойное: для одних успех – слава, для других – деньги. Но если слава есть, а денег – нет, это и не успех, в принципе (смеется). Например, очень многие знакомые ударились в пиар, но успеха их компаниям эти действия, увы, не принесли.

Первое – цель. Второе – мотивация. Затем – стоимость вашей цели. И потом уже пошаговые действия. Главное, не лениться и записывать! Я желала бы убрать также страхи и ограничения. Представьте, мои 15 лет до психолога и год после него, когда я открыла множество направлений, страх пропал – и все в моей жизни поменялось. Нужно копаться в себе, и лучше делать это с профессионалом. Как гласит пословица: «Если боишься – не делай, если делаешь, то не бойся».

