

ДИЗАЙНЕР СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Как Асель Калык создала студию дизайна и архитектуры ACG Group и почему намерена заняться строительством под ключ



ГИБКИЙ ПОДХОД

1 сентября 1998 года семиклассница Асель Калык пошла в школу и сказала учителям, что уходит в специализированную художественную школу. Учителя поверили отличнице и отдали все документы. Папу эта новость ужаснула, но он все-таки отдал дочь в художественную школу. «Там было по 12 уроков в день, но я вкладывалась по полной, потому что хотела рисовать», – говорит Асель Калык.

Позже она окончила с красным дипломом Академию им. Жургенова (дизайн одежды) и Академию «Сымбат» (дизайн рекламы). Главной целью было стать дизайнером одежды, но нигде в алматинских ателье девушку не брали. «Мне говорили, что одежду они и сами придумать могут, что им нужны портнихи. Но я не видела перспектив у этой работы: она не помогла бы мне открыть бизнес, – вспоминает Асель и добавляет: – Я уже тогда была заточена на создание собственного бизнеса: не хотела жить на зарплату. К тому же я хотела воплощать свои идеи, но без денег это невозможно сделать».

К счастью для девушки, в 2004–2005 годах в Казахстане начался строительный бум, и Асель решила переквалифицироваться в дизайнера интерьера. «В то время показать свою работу в 3D-формате – это было круто, и я пошла на курсы 3D-визуализации», – говорит Асель Калык. Но этого было мало: клиенты хотели видеть портфолио сделанных объектов. Тогда молодой дизайнер стала водить потенциальных клиентов в дом родителей. «Я сделала у нас необычный ремонт: в холле потолок покрасила

сооружениями. Как она добилась успеха в дизайне и архитектуре и почему собирается выходить за рамки этой сферы? Об этом основатель ACG Group Асель Калык рассказала Forbes Woman.

В свои 34 года Асель Калык построила компанию, которая выполняет заказы не только в Казахстане, но и за рубежом, работает и с небольшими пространствами, и с внушительными

в оранжевый, в гостиной – стену в черный цвет и на его фоне поставила белую мебель, – рассказывает Асель. – Родители были в шоке, но доверились мне. Я стала показывать наш дом как готовый проект, попала с ним в телепрограмму «Мастерская уюта», и у меня появились клиенты».

Асель брала объекты и целые дни проводила на стройке, освоив за это все виды малярных работ. «Я стала изучать искусство интерьера. Иногда клиенты приходили и просили сделать что-то, а я и слова того не знала. Но искала информацию и делала. Однако до 2011 года я не решалась открыть компанию, думала, что это слишком ответственно», – объясняет она.

Ситуацию изменил случай. В 2010 году Асель Калык пришлось судиться с одним из клиентов. Суд она проиграла, потому что у нее не было юридически зарегистрированной компании. В итоге 24 января 2011 года Асель открыла офис своей компании ACG Group (ACG – architect commuter graphic).

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА

«До открытия компании я накопила \$60 тыс. Но в первый же год работы ACG Group деньги испарились – ушли на зарплату, аренду. Мне пришлось занимать у родных. Мама за меня переживала: «Ты раньше так много зарабатывала, что толку от твоей компании? Закрывай – работай, как прежде». Но я решила идти дальше. В 2012 году открыла аккаунт в Instagram, стала выкладывать фото проектов, и оттуда посыпались заказы», – говорит о переломном моменте собеседница.

В 2013 году Асель Калык стали приходить действительно интересные проекты. К примеру, один клиент сделал огромный заказ – оформление аквапарка, ночного клуба и спортивного центра в Кызылорде.

«В 2014–2015 у нас уже было не пробиться. Люди делали предоплату, ждали по полгода, порой обижались за ожидания. Иногда

я знавала фамилии тех, кому отказала, и была в шоке: это были такие высокопоставленные люди! При этом на работу мои дизайнеры приходили когда хотели. Я подстраивалась под них и сидела рядом, как нянька, когда они делали проекты. Считала, что творческих людей нельзя систематизировать. Но на одной встрече клиент, узнав о положении дел, сказал, что я никакой управляющий. Тогда я наняла сильного управленца», – говорит Асель.

Новая управляющая ввела систему нормо-часов: когда оплачивается только реально выполненная работа. В первый месяц после введения системы сотрудники получили лишь 40% от обычной зарплаты. «Они буквально плакали, – вспоминает Асель Калык, – но зато со следующего месяца стали приходить вовремя. После мы стали решать другую проблему – как правильно распределять проекты. Раньше каждому дизайнеру давали по объекту. Но одни делали быстро, а вторые месяцами тянули. Первые обижались, ведь фактически они делали больше проектов, а получали так же».

Тогда в ACG Group проекты сделали командной работой. Асель Калык дает свое видение, а дизайнеры и архитекторы воплощают ее концепцию в жизнь, при этом каждый делает то, что у него лучше всего получается, сохраняя узнаваемый стиль ACG Group. Так компания сняла вопрос дисбаланса в зарплате, и – что еще важнее – при такой организации процессов Асель смогла дистанцироваться от ежедневной рутины и реализовывать стратегические планы.

«Мы также меняли работу с клиентами, – продолжает Асель. – Во-первых, не заставляем ждать в очереди, однако предупреждаем, что проекты будем выполнять дольше. Во-вторых, отталкиваемся от бюджета заказчика. Раньше нарисуюм шикарно, а клиент за голову хватается, просит удешевить. Сейчас наоборот: выясняем, сколько заказчик готов потратить, и уже

в зависимости от финансовых возможностей подбираем материалы».

По сути, ACG Group предоставляет качественный интеллектуальный продукт, который позволяет: а) систематизировать расходы уже на этапе строительства: заказчик знает, что ему не придется платить за переделку; б) создать уютные оригинальные пространства, будь то частные квартиры и дома, рестораны, ночные клубы, магазины, бизнес-центры.

В год компания реализует 50–70 проектов, стоимость которых начинается от 1 млн тенге и доходит до 40–50 млн тенге. Однако Асель Калык говорит, что успех ACG Group она не измеряет в деньгах: «Успех – это реализация крутых проектов. К примеру, в 2018 в Атырау году мы сдали под ключ 11-этажный БЦ по заказу компании NSS («НефтеСтройСервис Лтд»). Успех – это когда серьезные заказчики приходят к нам, а не к иностранным дизайнерам».

Асель подчеркивает, что успеха ACG Group добилась только потому, что компания стала растить своих звезд. «Мы решили больше рассказывать о себе: хотим быть известными не только в Казахстане, но и за границей. У меня есть проекты, реализованные в Австрии, Венгрии, Дубае, но нам хочется большего», – признается основатель компании.

Внутри Казахстана ACG Group также расширяется. В 2018 году был создан «дочерний» бренд Trend Deco. Сейчас в Алматы работает салон осветительных приборов и интерьера с таким названием. Под брендом Trend Deco выпускается линейка ковров. ACG Group открыла столлярку, чтобы создать дизайнерские двери, лестницы, мебель и так далее.

«Но главная наша цель – это строительство. Хотим получить лицензию, чтобы под ключ создавать все – от частных домов до масштабных сооружений в тысячи квадратных метров», – раскрывает планы Асель Калык.