

ФАКТУРА И ЦВЕТ РАЗРУШАЮТ СТЕРЕОТИПЫ И ОБЫДЕННОСТЬ

КАК ВЛЮБИТЬСЯ В ДЕКОРАТИВНУЮ ШТУКАТУРКУ И «ПРЕВРАТИТЬ» ЕЕ В ШЕЛК, РЖАВЧИНУ, ЗАМШУ И ДАЖЕ МЕДЬ, РАССКАЗЫВАЮТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ИНВИКТУС ДВ» НИКОЛАЙ ТЮТРИН И ПРЕЗИДЕНТ KAMENEVGROUP АЛЕКСАНДР КАМЕНЕВ.



— Ваш «лунный» стенд на Vladivostok Design Week произвел неизгладимое впечатление на гостей. О чем хотели рассказать, что показать дальневосточным зрителям во время выставки?

Николай Тютрин: На выставке мы второй год подряд показываем материалы бренда Kamenevgroup, официальными представителями которого являемся на территории Дальнего Востока. Наш салон представляет полный комплекс материалов, используемых для внутренней отделки помещений. Их линейка у нас обширная и закрывает любую потребность во внутренней отделке, если это тематика декоративных покрытий. Это «одежда для стен», как мы их называем. А с недавних пор у нас появилась еще и «одежда для пола». Теперь La LUNA может предложить клиентам полную линейку материалов для пола и стен, внутренних и внешних работ. Например, в тонких текстурах, в шелках, под камень, под кожу, травертин, велюр и так далее. Материалы для напольного нанесения также представлены в любом виде и текстуре.

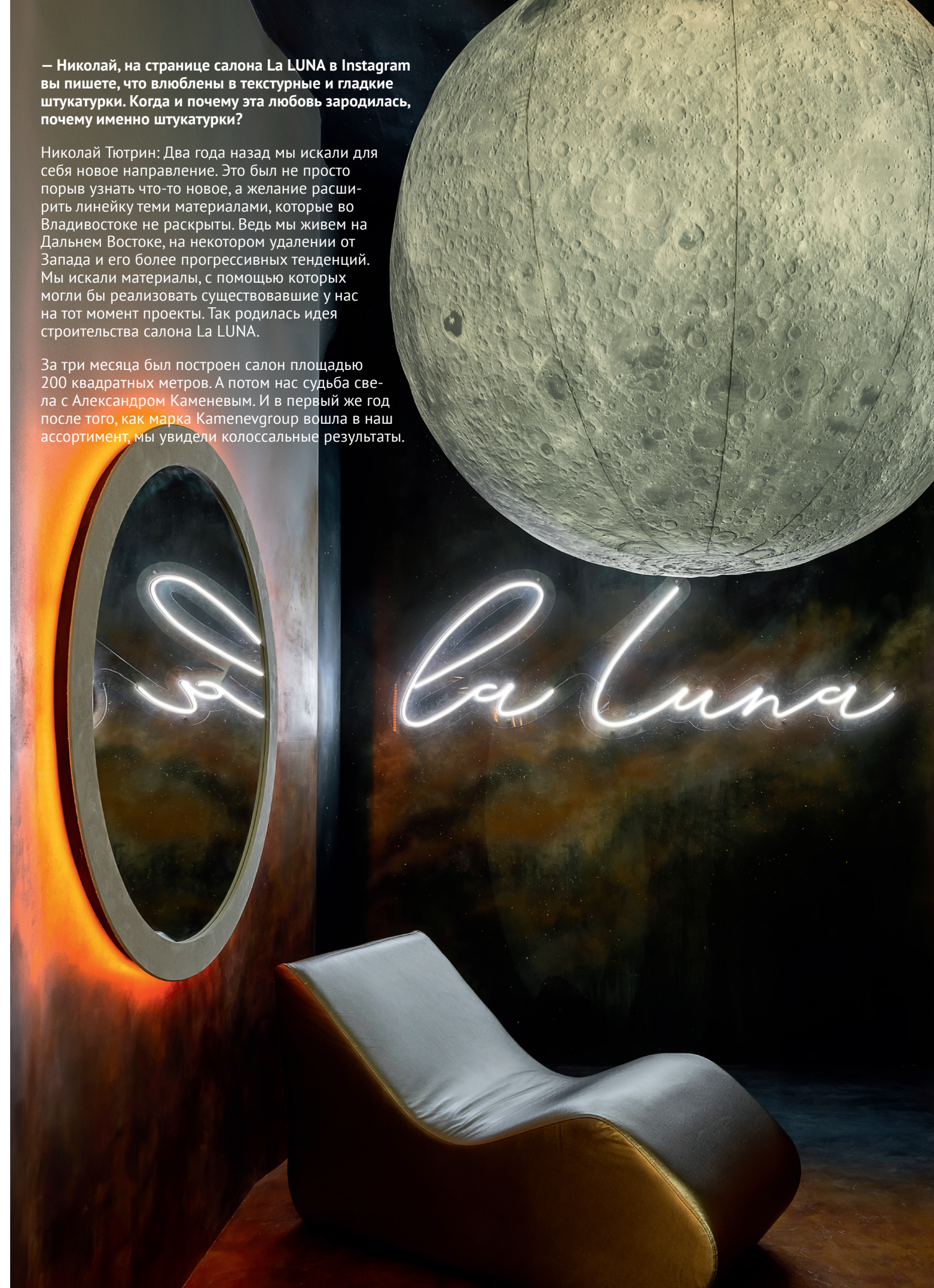
В изготовлении стенда для фестиваля дизайна, искусства и архитектуры использовалось нанесение тонких материалов в виде шелка под ржавчину. Это идея команды студии дизайна Алексея Лаптева — сделать такую космическую тематику стенда (этот год ознаменован 60-летием первого полета в космос). Мы постарались показать все материалы: как они смотрятся в пространстве, как объединяются, дополняют друг друга, как «работают» на полу, на стенах. Надеюсь, нам это удалось.



— Николай, на странице салона La LUNA в Instagram вы пишете, что влюблены в текстурные и гладкие штукатурки. Когда и почему эта любовь зародилась, почему именно штукатурки?

Николай Тютрин: Два года назад мы искали для себя новое направление. Это был не просто порыв узнать что-то новое, а желание расширить линейку теми материалами, которые во Владивостоке не раскрыты. Ведь мы живем на Дальнем Востоке, на некотором удалении от Запада и его более прогрессивных тенденций. Мы искали материалы, с помощью которых могли бы реализовать существовавшие у нас на тот момент проекты. Так родилась идея строительства салона La LUNA.

За три месяца был построен салон площадью 200 квадратных метров. А потом нас судьба свела с Александром Каменевым. И в первый же год после того, как марка Kamenevgroup вошла в наш ассортимент, мы увидели колоссальные результаты.





на Сахалине. Мы несем эту культуру на Дальний Восток. Ведь производителю всегда проще «дотянуться» до потребителей в самых дальних уголках через грамотно построенную дистрибуцию. Мы со своей стороны предоставляем нашим клиентам полный сервис, не ограничиваясь только дистрибуцией, когда товар просто выставляют на полки и продают. Мы пригласили технолога, колориста. И готовы оказывать полноценную поддержку всем дистрибьюторам, которые будут работать с нами и пользоваться материалами Kamenevgroup.

— В восприятии обывателя штукатурка — это что-то достаточно простое, вспомогательный материал. Как белое под одеждой. Можно сказать, что вы открываете ее для потребителей с новой стороны, делаете ее трендом?

Александр Каменев: Есть основные покрытия, а есть акцентные. То, что я показывал во Владивостоке на мастер-классе в салоне La LUNA, это очень нестандартные вещи. Мне в этом, с одной стороны, помогает художественное образование, а с другой — у нас прекрасный маркетолог, который занимается цветом. Мы работаем в комплексе и делаем крутые вещи, которые удивляют не только москвичей. Очень много европейцев на нас подписывается. И сейчас речь идет о дистрибуции на Индию, идет активная работа в этом направлении. Параллельно у нас планы покрыть всю Россию.

Николай Тютрин: Когда я впервые посмотрел в сторону декоративных покрытий, у меня, как у простого обывателя, была мысль, что это что-то про венецианские штукатурки (заглаженная стенка, которая блестит, как мрамор). Это убеждение, наверное, сохранилось с каких-то советских времен. Когда мы начали проводить первые семинары с поддержкой Александра через Skype и WhatsApp, я понял, что люди очень мало касаются этой сферы. Когда ты не занимаешься темой профессионально, для тебя все очень размыто, обобщенно. А когда заказчики приходят непосредственно к нам в салон, мы им показываем, какие возможности есть у декоративной штукатурки, у них открываются глаза. Они отказываются от других вариантов, от обоев, например, в пользу штукатурки. Потому что узнают, как она может выглядеть в итоге. Можно сказать, что мы эту тему популяризируем, делаем интересные техники, какие-то акцентные вещи или стандартные, но с добавлением какой-то изюминки.

Мы стараемся, чтобы это было интересно. Когда люди делают у себя домой покрытие, они хотят приходить домой, расслабляться, вдохновляться. И мы стараемся их натолкнуть на интересные решения, не предлагать однообразные покрытия, а показать, что можно сделать только с помощью декоративной штукатурки. Какие-то нюансы, акценты. Ведь ни с помощью обоев, ни с помощью краски это сделать невозможно. И отзывы благодарных покупателей говорят нам, что у нас это хорошо получается.

— Какие варианты применения декоративной штукатурки можете предложить заказчикам?

Александр Каменев: Спектр применения декоративной штукатурки очень широкий — от общественных пространств (коридоров многоэтажных зданий) до премиальных апартментов с использованием эксклюзивных материалов, например с touch-эффектом под замшу. От краски получить тактильные ощущения невозможно, только визуальное впечатление, а декоративные покрытия их дают. Плюс они в разы практичнее, чем краска. Какой бы прочной она ни была, в эксплуатации с ней нужно быть очень аккуратными. Между тем есть поверхности из штукатурки, которые не царапаются даже ключом.

Я показывал на мастер-классе, как мы по оштукатуренному полу стучим молотком, прогибается основание, но покрытие держится. То есть возможности штукатурок поистине безграничны. Николай ищет новые связи с дизайнерами. А те, в свою очередь хотят удивить заказчиков, предлагают какие-то интересные вещи. В итоге у нас выработался свой стиль, нас узнают.

Мастера, которых мы привлекли для работы с этими современными материалами, отмечали высокий уровень их качества и удобство в работе. И тогда мы решили перестроить наш салон, добавить массу декоративных покрытий всех возможных типов нанесения, например, через орнамент, через трафареты. И стали заниматься этим очень узкопрофильно, углубились в тему, пригласили технолога. Стали разбираться, как это работает, какие вещи можно сочетать в себе. И у нас вспыхнула такая искра, можно назвать ее любовью к декоративным покрытиям. Наши клиенты и дизайнеры, с которыми мы работаем, вся наша аудитория, отмечают, что за два года сотрудничества Kamenevgroup мы очень сильно продвинулись в этой тематике. Это не просто поверхностные продажи. Мы любим то дело, которым занимаемся, и продолжаем совершенствоваться в декоративных покрытиях. Теперь мы их понимаем, знаем, где, что, с чем можно использовать и так далее. Так что наша любовь к штукатуркам только растет.

— Александр, когда вы начали заниматься производством декоративных штукатурок и почему возникла такая идея?

Александр Каменев: Kamenevgroup — молодой производитель, компания начиналась с Новосибирска, моего родного города. Мы стартовали три года назад. Я по образованию архитектор, поэтому у меня свой путь в этом бизнесе — через текстуру и цвет. На мой взгляд, это неделимые понятия. Многие идут только через фактуру. Изначально наша компания ориентировалась исключительно на внутренний рынок.

Kamenevgroup работает с заводом, который входит в десятку крупнейших в России. Мы подружились с директором, и он дал мне такую возможность — на базе его производства создавать свою продукцию. На сырье мы не экономим, остановили свой выбор на европейских материалах. Подбором занимались достаточно долго и тщательно, около двух лет разрабатывали рецептуры. Только после этого запустили производство.

Я работаю в этой сфере более 20 лет, меня многие знают. Поэтому партнеры, узнав о запуске производства, сами начали нас находить. Постепенно спрос на качественную продукцию в Новосибирске мы закрыли полностью. Наша продукция представлена уже в 15 российских городах. 1,5 года назад мы открыли основную штаб-квартиру в Москве. Секрет нашего успеха — не только хорошие материалы. Человеческие ресурсы, командная работа тоже очень важны. За мной большая команда. Как и за Николаем.

Николай Тютрин: У нас действительно большие планы по расширению на Дальнем Востоке. Сейчас мы территориально находимся во Владивостоке, но сами мы — коренные хабаровчане, поэтому есть понимание этого города, мы знаем его инфраструктуру, знаем дизайнеров, нашу целевую аудиторию. Сейчас выставка внесла небольшие коррективы, потому что стенд был достаточно масштабным по сравнению с прошлым годом. Но уже до конца 2021 года мы реализуем план по открытию салона в Хабаровске. Также у нас есть партнеры



« ПЛЮС ДЕКОРАТИВНЫХ ШТУКАТУРОК В ТОМ, ЧТО МЫ НЕ ОГРАНИЧЕНЫ ПО ЦВЕТУ. МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ТЕКСТУРУ И ЦВЕТ. КРАСКА НЕ ДАСТ ТАКОГО ЭФФЕКТА. ТАКЖЕ У НАШИХ МАТЕРИАЛОВ ВЫСОКИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ СВОЙСТВА, СТОЙКОСТЬ К МЕХАНИЧЕСКИМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ »



— Видела среди примеров работ, как штукатурка используется для акцентов в интерьерах. Расскажите о самых смелых решениях, идеях?

Николай Тютрин: Во Владивостоке сейчас реализуется смелый проект с имитацией медных листов внутри интерьера загородного дома. Добиться идеальной схожести с листами меди — это очень сложно, но работа идет и уже приносит свои плоды. Мы делаем образцы для заказчика, показываем, что такая имитация возможна. Глядя на визуализацию проекта в банном комплексе большого коттеджа, где эти медные листы будут использоваться везде, от стен до потолков, в зоне купели, мы видим, что получается эффектный проект. Мы назвали его кодовым словом «медный».

А в основном, конечно, люди ограничиваются какими-то яркими вставками в спокойном интерьере. И дизайнеры в основном делают сдержанные варианты интерьеров — классику с отдельными акцентными стенами.

Александр Каменев: Важно найти смелого заказчика, который реально поверит в дизайнера и реализует в своем интерьере нестандартные вещи. А мы со своей стороны готовы делать очень интересные проекты. У меня каждый месяц какие-то новые идеи рождаются. Мы часто их реализуем. Например, металл в интерьере. Сейчас возможности декоративных покрытий таковы, что мы можем использовать их даже на фасадах кухонь! Представляете? Есть специальный защитный лак, под который можно положить любое покрытие. Это позволяет использовать штукатурку не только в душевых комнатах, но и на фасадах столешниц, кухонь, фартуков — любых рабочих поверхностей. Мы не ограничены ничем.

« СПЕКТР ПРИМЕНЕНИЯ ДЕКОРАТИВНОЙ ШТУКАТУРКИ ОЧЕНЬ ШИРОКИЙ — ОТ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ ДО ПРЕМИАЛЬНЫХ АПАРТАМЕНТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ, НАПРИМЕР С TOUCH-ЭФФЕКТОМ ПОД ЗАМШУ. ОТ КРАСКИ ПОЛУЧИТЬ ТАКТИЛЬНЫЕ ОЩУЩЕНИЯ НЕВОЗМОЖНО, ТОЛЬКО ВИЗУАЛЬНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, А ДЕКОРАТИВНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИХ ДАЮТ »

—Что можно сделать штукатуркой, чего нельзя сделать другими материалами?

Александр Каменев: Плюс декоративных штукатурок в том, что мы не ограничены по цвету. Мы используем текстуру плюс цвет. Краска не даст такого эффекта. Также у наших материалов высокие эксплуатационные свойства, стойкость к механическим воздействиям. Те же обои не везде можно наклеить. Есть определенные нормы, по которым мы не можем наклеить бумажные обои, например, в местах общего пользования, так как существуют определенные требования по пожарной безопасности.

Николай Тютрин: Я к плюсам штукатурок хочу отнести многогранность и многофункциональность. В словосочетании «декоративные штукатурки» слово «декоративные» подчеркивает не то, что они узко применимы, исключительно как элемент декора. Это значит, что с помощью этих покрытий можно симитировать более благородную отделку любым другим материалом, например, тех же самых обоев или гладких красок. Сфера ее применения огромна, она универсальна. Мы во Владивостоке делаем коммерческие объекты с применением декоративной штукатурки в зонах общественного пользования. И плюсом этого материала для строителей является то, что под декоративные покрытия подготовка основания требуется менее щепетильная, чем под ту же самую покраску.

Декоративная штукатурка скрывает многие дефекты, потому что у нее есть свои переливы, отблески и так далее. Люди экономят время, деньги на подготовке основания. Эту линию мы для себя поняли и будет дальше развивать. Потому что, заходя в новострой, мы видим там плитку и покрашенные стены. И стены эти идут «винтом», «морем». Краска все это подчеркивает, а декоративка — скрывает. Еще один плюс — если вам надоел через какое-то время один из элементов, какая-то акцентная стена, вы можете ее переделать без лишней пыли и грязи, достаточно быстро. И у вас новый интерьер, который по-новому «играет», дышит. К тому же везде, где работает рука мастера, это эксклюзив.

Александр Каменев: Мы создаем оригинальные интерьеры, у которых нет повторения. Ну и, конечно, наши штукатурки состоят из натуральных материалов, их составляющие — это мрамор, слюда, пигменты, водная или акриловая основа.

Сегодня мы видим, что у людей меняется представление о декоративных покрытиях, они начинают смотреть на них по-другому, больше применять и эксплуатировать. Можно сказать, что мы идем в массы, но мы только в начале этого пути. Еще предстоит большая работа.

НА САЙТЕ ВЫ МОЖЕТЕ НАЙТИ ВСЕ ВЫПУСКИ ЖУРНАЛА DESIGN TIME В ЭЛЕКТРОННОМ ФОРМАТЕ



DESIGN-TIME.PRO