

# АРЗУ ЙИЛДИЗ: КОВРОВЫЕ ЛИНИИ – НА ЛЮБОЙ ПЛОЩАДИ! ДАЖЕ В МИНИ-ХИМЧИСТКЕ

*DÖNERTAŞ – для многих название этой фирмы из Турции звучит впервые. Между тем, на выставке «Химчистка и Прачечная – 2011» перед стендом Дилерского центра «Юнисек» (представитель турецкой компании в России) собирались толпы людей, чтобы посмотреть в действии линии для обработки ковров и ковровых покрытий в водной среде. В ходе выставки мы побеседовали с руководителем фирмы «Донерташ» (так ее название звучит в русской транскрипции) Арзу Йилдиз.*



**Арзу, правда ли, что производство оборудования для химической чистки и стирки имеет давнюю историю?**

Это действительно так. По крайней мере, наша фирма «Донерташ» была основана в 1942 году, и ее специализацией изначально было производство оборудования для химической чистки и стирки. Мы находимся в городе Измире на берегу Эгейского моря, а Измир вот уже много десятилетий по праву считается столицей турецкого машиностроения. По количеству предприятий отрасли (по приблизительным данным, их около 5.500) мы превосходим Германию и Россию. При этом многие предприятия отрасли работают только на отечественном оборудовании, а кроме того, турецкие машины активно экспортируются за рубеж. Все это говорит о том, что химическая чистка и стирка в Турции находится на очень высоком уровне развития, и тому есть исторические предпосылки.

**Однако сегодня «Донерташ» делает упор на производство систем для водной обработки ковров. Почему?**

Потому что профессиональная обработка ковров и ковровых покрытий становится все более востребованной, а заводов, производящих соответствующее оборудование, в мире очень мало. Мы

являемся специалистами в данной области. Только в Германии мы оснастили около 50 предприятий химической чистки нашими системами для водной обработки ковров. Кроме того, мы много продаем в Италию, где профессиональная обработка ковров и ковровых покрытий становится все более востребованной.

**Арзу, какую площадь занимает полностью укомплектованная профессиональная ковровая линия? Вопрос не праздный, поскольку многие предприятия испытывают дефицит места.**

Все зависит от категории предприятия, его философии, структуры входящего ассортимента и многого другого. Я знаю, что в Москве существуют фабрики, полностью специализирующиеся на обработке коврового ассортимента, и для такого большого мегаполиса это логично. А для городка с населением 50-100 тысяч человек будет достаточно оборудовать ковровый участок.

**Хорошо, но сколько он займет места?**

Ну вот пример. Как я уже сказала, мы поставляем много нашей продукции в Италию. Вы знаете, что подавляющее большинство итальянских химчисток – это то, что и вы, и мы называем словом «мини», если не «микро». Площадей там категорически не хватает – аккуратно лишь, чтобы поставить машину химчистки, манекен, пятновыводной стол и небольшую стирку с сушкой. Не так давно владелец одной такой химчистки запросил у нас ковровую линию – как он сам объяснил, «только бы начать, потом буду расширяться». Угадайте, на какой площади завод DÖNERTAŞ смонтировал ковровую линию?

**У нас тут для приемного пункта требовали не менее сорока метров...**

Вот! А мы сейчас смонтировали ковровую линию на тридцати шести метрах! Что мы для этого вытворяли – отдельная история, но мы это сделали! На нашем официальном сайте [www.donertas.com.tr](http://www.donertas.com.tr) (кстати сказать, сайт имеет русскую версию) можно увидеть фотографии этого предприятия и непосредственно участка, который мы смонтировали.

**А если площади есть, и мы говорим о высокопрофессиональной и высокопроизводительной ковровой линии?**

В этом случае речь идет о 2.000 м<sup>2</sup>. Однако часто этого просто не нужно. Стандартная, я бы сказала, классическая линия для водной обработки ковров занимает площадь в 400-500 м<sup>2</sup>. Впрочем, часто бывает так, что предприятие начинает с минимального участка и минимального комплекта оборудования (так называемый начальный уровень), затем расширяется и переходит на классический уровень, и впоследствии достигает профессионального уровня, возможно, с выделением коврового участка в филиал или даже самостоятельное предприятие. Все зависит от бизнес-стратегии предприятия химчистки. Повторюсь: профессиональная обработка ковров и ковровых покрытий находит все больший спрос во всем мире, и многие предприятия проходят путь от начального до высокопрофессионального уровня всего за несколько лет. Мы как эксперты рынка всегда готовы предоставить нашему заказчику всю необходимую информацию, проконсультировать его по всем нюансам, но последнее слово, конечно же, останется за ним.

**В России говорят «клиент всегда прав».**

А в Турции – «клиент всегда король».

**Арзу, последний вопрос: почему в качестве партнера для работы в России Вы выбрали Дилерский центр «Юнисек»?**

Здесь есть причины и профессионального, и личного плана. Заключение представительского контракта предшествовали обширная деловая переписка и общение по телефону, в ходе которых мы убедились в серьезности намерений российской фирмы и профессионализме ее сотрудников. Дилерский центр «Юнисек» проделал кропотливую домашнюю работу по исследованию рынка, сегментированию потенциальных и уже реальных клиентов, а с другой стороны, и мы смогли убедиться в огромном потенциале российского рынка обработки коврового ассортимента. Кроме того, мы увидели, что мы очень похожи: работаем 24 часа в сутки 7 дней в неделю – можно сказать, что просто живем на своих предприятиях! В ходе личного общения мы подружились, и команда Дилерского центра «Юнисек» стала частью нашей большой семьи. Ни одна печать, ни одна подпись на контракте не стоит того, сколько стоят доверие и дружба. Мы так верим и не сомневаемся, что наше сотрудничество будет долгим и плодотворным.

Беседу вели  
Артем ПОМИНОВ,  
Елена КОРОЩЕНКО  
ООО «Дилерский центр  
«Юнисек»

Тел.: (495) 974-86-54  
E-mail: [welcome@unisec-rus.ru](mailto:welcome@unisec-rus.ru)  
[www.unisec-rus.ru](http://www.unisec-rus.ru)