

# teletextil

A lakástextil magazin  
2014 nyár, IX. évfolyam, 2. (34.) szám  
[teletextil.blogspot.com](http://teletextil.blogspot.com)



Beszámoló a 20. Evtekről

Interjú Dávid Júliával, Yuno Design

Gulyás Judit organikus szőnyegei



Kedves Partnerünk!

Tekintse meg a JAB, a Carlucci, a Soleil bleu és a Gardisette márkák 2014 tavaszi kollekcióit bemutatótermünkben!

Tartsa a lépést a lakástextil trendekkel, és ismerje meg kínálatunk igazi egyéniségeit!

A bemutatóterem kizárólag jelenlegi és jövőbeli kereskedelmi partnereink számára, előzetes időpontegyeztetés alapján látogatható.

**JAB**  
ANSTOETZ

**JAB**  
ANSTOETZ  
FLOORING

  
CARLUCCI  
di chivasso

  
SOLEIL BLEU  
par Mollmann

JEDE WETTE ist  
**Gardisette**  
NACHT JEWELER SCHÖNER

**Gardisette KG Magyarországi Közvetlen Kereskedelmi Képviselet, a JAB Csoport Tagja.**

1051 Budapest, Vörösmarty tér 5. • Telefon: +36 1 235 6050 • Fax: +36 1 235 6058

E-mail: sales-hu@gardisette.de • Web: www.gardisette.de • www.jab.de

# A Kelet varázsa

Valamivel több, mint 3 milliárd dollár értékű export a tavalyi évben, a kivitel volumene tekintetében pedig a harmadik hely az övék a világpiacon.

Törökország, pontosabban a török lakástextil ágazat teljesítménye a legfrissebb statisztikai adatok tükrében.

A számok nem hazudnak, a dinamizmus kézzelfogható.

A 150 évnyi hagyomány, amennyi most már

kezdett el beletenni a gyártásba (közte a gépgyártásba), de ugyanígy az export felfuttatásába is.

És, hát az önkéntes szövetkezés. Gyártók és exportálók külön, külön is létrehozták a maguk szakmai szervezetét, melyek folyamatosan kiállnak saját érdekeikért, képviselik azt határozottan a megfelelő fórumokon.

A Török Statisztikai Hivatal legfrissebb adatai szerint több mint 5700 cég foglalkozik Törökor-

*„A számok nem hazudnak, a dinamizmus kézzelfogható”*

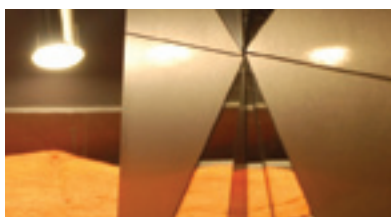
alsó hangon is benne van a török textilgyártásban és kereskedelemben, vagyis az egész ágazatban, persze csak az egyik indikátora ennek a gyors ütemű fejlődésnek.

A másik talán az a tudatos innováció, amit a múlt század ötvenes éveitől kezdve cégek sora

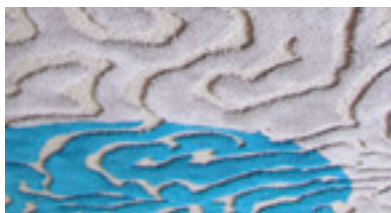
szágban lakástextil gyártással. Közülük mintegy 800 állított ki az idei Evtéken.

*(Idén 20. alkalommal rendezték meg az isztambuli lakástextil vásárt, amelynek vendége volt lapunk is.)*

## TARTALOM



A lapot Gulyás Judit munkái illusztrálják.



- 04 sztori Nemzetközivé lesz
- 07 textilhír Hírek
- 09 interjú Dávid Júlia (Yuno Design)
- 10 műhely Gulyás Judit, nívódíjas textilművész
- 13 üzlet a korzón Stílus függönyüzlet (Dunakeszi)
- 13 textilhír Hírek
- 14 marketing Web vagy nem web



# NEMZETKÖZIVÉ LESZ



*A lakástextillel foglalkozó török cégek, legyenek azok gyártók vagy éppen kereskedők, Kelet-Európára, mint egységes régiós piacra tekintenek, melyen belül Magyarország központi szerepet játszhat az elkövetkező időszakban – hangzott el azon a sajtótájékoztatón, melyet az idén huszadik éve megrendezett Evteksen tartottak külföldi újságírók részére. A hazai szaksajtót egyedülként képviselő Teletextil is a meghívottak között volt, így szerkesztőségünk első kézből számolhat be a vásárról.*

A török rendezők a huszadik évfordulóban jó lehetőséget láttak arra, hogy kidomborítsák a vásár nemzetközi jellegét. Bár a kiállító közel ezer cég zöme, mintegy nyolcvan százaléka török nemzetiségű volt, a nyitás a nagyvilág felé kétségtelen, az Evteks kezdi felvenni a nemzetközi ritmust.

A külföldi cégek zöme Spanyolországból érkezett, igaz a szervezésbe ott besegített a valenciai kereskedelmi kamarai is, egységes arculattal, marketinggel támogatva a 37 ibér vállalkozást. Az erős spanyol jelenlét oka persze az is, hogy onnan zömében gyártók érkeztek, míg a török kiállítók között is erősen a gyártással foglalkozó cégek vannak az Evteksen jelen.

Az európai kiállítók közül az egyik megszólított belga cég képviselője úgy fogalmazott, hogy előszeretettel vesznek részt az Evteksen, hiszen itt olyan távol-, és közel-keleti cégekkel találkozhatnak és remélhetnek tőlük megrendeléseket, amelyre máshol nem számíthatnak. A török

érdeklődők viszont ritkán fordulnak meg belga standokon, mert számukra a kínált termékek árszínvonala magas.

Olasz kiállítókkal beszélgetve is megerősítést nyert az a török törekvés, hogy az Evteks egyre inkább egy nemzetközi vásár legyen: számukra is egyfajta lehetőség ez, hogy olyan potenciális vevőkkel találkozzanak, akikkel máshol nem nagyon nyílna mód ugyanerre. Az olasz standoknál elsősorban közel-keleti és orosz érdeklődőkkel lehetett találkozni.

A kiállítás minden elemében igyekezett kilépni az internacionális szintérré, Imagine névvel trend fórumot rendeztek, nemzetközi hírvű tervezőket hívtak meg Franciaországból, Angliából, Olaszországból és Hollandiából, és előadásokat, szemináriumokat tartottak török és nemzetközi dizájnerek részvételével.

A 20. évfordulóra meghívott nemzetközi sajtóküldöttség részére tartott tájékoztatót Osman Nuri Canik, a UTIB (török exportáló cégeket tömörítő szövetség) alelnökéként válaszolt az újságírók kérdéseire. A Teletextil az iránt érdeklődött, hogy milyen piacnak látják Magyarországot a török cégek. Osman Nuri Canik álláspontja szerint a kelet-európai, mint egységes piac jelenik meg a török cégek érdeklődésének fókuszában, ahol is Magyarországnak jelentős szerep juthat az elkövetkezendő időszakban. Az alelnök azonban a részletekről nem árult el ennél többet.

## Török lakástextil export a célországok szerint

Németország	586
Orosz Föderáció	360
USA	235
Franciaország	184
Irán	65

*Forrás: UTIB (2013-as adatok, millió dollár)*

Természetes vagyok.

Van stílusom.

Elegáns vagyok.

Van Lagunám.

Siófoki panoráma a függönyeinkkel. A Balaton divatos. Jó színben van.

**Laguna**  
TEXTIL

**Laguna Lakástextil Kft.**

9700 Szombathely, Minerva u. 3.

Tel.: +36 94 508 710 | Fax: +36 94 508 711

e-mail: [info@lagunatextil.com](mailto:info@lagunatextil.com) | [rendel@lagunatextil.com](mailto:rendel@lagunatextil.com)

[www.lagunatextil.com](http://www.lagunatextil.com) | [www.facebook.com/lagunatextil](https://www.facebook.com/lagunatextil)

# ROVITEX®

BUSINESS  
3x  
Superbrands

homedeco



Tel: +36-72-547-100, E-mail: rovitex@rovitex.com

**Kupon akció kizárólag a Teletextil olvasóinak!**

Újra itt a black-out szezon!  
Darlington és Porto black-out anyagainkra:

**-10%**

Kupon akciónk érvényessége 2014.06.30-ig, vagy a készlet erejéig. A kedvezményt a kupon felmutatójának egyszeri véges vásárlás esetén az aktuális listaárból biztosítjuk. Beváltáskor a rendeléskorhoz a kupont mellékelni szükséges. További részletek az ügyfélszolgálaton. +36-30-527-7570

Most rendeljen vágóprogramunkból!

**-10%**

Kupon akciónk érvényes az újság megjelenésétől 2014.06.30-ig leadott vágós rendelésekre. A kedvezmény az aktuális vágós listaárból érhető. Beváltás: az adott hónap végéig az összegyűjtött számlák számszámát az ügyfélszolgálatnak küldje meg. További részletek az ügyfélszolgálaton. +36-30-527-7570

# HÍREK

A **Rovitex** új épülete elkészült, és június folyamán terveik szerint a gépeket is üzembe helyezik. A nyár folyamán indul a termelés, így az őszi kollekcióban már Pécssett készülő minták is lesznek. A gépek elindításával párhuzamosan zajlik a konfekcionáló üzem bővítése is, ahol a szabázkapacitást megduplázzák. Jelenleg tárgyalásban vannak két komoly skandináv céggel is bérmunkáról.

Az **INKU Kft.** az elmúlt hónapban újabb tengerektől származó innovatív termékcsaládot mutatott be a hazai piacon. A Chilewich egy széles körben alkalmazható, szőtt, vinyl alapanyagból álló különleges kollekció. A kínálatban egyaránt megtalálható padlóburkolat, falikárpit, ablakdekor és asztalterítő is. A Chilewich termékek Microban antibakteriális védelemmel vannak ellátva, mely a teljes élettartam alatt megátalja a foltokért és kellemetlen szagokért felelős baktériumok, és penészgombák elterjedését. A Microban termékek egyaránt ideálisak bármely otthonba, ahogy egészségügyi, vendéglátó és irodai környezetbe is, bárhová, ahol a penészgombák előfordulhatnak.

Az **ARCHLine.XP** Virtuális Bemutatóterme újabb elemekkel kívánja bővíteni kínálatát. A szoftverből közvetlenül elérhető Virtuális Bemutatóterem anyagait a tervezők mindennapi munkájuk során használják terveik bemutatásához. A gyűjtemény ma már több ezer tervezőnek nyújt lehetőséget arra, hogy felfedezzék partnercégek termékeit, és beépítsék azokat digitálisan elkészített terveikbe, majd valóság-hű látványterv formájában megmutassák azt megrendelőiknek. A CadLine Kft. várja olyan partnercégek jelentkezését, amelyek szeretnék termékeiket bemutatni az ARCHLine.XP Virtuális Bemutatóteremben. Tel.: 1/388-9733, 1/454-1678, e-mail: info@cadline.hu, web: [www.archline.hu](http://www.archline.hu)

Az **Ajour Line Kft.** a kínálat gerincét képező népszerű ABC kollekciót bővíti. A minden igényt kielégítő, nemzetközi trendeket a magyar ízlésvilággal párosító szortiment különlegessége az eddig hiányzó bútorszövetek megjelenése a kínálatban. Az új ABC sálak májustól elérhetőek a cég mintaterrében és az üzletkötőknél.

Az első öt hónap adatai alapján a **Rovitex** walldekor divíziójában nőtt a tapéták értékesítése. A piac fellendülését támogatja, hogy a tapéták immár nem csak mint falburkoló, de dekorációs elemként is egyre népszerűbbek.

Romeisz Norbert tulajdonos-ügyvezető a növekedést egyrészt a rasch naprakész és rendkívül széles választékának tudja be, másrészt pedig a legnépszerűbb mintákból összeállított saját tapéta-kollekcióik bizonyulnak népszerűnek. Ezeket a mintákat a Rovitex készleten tartja, és pécsi raktárukból a vevők kérésére azonnal szállítja.

Az **ARCHLine.XP** tervezőprogram 2014-es változatát a Construma Kiállításon nagy érdeklődéssel fogadta a nagyközönség. A vásár ideje alatt folyamatos előadások során osztották meg a felhasználók a programmal kapcsolatos tapasztalataikat és mutatták be az azzal készített munkáikat. Hangsúlyozták, hogy az enteriőr karakterének kialakításánál kiemelt szerepet kap a megfelelő textilek kiválasztása és ábrázolása, amelyet a program eszközeivel függönyként, bútorkárpitként, fal és födém dekorációként vagy szőnyegként is könnyedén lehet alkalmazni.

A **JAB** kiállításai között kiemelkedő szerepet játszik a milánói Salone del Mobile. Milánó a divat egyik legelismertebb városa, a dizájn és a trendek szempontból meghatározó. Ez a kiállítás (2014 április 8-13.) elsősorban a bútorról szól, amelyek enteriőrök részeként kerülnek bemutatásra. Idén a JAB egy az eddigénél nagyobb standon helyezte el termékeit. A magas látogatottság mellett külön öröm, hogy Magyarországról is számos érdeklődőt köszönhetett a cég.

A **Sasatex Kft.** a tavasszal nagy sikerrel bemutatott aranykörös újdonságokat követően nyárra Sasalight kollekcióját bővítette. A Sasalight kollekció a cég azon kínálatát foglalja magába, amely a szokásos magas minőségi és esztétikai követelményeket kedvező árral párosítja. Az újdonságok között ez alkalommal blackoutok, bársonyok, angolcockás és természetes alapanyagú szövetek teszik ellenállhatatlanná a kollekciót.

Az **INKU Kft.** immár két éve forgalmazza az amerikai fejlesztésű, vízzel takarítható, extra erős SmartStrand padlószőnyeg-családot, melynek legújabb Silk minőségei is már rendelhetők. Az INKU ehhez kapcsolódóan bővítette szolgáltatásait is: egyre gyakrabban merül fel az elegánsabb padlószőnyegből történő darabszőnyegek konfekcionálásának igénye. Mivel korábban a szélek eldolgozásánál általánosan használt szegés és bordűrözés a vastag,

puha szőnyegek esetében gyakran nem nyújtott optikailag ideális összhangot, ezért egy új, elegáns és mégis költségkímélő megoldással, a ragasztott, borotvált szegéllyel immár kompromisszum mentes darabszőnyeg-konfekcionálás érhető el.

Elindult a **Szintetika** internetes rendelésrögzítő rendszere. A teljes számítástechnikai „rendszerváltás” végéhez közeledve, a cég üzletkötői immáron online kapcsolódnak a központ teljesen új, a legmodernebb technológiát képviselő SAP alapú vállalatirányítási rendszeréhez, így láthatják az aktuális készleteket, a várható beérkezések időpontját és rendeléseikkel készleteket foglalhatnak le, biztosítva a még pontosabb kiszolgálást. A gyors és mobil munkát tabletek segítik gyors interneteléréssel. A végleges tesztek lezárultával, alapos tapasztalatgyűjtés után, hamarosan a viszonteladó partnerek is beléphetnek a rendszerbe saját jelszavukkal, így ők is minden szükséges információhoz hozzájuthatnak majd íróasztaluk mögött, vagy akár mobil eszközük segítségével felmérés közben is.

Az **INKU Kft.** ismét bővítette darabszőnyeg kínálatát. Az általa forgalmazott és korábban már ismert márkák mindegyike (Angelo, Arte Espina, Dekowe, Brink&Campman, Osta) új, tavaszi kollekcióval jelent meg.

A **Gardénia** Premium Classics kollekciójában májusban jelent meg a Richmond és Portland fényzáró anyagokat kombináló mintasál, melyek fényes és natúr textilek egymáshoz illeszkedő variációinak lehetőségét kínálja. A több, mint 50 árnyalatot felvonultató színválaszték és a különleges textúrák ötvözik az esztétikumot a funkcióval. Az elmúlt évek tendenciája, a blackout és dimout (fényzáró anyagok) térnyerése tovább folytatódik. Különösen a nyári hónapok során népszerű ez a praktikus anyag. A Rovitex kínálatában népszerűek az egyszínű verziók, de a nyomott mintás és a kétoldalas blackoutok, dimoutok is. E mellett egyre nagyobb a kereslet a különlegesebb mintájú és struktúrájú fényzáró anyagokra is. Erre válaszul jelent meg a Richmond és Portland fényzáró anyagokat kombináló mintasál.

Az **INKU Kft.** új tavaszi lakástextil választéka immár az Antilo spanyol ágytakarók FunDeco 2014 évi kollekcióját is tartalmazza, melyben fiatalos és romantikus termékek egyaránt megtalálhatók.



# YUNO DESIGN



## NYITÁSI AKCIÓ

**3-10 százalékos  
kedvezmény**

az inStyle duplaszéles textiljeire!

## ÚJ ÜZLETTEL BŐVÜLTÜNK!

Üzleteink címe:

1137 Radnóti utca 25.

(Új üzletünk gyalog 5, kocsival 1 percre van az anyacégtől)

1137 Budapest, Újpesti rakpart 5.

Üzletkötő: +36 20 230 8091. Üzlet: +36 70 394 2540 és +36 1 203-2865

E-mail cím: [rendeles@yunodesign.hu](mailto:rendeles@yunodesign.hu)

Nyitva tartás: hétfőtől-péntekig: 9:00-17:00





# ÚJ HELYEN A YUNO DESIGN

Júliustól már új helyen szolgálja ki kiskereskedelmi partnereit a Yuno Design Kft. A cég, amely tavaly vette át az M&A kollekcióját tudatos üzleti döntést hozott az új helyszín választásával. A vezetőség ezzel is azt kívánja hangsúlyozni, hogy teljesen különválasztja a lakberendezőket célzó kiskereskedelmi és a kiskereskedelmi partnereket kiszolgáló nagykereskedelmi tevékenységét. A Yuno Design üzletpolitikájáról Dávid Júlia ügyvezető igazgatóval beszélgettünk.

## A Yuno Design 2010-es indulásakor egy újfajta üzleti modellt kívánt megvalósítani a lakberendezői piacon. Mi is volt ebben az igazi újdonság?

A korábbi gyakorlat szerint egy lakberendező a megrendelés birtokában nyakába vette a várost, rosszabb esetben az országot, és addig talpalt, amíg a különböző helyekről be nem szerezte a szükséges anyagokat, legyen az tapéta, padlóburkoló, csempe, vagy bármi más.

Azt szeretnénk volna, hogy a lakberendező és az ügyfele a legmegfelelőbb anyagokat egyetlen helyről is ki tudja választani. Ezáltal több időt tud a tervezésre és az ügyfelére fordítani. Az elképzelésünk az volt, hogy egy bemutatóteremben illetve egyfajta lakberendezői „bevásárlóközpontban” összegyűjtjük

a két cég kölcsönösen segítette egymást. Az M&A Trend2-beli standjait például több ízben is a Yuno tervezte és rendezte be.

Amikor az M&A cégvezetése úgy döntött, hogy kivonul a piacról, akkor minket kerestek meg, hogy vegyük át a kollekcióik forgalmazását. Szerencsére a gyárak részéről sem volt akadálya az együttműködésnek, így a Yuno Design tavaly nyáron megkezdte a nagykereskedelmi tevékenységet.

Azóta mi vagyunk a Pt, az Instyle, a Sirpi, és a Giannopouli termékek kizárólagos magyarországi forgalmazói, továbbá kínálatunkban szerepelnek a Graham&Brown tapétakollekciók is.

## Az M&A korábbi kollekcióit nagykereskedésként forgalmazzák a továbbiakban, de megmaradt a Yuno Design kiskereskedelmi tevékenysége is. Hogy sikerül ezt a kettőt szinkronba hozni?

*„Kezdetben alaposan meg kellett küzdeni a partnerek bizalmáért”*

az általunk ismert és jól bevált anyagokat valamint a legjobb lakberendezőket.

Erre szerveződött 2010-ben négy lakberendező, és hoztuk létre közösen a Yuno Designt. Klasszikus kiskereskedelmi forgalmat bonyolítunk az Újpesti rakparti üzletünkben, fogadjuk a vevőket, akiket zömében a megrendelői igényekkel felvértezett lakberendezők kísérnek üzletünkbe, és próbáljuk őket a legjobb tudásunk szerint kiszolgálni.

## Miként történt az M&A kollekciójának átvétele, és hogyan vágta bele a nagykereskedelmi tevékenységbe?

A Yuno Design már az indulástól kezdve foglalkozott az M&A kollekciójával, és kiemelkedő forgalmat bonyolítottunk le az In Style, a Prestigious és a Sirpi márkákból egyaránt. Továbbá nagyon jó szakmai kapcsolat alakult ki a Yuno Design és az M&A között,

A kettőt teljesen elválasztottuk. A Yuno Design bemutatótermében tovább folyik a lakberendezőkkel együtt érkező kisker vevők kiszolgálása, vagyis a klasszikus kiskereskedelmi tevékenység, míg az alsó szinten lévő korábbi moziteremben rendeztük be a nagykereskedésünket, ott vannak a mintasálak, és ott lehet megtekinteni a mintakönyveket is.

Hogy még jobban elváljon a kettő, júliustól a nagykereskedésünket el is költöztetjük, a budapesti Radnóti utcába, egy 65 négyzetméteres üzletbe. Itt- a jelenlegi üzletünk glamour stílusával ellentétben- inkább egyfajta lágyabb, provance-i hangulatot szeretnénk megteremteni.

## Megérte átvenni az M&A korábbi kollekcióját?

Mindenképpen, bár az első időben alaposan meg kellett küzdjünk a partnerek bizalmáért. Ez egy hosszú és kemény munka volt, de talán ma már elmondhatjuk, hogy sikerült. Olyannyira, hogy a régi vevők után- akik jórészt visszatértek-, már jelentkeznek újak is, és most ez a legjobb visszaigazolás a számunkra.

# AKI BEHOZZA LAKÁSUNKBA A TERMÉSZETET

**Gulyás Judit** nivódíjas textilművész egész életművén átsüt a formák és a plaszticitás iránti erős érdeklődés és a színekhez fűződő mély vonzalom.

A budapesti „kisképzőben” még, mint szobrász végzett, a Magyar Iparművészeti Főiskolán aztán a színes textilek csábították el; így vegyült e két terület és olvadt össze később Judit művészetében és mindennapi munkásságában. De, hogy ne csak rébuszokban beszéljünk, lássuk a tényeket. A főiskolán az egyik stúdió alkalmával szőnyeget terveztek. Ő akkor, és ott, beleszeretett az akkor kicsit mostohán kezelt „láb alatt valóba”, ami a faliképtervezés és szövés mellett nem tűnt olyan elegánsnak, ám őt épp ez érdekelte. Fel-emelni egy olyan műfajt, amiben nem sokan látnak fantáziát.

Akkoriban, a kilencvenes évek elején csak nagyon kevés textilművész foglalkozott szőnyegtervezéssel. Maga a lakáskultúra is elvont fogalomnak tűnt csupán, hiszen a rendszerváltást követő pár évben az emberek többségének

1993-ban aztán részt vehetett egy francia cég által szervezett és szponzorált hosszabb tanulmányúton, aminek keretében a hand-tufting technológiával végleg eljegyezte magát. A magyar piac azonban ekkoriban még nem volt eléggé érett az ilyen típusú szőnyegek „befogadására”, ezért még jó pár évnek el kellett telnie, hogy az álmokból termék legyen.

1998-ban aztán Judit végre egy akkor alakuló hazai hand-tufting manufaktúrával társulva megkezdte egyedi szőnyegek készítését, amelyekkel azóta már hazai és nemzetközi kiállításokon folyamatosan találkozhatunk.

Gulyás Judit szőnyegek valójában ellentmondanak a szőnyegekről alkotott hagyományos képzeleteinknek; a statikusság, szögletesség, elvágólagosság helyett itt valójában a határok megkérdőjelezése zajlik, folyamatosan.

Az organikus nyírással és a színátmenetekkel olyan faktúrákat teremt, amilyenek csak a természetben vannak: ösvény

## „Folyamatosan a határok megkérdőjelezése zajlik”

komolyabb gondjai voltak annál, hogy sem a lakás csinosításán, szépítésén gondolkozzon.

Gyakorlatilag ebbe a világba tört be egyedi szőnyegterveivel Judit. Diplomamunka gyanánt is már egy úgynevezett „színátmenetes”, a hagyományos szőnyegfogalmakat radikálisan meghaladó szőnyeget készített, mesterdiplomája pedig egy hand-tufting, azaz kézi tűzéses technológiára megalkotott szőnyegkreáció volt.

a réten, tópart, egy fakéreg megidézése. Valójában egy-egy ilyen alkotásban visszaköszön Judit szobrász múltja, a szálhosszúsággal való játszadozás, a szálsűrűség mind, mind egy-egy lehetőség a különféle plasztikai megformálásokra.

A mai építészeti trend, mint az köztudott, a minimál; Gulyás Judit természetet idéző szőnyegfelületei képesek el- lenpontozni mindezt, meleg, puha felületeket csempésznek a rideg, művi világba.





# billerbeck

SCHLAFKULTUR SEIT 1921



AZÁLEA



AGÉVE



CSERESZNYEYRÁG

Elérhetőségeink:

Billerbeck Budapest Kft.  
Tel.: +36 1 305 1040  
vevoszolgalat@billerbeck.hu  
www.billerbeck.hu

## 2014 tavasz/nyár DIVATSZÍNEK BEVEZETŐ ÁRON!

Engedje, hogy elbűvöljük az új  
billerbeck frottír kollekció  
lágy ölelésével!

A tökéletesen nedvszívó törülközők  
fenséges egyiptomi pamutból készülnek.  
Kivételes eleganciájukkal igéző színeikkel  
álom-hangulatot varázsolnak  
minden fürdőszobába.

EGY JÓ NAP ÉJSZAKA KEZDŐDIK

HIRDETÉS



## Smirna Kft.

Függöny Nagykereskedés – Curtain Wholesaler  
1089 Budapest, Elnök utca 1., Hungary  
Telefon: 06-1/210-9026, 06-1/279-6539.  
Fax: 06-1/321-8555. Üzletkötő: 06-30/371-9655  
E-mail: smirna@smirna.hu. Website: www.smirna.hu



Angelo Paris Freedom



INKU Deluxe Quinta



INKU Deluxe Eastside 32

Forgalmazott márkák:



INKU Deluxe Mohair Prestige

# INKU

[www.inku.hu](http://www.inku.hu)

Kapcsolat:

Tóthné Tóth Barbála

Tel: 30-933 64 58

1-206 65 82

[rendeles@inku.hu](mailto:rendeles@inku.hu)

Bemutatótermek:

INKU Újbuda

1117 Budapest Budafoki út 183.

INKU Belváros

1052 Budapest Károly körút 18.

# A VÁLSÁGBAN INDULTAK, SIKERESEK LETTEK

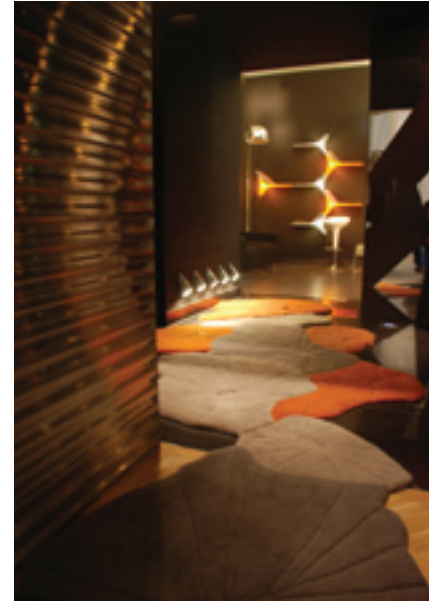
Számtalan tanulmány, elemzés jelent meg a 2008-as válság elcsitulásával párhuzamosan arról, hogy azok a vállalkozások kerültek ki a nagy gazdasági felfordulásból igazán megerősödve, amelyek nem ültek a babérjaikon, bátran kísérleteztek, és az üzleti rutint odahagyva új utakon indultak neki a képzeletbeli, de ugyanakkor nagyon is valóságos emelkedőnek.

Lente Csaba és Lenténé Lukács Anita az élő példái annak, hogy a nehézségek eddzig meg igazán az embert. Ők ugyanis a 2008-as válság kitörése előtt pont három hónappal nyitották meg lakástextil szaküzletüket Dunakeszin, és bár az első egy-két év nem igazán szólt másról, mint az életben maradásról, de ez alatt a rövid idő alatt olyannyira megerősödtek, hogy mára már egy jól prosperáló, sikeres üzlet tulajdonosai.

alig negyven négyzetméteres boltban a település egyik főutcájában Anita 7 éves szakmai tapasztalatára és Csaba vezetői képességeire támaszkodva. Akkoriban négy másik lakástextil szaküzlet is működött Dunakeszin, vagyis konkurenciával alaposan el voltak látva, az üzleti vénát az azonnali versenyhelyzet tehát igen hamar megerősítette.

De az igazi sokk a válság 2008-as kitörése volt, ahogy arról már szoltunk, az üzlet nyitása után három hónappal Magyarországot is elérte a globális pénzügyi cunami, annak minden negatív következményével együtt.

Anita és Csaba viszont egyfajta lehetőségként tekintettek a megváltozott körülményekre is, azt mondták: ha sikerül megbecsülni minden apró megrendelést, és ezeket tisztességgel, a legmagasabb szakmai nívón tudják teljesíteni,



## Stílus Függönyüzlet

Cím: 2120 Dunakeszi, Fóti út 65-67.

Nyitva tartás: H-P: 10-18, Szo.: 10-14.

Tel: 06 70 409 4551

e-mail: info@fuggonyos.hu

Weboldal: [www.fuggonyos.hu](http://www.fuggonyos.hu)

*„Az üzleti vénát az azonnali versenyhelyzet hamar megerősítette”*

De lássuk, hogyan is teltek ezek a bizonyos válsággal teli évek. Csaba, feleségével Debrecenben élte mindennapi életét. Csaba a Corában műszaki osztályvezetőként dolgozott, Anita egy debreceni függönyszaküzletben varrónő, eladó volt.

A házaspár önállósítani szeretne volna magát, ehhez pedig az elzánás is megvolt, Csaba munkahelyi előléptésekor Dunakeszire költöztek, és igen hamar meg is nyitották üzletüket, egy

akkor nem fog elmaradni a jutalom sem; a nagy gondossággal kiszolgált vevő vissza fog térni, az üzlet pedig hosszú távon a fejlődés útjára lép.

Az üzleti stratégia be is vált. A bolt-nyitást követő harmadik évben annyira meg tudtak erősödni, hogy egy másik, jobb helyen lévő, nagyobb alapterületű, reprezentatívabb üzlethelyiséget tudtak bérelni a városban. Csaba feladta állását a Corában, és már teljes munkaidőben tudott az üzlettel foglalkozni, a

forgalom növekedése pedig lehetővé tette, hogy két másik alkalmazottal erősítsék a céget. A mintegy hétszáz mintasál, darabú és a végben tartott kínálat magáért beszél.

Minőség, megfizethető áron – vallják, a vállalkozás koncepciója pedig az utóbbi időben bővült is, az elmúlt időszakban már lakberendező partnerekkel együttműködve szándékoznak „felöltöztetni” partnereik otthonait, irodáit.

## HÍREK

Az egyik legnagyobb német lakástextil kiállítást Münchenben (Münchner Stoff Frühling, 2014 április 4-7.) rendezik. A népszerű eseményen a **JAB** a kezdetek óta részt vesz. A bajor nagyvárosban nem is a hagyományos kiállításról van szó, hiszen nyitott bemutatótermekben a legfrissebb újdonságok mellett az aktuális, és korábbi kollekciók is megtekinthetők. A termékek élménye mellett remek dekorációs ötleteket is gyűjtögethet az ide látogató. Az idén kiállított tizenegy prémium márka között megtalálhatunk olyan kiállítókat, mint a Designer's Guild, Dedar, Rubelli. A

House of JAB Anstoetz a legnagyobb bemutatóteremmel büszkélkedhetett, ahol a teljes termékínálat megismerhető volt.

Korlátozott ideig még előnyös feltételekkel lehet Christian Fischbacher mintasálakhoz jutni az **Amento Kft**-nél. A forgalmazó a svájci prémium kategóriás céggel együttműködve az eredeti árán akár 70 százalékkal olcsóbban tudja ajánlani a nemzetközi kollekció és az „Collezione Italia” darabjait. A kínálat magában foglalja a gyártó bestseller válogatását és a 2014-es év újdonságait is.

A kedvezményes lehetőségéről az Amento Kft. honlapján és a cég kiemelt márkákkal foglalkozó kollégájánál lehet érdeklődni.

A **Rovitex** csapata az új épületbe való beköltözésükkor céges rendezvényen látta vendégül Mocsai Lajos világhírű kézilabdaedzőt, a férfi válogatott szövetségi kapitányát. A dolgozók nagy örömmel fogadták a vendéget, aki beszélt a kihívásokról, és arról, hogy a kiváló teljesítményt, és a kiváló eredményeket csak folyamatos, kitartó, és a határainkat feszegető munkával érhetjük el.

# WEB VAGY NEM WEB

Lezárult a hazai piac legátfogóbb hazai webes, azon belül is a webshopok elemzésére kiélezett kérdőíves online felmérése, melyben közel 600 webshopot vettek górcső alá. A friss eredmények megkívánják, hogy annak iparágunkra vonatkozó következtetéseit megosszuk olvasóinkkal.

Összességében a kutatást alátámasztja azokat a megállapításokat, melyeket az európai, több forrásból származó tanulmányunkban vázoltunk (publikálva: Teletextil 2013. decemberi száma). Vagyis: a webes terület, a webshopok összességében a világkereskedelemben előre törnek, iparágunkban azonban a tendenciák lassabban érvényesülnek, és csak korlátozottan jelennek meg.

A tanulmányon végigvonuló következtetés, hogy a webshopok eredményessége nagyban összefügg koruk-

zalék, azaz 100 honlap-látogatóból alig 1 válik vásárlóvá. Ez az adat még lehangolóbb, ha az iparági sajátosságokat is figyelembe vesszük: legjobban a téren a könyvek teljesítettek 1,58 százalékkal, a sort pedig a lakástextileket is magában foglaló bútor-lakberendezés kategória zárta 0,96 százalékkal.

Az első három, leghatékonyabb (azaz 50 százalékban közepesnél hatékonyabbnak ítélt) eszköz a SEO (keresőoptimalizálás, azaz a keresőkben, mint pld. a google a kulcsszavakra való keresés elősegítése, oldalunk megjelenítése), a Google adwords (fizetett hirdetés, a kereséskor a kiemelt felső és oldalsó találati listában való megjelenítés) és a remarketing, mely a legrafináltabb, ugyanakkor nem túl olcsó eszköz. A remarketinggel az oldalunkra lá-



*„Száz honlap-látogatóból alig egy válik vásárlóvá”*

kal: az öt évnél idősebb üzletek bizonyultak minden szempontból kiemelkedőnek. Azaz a honlapok és internetes üzletek sikerre vitele a hiedelemmel ellentétben rengeteg időt és befektetett munkát igényel. Ezt látjuk abból az adatból is, hogy a webes üzleteknek immár több, mint 25 százaléka igényli több, mint egy fő teljes munkaidős elfoglaltságát.

A napi átlagos látogatottság – mint minden adat – összefüggést mutat a webshop korával, a napi 168 látogatótól terjednek 879 látogatóig. Azonban az oldalak 72 százalékának még mindig kevesebb, mint napi 200 látogatója van, így nagy a széthúzás a mezőnyben. Ezzel összefüggésben még elgondolkodtatóbb adat a konverziós ráta: azaz az a százalék, mely a látogatók között a vásárlók százalékát mutatja meg. Az átlag konverziós ráta 1,22 szá-

tozókat célozhatjuk saját számítógépünkön, kifejezetten számukra kialakított hirdetésekkel. Beállíthatjuk például, hogy az „akciós függöny” aloldalunkra látogatóknak az „akciós függöny” hirdetésünket hozza fel gépük.

Véletlenül se essünk azonban abba a hibába, hogy lebecsüljük a web szerepét a lakástextilek területén. Ebben a szolgáltatás-alapú (legalábbis az extra profitot az extra szolgáltatások által realizáló) iparágban használják ki Önök is a web információ-nyújtó, csalogató szerepét. Weboldalukon reklámozzák magukat, szolgáltatásaikat! Optimalizáljanak olcsóbban, hatékonyabb kifejezésekre, kulcsszavakra, pld. „függöny + településük neve” – az érdeklődők így keresnek nagy számban. Tegyenek arról SEO eszközökkel, hogy az érdeklődők rátaláljanak honlapjukra, és ezáltal üzletükre!



Radnai Krisztina, marketing manager

A cikk a Rovitex Homedeco Group, a Gardénia forgalmazójának támogatásával jelenik meg.

## fabriculous inspirations

ahol a mesés textilek inspirálnak

A belső tér új művészete, mely kézen fog és végigkísér a különböző stílusokon egyszerre fantáziát és ötletet ad, szárnyalásra sarkall. A kollekción, ami megihlet.

facebook.com/interiart.hu



www.interiart.hu





FÜGGÖNY  
DEKOR  
BÚTORSZÖVET  
TAPÉTA  
PASZOMÁNY

**sa** **sa** **tex**

**Ajour**

1036 Budapest, Bécsi út 57–59.  
info@sasatex.net, www.sasatex.net  
Tel.: 06 1 250 0604, Fax: 06 1 430 0429

