

POMOC SENIOROM 2.0

MATEJ TÓTH CHCE ROZHÝBAŤ DETI

212

STRÁN

ŠPECIÁL
FORBES LIFE

ORANGE A JEHO PRESNÝ CEO

TIPY NA VIANOČNÉ DARČEKY

DECEMBER 2020

Forbes



OSOBNOSTI ROKA

Hrdinovia koronakrízy

ZDRAVOTNÍCI, EPIDEMIOLOGOVIA, VEDCI,
MANAŽERI, LÍDRI, UČITELIA, ĽUDIA ZO SAMOSPRÁV,
DOBROVOĽNÍCI I BOJOVNÍCI PROTI HOAXOM.
PRE NÁS VŠETKÝCH ZACHRAŇUJÚ ROK 2020.
VYBRALI SME ICH 12 ZÁSTUPCOV.

ISSN 1338-2527 CENA: 3,30 €



9 771338 252003

12

Podnikať srdcom

128

Už 30 rokov zachraňuje ľudovú tradíciu výroby majoliky a dáva šancu ľuďom, ktorých kvôli hendikepu nechcú vziať do väčšiny zamestnaní. Renáta Hermysová vo svojej firme a chránenej dielni v Pezinku ukazuje, že podnikanie môže (a malo by) byť aj o pomoci ostatným.



Živí ma to celý život, ale nie je to o biznise. Moja keramika je v srdci, hovorí žena, ktorú nájdete takmer každý víkend predávať wafle na bratislavskom Kamzíku. V pojazdom vozíku tam zarába na výplaty zamestnancov z keramickej dielne, ktorá pre pandémiu koronavírusu zažíva ťažké časy.

„Bojujeme, snažíme sa... Všetci robíme všetko

preto, aby sme sa nejakým spôsobom zachránili,“ hovorí Renáta Hermysová počas prehliadky svojej keramickej dielne, ktorá funguje pod názvom Slovenská ľudová majolika R od roku 1990. V to stredajšie ráno je vo výrobní rozmiestnená hŕstka zamestnancov, každý z nich má pridelenú svoju vlastnú úlohu. Pracujú potichu a sústredene.

„Ako dlho trvá vyrobenie takejto misky?“ pýta sa pri pánovi za hrnčiarskym kruhom. Štyri až šesť týždňov, odpovedá a vysvetľuje nám zdĺhavý proces, ktorý začína výrobou vlastnej hliny a končí nanášaním farby a vypalovaním v peci. Osem eur za hrnček sa nám zdá odrazu akosi málo.

Ako však vysvetľuje podnikateľka, kvôli konku-

Rok 2020

Bojujeme, snažíme sa... Všetci robíme všetko pre to, aby sme sa nejakým spôsobom zachránili, hovorí Renáta Hermysová.

rencii z Číny si nemôžu dovoliť ísť s cenami vyššie.

Kráčame jednotlivými miestnosťami v dielni a počúvame o tom, ako vzniká peziňská keramika. Majiteľka sa kde-tu pristaví pri zamestnancoch, zisťuje, ako im to ide a zadáva ďalšie úlohy. Vo firme sa totiž v týchto dňoch pracuje na dôležitej zákazke – prvej veľkej objednávke od začiatku koronakrízy. „Keby neprišla, tak by sme asi museli prepúšťať,“ povzdychne si a dúfa, že to najhoršie už majú za sebou. Renáta je optimistkou. Počas tridsiatich rokov podnikania si už preskákala všetkým a dosiaľ ju nič nezlomilo natoľko, aby to so svojou chránenou dielňou vzdala. Pomoc hendikepovaným je pre ňu poslaním.

POMÁHANIE JE DÔLEŽITÉ

S keramikou začínala Renáta Hermysová ako 17-ročná v modranskej majolike krátko po tom, čo ukončila strednú umeleckú školu. V tom čase išlo o lukratívne zamestnanie a ona sa vďaka svojej šikovnosti prepracovala až na pozíciu majsterky. Po dvoch rokoch od nástupu tak viedla tím 21 ľudí, čo bolo pre mladé dievča obrovskou výzvou. „Nerobila som to však dlho. Dostala som ponuku na brigádu v talianskej reštaurácii, a keďže som chcela nabráť skúsenosti a zarobiť si, išla som,“ spomína. Zo Slovenska odišla ešte počas socializmu a dnes vraví, že až za hranicami pochopila, čo je to tvrdá práca. „Povedala som si, že keď budem takto ‚makať‘ aj doma, dokážem si na seba zarobiť sama,“ hovorí. No chcela robiť niečo, čo ju naplňuje. Krátko po návrate z Talianska si teda otvorila živnosť a v pivnici u rodičov začala vyrábať keramiku.

Renáta sa darilo a o pár mesiacov už stávala základy svojej súčasnej dielne. S pomocou rodičov si zaobstarala malý domček v Peziňku, kde sa okrem „točenia“ na kruhu aj zabývala. „Všetky usporené peniaze som investovala do domu a do podnikania. Boli to pekné časy, aj keď som často nemala ani na chleba,“ spomína. Toto obdobie ju však naučilo šetrnosti, ktorá jej viackrát pomohla preklenúť ťažké časy. Najmä po tom, čo sa jej keramická dielňa rozšírila a ona začala zamestnávať prvých ľudí. Už to nebolo len o nej. Renáta si uvedomila, že v prvom rade musí mať na výplaty pre svojich zamestnancov.

V súčasnosti ich má osem a väčšinu z nich tvoria ľudia s vysokým stupňom postihnutia. „Pani na úrade práce sa ma raz pýtala, prečo ich beriem. Odpovedala som, že preto, lebo viem, že by ich nikde inde nezamestnali. Je to náročné, ale ľudia by si mali navzájom pomáhať. Vždy som si predstavovala, že v budúcnosti niekto príde, vykope môj výrobok a povie, toto vytvorila Renáta, toto po

nej zostane. Dnes mám tento pocit, keď učím hendikepovaných. Vidím, že im niečo odovzdávam. Ten pocit, keď človek, ktorý predtým nič nevedel, vytvorí výrobok ako profesionál, je na nezaplatenie,“ hovorí majiteľka a po ruke má desiatky príhod, ktoré dokresľujú jej prácu s fyzicky či psychicky hendikepovanými ľuďmi. Niektoré z nich sú zábavné, iné smutné či dojímavé.

„Títo ľudia vám často povedia, že niečo nebudú robiť. Napríklad: ‚Pani Renáta, ja som umelec, toto robiť nechcem,‘“ smeje sa a dodáva, že časté sú aj výbuchy či to, že sa zamestnanec stratí a ona ho musí hľadať. No aj keď je to s nimi občas náročné, každý z nich sa v dielni (ako aj v živote) posunie aspoň o trošičku. Tí, ktorí predtým vôbec nehovorili, sa napríklad rozprávajú, a mnohí sa naučia režimu, ktorý predtým nepoznali a získajú pracovné návyky.

„Musíte mať s nimi trpezlivosť, presvedčiť ich o tom, že tá práca je veľmi dôležitá. Nie je to ľahké, ale aj sa spolu veľa nasmejeme,“ hovorí a dodáva, že aj oni jej dávajú veľa. Vďaka jednej zamestnankyni napríklad získala v roku 2015 ocenenie Podnikateľka roka, o ktorom hovorí s hrdosťou. Aj po piatich rokoch si pamätá každú minútu galavečera a vie presne povedať, čo mala vtedy na sebe. „Niečo také je pre mňa viac ako peniaze,“ vraví.

ĎALŠIE PODNIKANIE

Chránenou dielňou si Renáta plní svoj sen mať vlastnú školu keramiky, v ktorej by odovzdávala toto remeslo ďalej. Väčšinu jej zamestnancov totiž musí učiť všetko od základov. Potrebujú tiež stanovovať ciele a dostávať podporu. Často sa preto cíti ako ich mama. „Pre mňa to nie je len práca,“ hovorí podnikateľka.

Aj preto ju mrzí vnímanie chránených dielni časťou verejnosti, ktorá ich berie kvôli dotáciám zo strany štátu najmä ako výhodný biznis. „Ak má človek chránenú dielňu naozaj, a nie len na papieri, tak to ani nie je možné,“ vraví Renáta a dodáva, že človek s ťažkým postihnutím „zarobí“ približne len na 30 % svojej mzdy. Kvôli udržaniu svojej dielne sa preto majiteľka pred rokmi rozhodla rozšíriť podnikanie aj o oblasť gastronómie.

Po tom, čo si urobila someliérsky kurz, si otvorila vínnu pivnicu, kde organizuje degustácie, firemné večierky či prehliadky pre turistov, ktorí si tu tiež môžu vyskúšať „vytočiť“ vlastný hrnček či misku. Keby boli len „suchou“ výrobou keramiky, podľa Renáty by sa neuživil. „Naše prijmy máme pozliepané z rôznych oblastí a vždy mám rozplánované, ako sa v ktorých mesiacoch užiť a kde získať zdroje, aby sme to mohli ufinanco-



vať," hovorí a počíta: nejakú podporu na chránenú dielňu dostanú od štátu, niečo zarobia v stánkoch počas jarmokov či iných udalostí, časť na internetovom obchode a na firemných objednávkach a niečo v spomínanej pivnici. Podnikateľka pritom konštatuje, že možno jednoduchšie a finančne výhodnejšie by pre ňu do budúcnosti bolo nechať si len stánky a pivnicu.

Jedným dychom však dodáva, že by ju to nenaplnilo. „Dcéra mi už dlhšie hovorí, aby sme časť domu, v ktorej je dielňa, prenajímali. Zarobili by sme tak oveľa viac, ale mne nejde o tie peniaze. Keramika je môj život," vysvetľuje Renáta a spomína na obdobie, keď so slovenskou ľudovou majolikou cestovala po celom svete.

NAJVÄČŠÍ OBCHOD ŽIVOTA

So svojím remeslom sa zúčastnila na rôznych veľtrhoch cestovného ruchu najmä v Európe, napríklad vo Viedni, v Bruseli, vo Varšave, v Kyjeve či v Berlíne. Veľký záujem o slovenskú majoliku je podľa Renáty aj v USA, hoci osobne sa tam ešte nedostala. Na Slovensku ju však pravidelne navštevovala manželka amerického veľvyslanca, ktorému svojou keramikou vyzdobovala jedáleň.

„Hovorila mi, že keby som podnikala v Amerike, tak by som bola milionárka," smeje sa.

Najväčšej pocty sa však Renáta dostalo na olympijských hrách v Číne. Na slávnostnej večeri tam sedela s bývalým prezidentom Ivanom Gašparovičom a predvádzala výrobu keramiky. „Bola to pre mňa obrovská česť a odmena za celoživotnú prácu," hovorí a dodáva, že s olympijskými hrami sa jej spája ešte jeden veľký zážitok.

Konkrétne s tými, ktoré sa konali v roku 1998 v japonskom Nagane. Posielala tam dva kamióny slovenskej majoliky a bol to dosiaľ jej najväčší obchod v živote. „Mala som vtedy 28 rokov, keď mi zavolała majiteľka jednej malej suvenírovej predajne v Bratislave, kam sme dodávali našu keramiky, že tam prišiel japonský turista s tým, že sa mu keramika páči a chce ju zobrať na olympijské hry. Bol to jeden z funkcionárov a pýtal sa, či pre nich vieme vyrobiť viac kusov," spomína.

Renáta vtedy zohnala tlmočníčku a s otcom zamierila na stretnutie s Japoncami, ktoré sa konalo v bratislavskom hoteli Forum (dnešný Crowne Plaza). Tam ich čakalo asi osem mužov v čiernych oblekoch, ktorí sa počas celého rozhovoru obracali na Renátinho otca. Považovali ho za majiteľa. „Keď im to po chvíli uviedol na správnu mieru

a povedal, že majiteľkou som ja, ostali prekvapení. Nerozumeli, že firmu môže viesť žena," hovorí Renáta, ktorá bola vtedy presvedčená, že z objednávky nič nebude. Napokon však Japonci podpísali zmluvu na 2 000 kusov výrobkov. Dohodli sa, že sumu vyplatia akreditívom. Renáta síce nevedela, čo to znamená, no keďže mala pred mužmi v oblekoch rešpekt, tvárila sa, že tomu slovu rozumie.

„V skutočnosti som vôbec netušila, o čo vlastne ide. Išla som to teda po stretnutí zisťovať do svojej banky, kde mi vysvetlili, že akreditív znamená, že peniaze mi vyplatia až po splnení istých podmienok," hovorí. Objednávateľia peniaze vložili ešte pred vyrobením výrobkov do americkej banky a Renáta sa k nim dostala až po splnení piatich podmienok. „Podarilo sa to, no otec mi vtedy povedal, že mám viac šťastia ako rozumu," smeje sa

dych, ale, žiaľ, prišla korona, žiaden oddych nebude," konštatuje.

Pre jej podnikanie nastalo tento rok asi najťažšie obdobie. Väčšina jej príjmov totiž pochádzala z cestovného ruchu. „Boli sme skvele naštartovaní, prvé autobusy turistov nám mali prísť 8. marca. Na celú sezónu sme mali ‚nabookovaných‘ 60 autobusov z Poľska, Rakúska, zo Švédska, z Nórska a podobne. Mali prísť na exkurzie, ochutnávky vína, posedenie," vysvetľuje majiteľka.

Spolu so zatvorenými darčkovými predajňami, kam dodávali keramiky, im navyše klesli aj objednávky v keramickej dielni, čo malo za následok, že nebolo na výplaty. Navyše, podpora od štátu pre ich chránenú dielňu bola v tomto období minimálna. Najprv teda čerpali z Renátiných dlhoročných úspor, potom sa rozhodli spraviť krajčírsku dielňu a začali šiť rúška. No dopyt po čase ustal

● „Myslím, že by som si už zaslúžila oddych, ale žiaľ, prišla korona a tak žiaden oddych nebude.

a ešte aj dnes si spomenie na prísneho nemeckého kontrolóra, ktorý niekoľkokrát spočítaval dva plné kamióny, ktorých hodnota bola okolo dvoch miliónov korún. „Objednávka mi vtedy veľmi pomohla. Bolo to kritické obdobie, keď som bola sama s malou dcérou a dostávala materskú 190 slovenských korún. Za peniaze som si vtedy kúpila svoje prvé auto," spomína s úsmevom.

ŤAŽKÉ ČASY...

V podnikaní sa Renáte darilo aj vďaka tomu, že je pracovitá a aj z ťažkých situácií vedela vždy vykľučkovať. „Niekedy sa stalo, že som si na výplaty musela požičať od rodičov, ale vždy sme to dobehli," hovorí. Napríklad počas ekonomickej krízy v roku 2009 jej firmu zachránili len úspory, ktoré si odkladala kvôli materskej dovolenke. „Myslela som si, že s druhou dcérou zostanem doma dlhšie a užijem si ju, tak som si šetrila. No prišla kríza a bolo potrebné sa obracať," spomína. Po dvoch mesiacoch od pôrodu si už Renáta Hermysová obliekala pracovné montérky a pustila sa do práce v dielni.

A tvrdej práce sa nebojí ani dnes. Aj keď, ako sama hovorí, si nikdy nemyslela, že bude takto „makáť" ešte aj v päťdesiatke. „Cítim sa unavená, už toľko nevládzem. Myslím, že by som si už zaslúžila od-

a oni museli riešiť, čo ďalej. „Keramiky nám zostala na objednávkach asi 1 000 eur mesačne, čo je pre ôsmich zamestnancov veľmi málo," hovorí podnikateľka, ako si musela opäť vyhrnúť rukávy.

A NOVÉ ČASY

Vymyslela pojazdný prívos, v ktorom predáva korn-dogy či wafle na bratislavskom Kamzíku. Cez týždeň teda pracuje v dielni so svojimi hendikeyovanými zamestnancami a cez víkendy chodí na Kamzík zarábať na ich výplaty. „Celý deň stojím v stánku a predávam, ale som šťastná, že máme aspoň nejakú korunu navyše. Keď mám v tejto dobe na výplaty bez toho, aby som siahala do svojich úspor, tak je to skvelé," hovorí.

Od marca mala asi len dva voľné vikendy, no situácia sa pomaly začína zlepšovať a ona dúfa, že to najhoršie už majú za sebou. „Azda sa život vráti čo najskôr do normálnych kolají, už máme plány na budúci rok. Chceme robiť pečenú zmrzlinu," usmieva sa a dodáva, že pracuje aj na niečom väčšom. Z dielne chce vybudovať sociálny podnik. Myšlienku nosí v hlave už tri roky, no až nedávno vypracovala podnikateľský plán a podala žiadosť na ministerstvo. Verí, že to vyjde a ona bude môcť naďalej dávať šance ľuďom, ktorí ich v živote veľa nedostávajú. ☺