



Renáta Hermysová

výroba tradičnej keramiky **Majolika R**

Foto: archív podnikateľky



„S tradičnou keramikou sme dobyli Japonsko“



Oblasť podnikania:
výroba keramiky, cestovný ruch

Miesto podnikania:
Pezinok

Štart podnikania:
rok 1989

Web:
www.majolika-r.sk

Najsilnejšia vlastnosť:
pracovitosť

Životné heslo: Posúvať sa iba potiaľ,
pokiaľ mi košeľa stačí.

Znamenie:
váhy

S výrobou keramiky začínala v detskej izbe. O šesť rokov neskôr boli dva kamióny plné jej majoliky na ceste na Olympijské hry v Pekingu ako oficiálne slovenské darčeky.

Renáta Hermysová sa venuje výrobe tradičnej aj modernej keramiky. Vo svojej chránenej dielni v Pezinku zamestnáva 13 ľudí, niektorí z nich sú zdravotne hendikepovaní. Už takmer 30 rokov zachováva kultúrne dedičstvo slovenského národa a prezentuje nás aj v zahraničí. V roku 2015 vyhrala v súťaži o najlepšiu podnikateľku Slovenska v kategórii Úspešná živnostníčka.

Tvrdé lekcie socializmu

Renáta Hermysová dokončila strednú umeleckú školu v Pezinku a zamestnala sa v keramikárskom výrobnom družstve v Modre. Už v devätnástich rokoch mala na krku veľkú zodpovednosť. Ako vyučenú keramikárku ju povýšili na majsterku, aby viedla tím zamestnancov pri hrnčiarskom kruhu. Popri zamestnaní navštevovala večernú školu. Mladú absolventku lákalo zahraničie, no tvrdý socialistický režim neumožňoval vziať si dvojmesačné neplatené voľno. Renáta teda hneď po revolúcii dala výpoveď, založila si živnosť a odišla na dva mesiace do Talianska. Práca v reštaurácii ju naučila zodpovednosti a pracovitému prístupu k životu.

Začiatky v detskej izbe

Keď sa Renáta vrátila z Talianska, rozhodla sa venovať majolike naplno. Začínala v detskej izbe a malej pivnici u rodičov. Otec jej vytvoril malú dielničku, kde mala hrnčiarsky kruh a mini piecku. Vypálené výrobky maľovala vo svojej izbe. Jedného dňa sa jej naskytla príležitosť kúpiť malý domček s dvoma miestnosťami na poschodí a priestorom pre vlastnú dielňu. Za pomoci rodičov a dvoch sestier sa jej podarilo zvládnuť túto nemalú finančnú investíciu a vďaka prvej väčšej zákazke od bývalého šéfa z Talianska im mohla splatiť svoj dlh. S výrobou keramiky jej na začiatku pomáhala kamarátka Blanka. Renáta si pamätá na veselé momenty, ako popri výrobe opekali zemiaky v kuchyni na starých „*peterkách*“. Niekedy však bolo aj ťažšie obdobie, keď nemali čo jesť a museli si požičať peniaze na prežitie. Sú to však skúsenosti, vďaka ktorým dnes dokáže manažovať firmu s trinástimi zamestnancami a vie, že v prvom rade musí byť na výplaty.

Zamestnanci chránenej dielne

Prvého zamestnanca prijala Renáta už krátko po štarte. Práca s keramikou je technologicky veľmi náročná a vyžaduje si celého človeka. Zahŕňa sprá-

covanie hlíny, výrobu, sušenie, pálenie, maľovanie a následný export zákazníkov. „*Keramikárstvo je kolos, ktorý nemôže byť postavený na jednom človeku,*“ prehlasuje majiteľka, ktorá s touto myšlienkou počítala od začiatku. Postupne priberala ďalších a ďalších ľudí, vrátane tých hendikepovaných. Dnes má vo svojej chránenej dielni 13 zamestnancov, kedysi ich bývalo stabilne aj 16. Svoj tím si veľmi chváli a vraví, že každému jednému je za jeho prácu a prínos pre firmu vďačná.



Zamestnancov si vraj nikdy nevyberala. Príležitosť dala každému, kto mal záujem pracovať. „*Raz mi na dvere zaklopala Líza so svojou mamou a prosila ma o prácu,*“ spomína Renáta na svoju prvú zamestnankyňu so zdravotným znevýhodnením. Nakoniec sa rozhodla, že to s ňou vyskúša, hoci ju kolegyňa odhovárala. Dievča má hendikep a časté výkyvy nálad. Napriek ťažším obdobiam to spolu zvládajú a Líza je vo firme už šiesty rok. „*Dnes vyrába krásne výrobky,*“ usmieva sa Renáta, ktorá je napokon rada, že dala dievčine príležitosť. Občas musí bojovať so situáciami, keď Líza prehlási, že ju práca nebaví a ide domov. „*Vtedy si dáme spoločný obed a je dobre,*“ vraví Renáta. S úsmevom spomína na jeden konkrétny obed: „*Líza vtedy nechcela šunkovú pizzu, pretože je vraj vegetariánka. Kolegyňa jej ponúkla zo svojho segedínskeho gulášu a na tom si už pochutila.*“ Podobných situácií býva viac, vďaka nim vraj však býva v dielni veselo. Hendikepovaní ľudia sú vďačnejší a niekedy oveľa šikovnejší ako tí zdraví. „*Ja im stále vravím „deti“, aj keď majú už okolo 35 rokov,*“ smeje sa Renáta.

Keď všetci zamestnanci odídu, ona ešte častokrát zažne svetlo a pokračuje vo výrobe. Keramika je remeslo, ktorého sa stále neprejedla. V začiatkoch bola schopná vyrábať aj od siedmej rána do tretej hodiny v noci. Tvorenie je to, čo ju baví. Oveľa menej rada trávi čas v kancelárii, no ako majiteľka vraj musí. „*Okolo chránenej dielne je hrozne veľa papierovačiek, len jej vyba-*

venie trvalo asi rok,“ spomína spätne. Hoci zamestnáva hendikepovaných od začiatku, chránenu dielňu nemala celých 16 rokov. Dnes jej štát poskytuje na zamestnancov chránenej dielne čiastočnú dotáciu.

Komunikácia v období nežnej revolúcie

V roku 1989, keď Renáta začínala, bola celkom iná komunikácia ako dnes. *„Vtedy existoval so zákazníkmi iba osobný kontakt, teraz sa robí všetko online,*“ nostalgicky spomína na staré časy. Priznáva, že jej tá ľudskosť občas chýba, aj keď je komunikácia dnes oveľa rýchlejšia. Pamätá si, ako vtedy ešte z pevnej linky obvolávala obchody, v ktorých by mohla predávať. Dnes sú jej zákazníkmi hlavne firmy, ktoré používajú keramiku ako darčekový sortiment pre klientov, ale aj ľudia zo Sashe.sk, ktorí keramiku nakupujú prostredníctvom tohto handmade portálu. Renáta priznáva, že do novodobého marketingu ju tlačia mladší kolegovia. Aj s nápadom predávať na Sashe prišla kolegyňa Zdenka. Smeje sa, že e-shopu dávala tak desaťpercentnú šancu, no v súčasnosti predaj cez tento kanál predstavuje významnú časť obratu firmy. Renáta sa naučila, že človek nemá stagnovať na jednom mieste a musí sa prispôbiť situácii. S výrobkami chodia aj na rôzne trhy pre hendikepovaných, na dni ÚLUVu aj na jej obľúbený trh – Ludové remeslo v Kežmarku. Je vďačná za každú príležitosť odprezentovať slovenskú keramikú a bola by rada, keby bolo jej výrobcov viac. Žiadneho keramikára nepovažuje za konkurenciu, práve naopak, rada by zanechala remeslo mladším generáciám, aby nezaniklo.

Stretnutie s Japoncami

Jednou z jej najväčších zákaziek bola výroba keramiky na Olympijské hry v Japonsku. *„Dodali sme dva plné kamióny,*“ hovorí hrdá keramikárka. Na stretnutie s Japoncami vzala aj tlmočníčku a svojho otca. *„Mama vtedy kočkovala moju dcéru pred prezidentským palácom a mys otcom sme išli do hotela Forum,*“ opisuje Renáta. V miestnosti vraj sedelo asi osem mužov v tmavých oblekoch a stále sa obracali na jej otca. Po chvíli vysvitlo, že ho považovali

za majiteľa. Keď zistili že majiteľkou firmy je Renáta, zostali prekvapení, ale objednávku napokon urobili. *„Spravili sme kontrakt na 2000 kusov výrobkov a dohodli sme sa, že sumu vyplatia akreditívom,“* opisuje. Dnes sa už smeje na tom, že podpísala dohodu, aj keď netušila, o čo vlastne ide. Nakoniec zistila, že *„akreditív“* znamená vyplatenie peňazí po splnení istých podmienok. Renáta si nakoniec spokojne vydýchla. *„Podmienky sme splnili, no otec mi vtedy povedal, že mám viac šťastia ako rozumu,“* smeje sa. Hotové výrobky vtedy prišiel skontrolovať nemecký kontrolór. Celý deň počítal a vybaloval výrobky z viac ako päťdesiatich krabíc. Renáta si pamätá, že mu objednávka stále nesedela, chýbali vraj dva tanieriky a nakoniec o ôsmej večer priznal, že sa mohol pomýliť. Spolupráca nakoniec prebehla a Renáta urobila najväčší obchod vo svojom živote. *„Zo zarobených peňazí som si kúpila svoje prvé auto,“* hovorí so zadostúčením.

Treba nájsť „zlatý stred“

Renáta dnes vyrába dvesto druhov slovenskej keramiky. Základ výroby vychádza zo slovenskej ľudovej majoliky, zvyšný sortiment tvorí úžitková a moderná *„vintage“* keramika. V tvorbe sa posúvajú spolu s trendmi, ktoré oceňujú najmä domáci. *„Zahraničný zákazník si kúpi tradičnú majoliku a Slováč ocení skôr keramiku v modernom vintage štýle,“* konštatuje. V modernom prevedení maľujú keramiku rôznymi pastelovými farbami ako ružová či mentolová. Novým výrobkom treba prispôbiť aj cenu, ktorá by nemala byť nadhodnotená, ale ani podcenená. Nastavenie cenotvorby je v keramikárskom biznise veľmi ťažké. *„Treba nájsť zlatý stred, aby bola cena akceptovateľná aj pre zákazníka, aj pre výrobcu,“* hovorí Renáta.

Návšteva z Ameriky

Keramikárku najviac zo všetkého potešia ocenenia, ktoré dokazujú, že ľudia si dnes ešte vážia ručnú prácu. Najviac zo všetkých je pyšná na ocenenie Úspešná Živnostníčka roka 2015, ale aj na Cenu primátora za rozvoj cestov-

ného ruchu. Takéto ocenenia sú pre ňu výborným marketingom aj v rámci zahraničnej prezentácie. Renáta bola s majolikou už v Bruseli, Varšave, Kyjeve, ale aj na Olympijských hrách v Pekingu. Zdá sa, že majolika je vo svete stále úspešná a keď sa darí majolike, darí sa aj jej výrobcom. Renáta si napriek tomu necháva zadné dvierka a svoj biznis stavia na viacerých nohách. Urobila si someliérsky kurz a okrem výroby keramiky si prenajíma pivnicu, v ktorej organizuje ochutnávky vín. Pre zahraničných návštevníkov je vinársky zážitok podporený prezentáciou keramikárskej výroby, čím si majiteľka buduje dobré meno a povedomie o tradičnom remesle. Nedávno bola na filmovom festivale v Karlových Varoch odprezentovať krátky film o keramikárskom remesle. *„Je v siedmich jazykových mutáciách a chodia si ho k nám do vinárskej pivnice pozeráť aj zahraniční turisti,“* chváli svoje dielo. Sú to prevažne Nemci, Rakúšania a Nóri, ale mali už aj návštevu z USA. *„Bol u nás americký veľvyslanec a povedal, že keby som podnikala v USA, určite som milionárka,“* usmieva sa, ale nohami stojí radšej pevne na zemi. *„Mne stačí, keď prídu návštevníci na naše tvorivé dielne a vidím ich radosť, keď si vytvorí vlastné umelecké dielo,“* dodáva skromne.

Kríza v biznise aj na pracovnom trhu

Pri spomienkach na náročné obdobie v podnikaní si Renáta vždy spomenie na hospodársku krízu v roku 2008. *„V novembri som porodila druhú dcéru a v januári začali v médiách spomínať krízu. Po Novom roku som nastúpila naspäť do práce a sledovala som čo sa bude diať,“* opisuje situáciu z januára 2009. Našťastie nemala v podnikaní nikdy veľké oči a stihla si našetriť nejaké peniaze. Vďaka nim sa firme podarilo prečkať polročné obdobie, keď nemali ani jednu objednávku. *„Peniaze som dala zamestnancom na výplaty, aby som si ich udržala,“* priznáva. Najdôležitejšie sú vraj v biznise správne rozhodnutia. Keby vtedy správne nevyhodnotila situáciu a peniaze by utratila inak, ktovie, či by sa výroba udržala až dodnes. *„Mám zásadu, že človek by mal rásť len potiaľ, kým mu košľa stačí. Mal by hlavne predvídať, ale niekedy zohrá svoju rolu aj šťastie,“* usmeje sa a spomenie si na situáciu s Japoncami.

Hospodárska kríza je desať rokov za nami a Renáta má občas pocit, akoby na ňu ľudia zabudli. Dnešným fenoménom je, že nemá kto pracovať. „*Práce je dosť a zamestnancov málo*,“ hovorí ustarane. Raz vraj mala na pohovore dievčinu, ktorá jej na rovinu povedala, že nebude pracovať plných osem hodín, pretože jej pred koncom pracovnej doby chodí vlak, ktorý chce stihnúť. Podľa nej si zvlášť mladí ľudia nevážia prácu dostatočne. Ich motiváciou je mať čo najviac peňazí pri čo najmenej snahe. Málokto dnes už pracuje preto, aby za dobre odvedenú prácu dostal pochvalu. Ona vraj v Taliansku od siedmej rána do druhej v noci žehlila obrusy a najväčšou odmenou celého dňa pre ňu bola pochvala od šéfa za to, aká je šikovná.

Ona aj on workoholici

Renáta má dve dcéry s trinásťročným odstupom. Staršia má 23, mladšia Sofia iba 10 rokov. Pri staršej to bolo vraj fajn, ona sama bola mladá a podnikanie spolu s dcérou zvládala. Mladšia by ju vo svojom veku teraz potrebovala viac a Renáta cíti, že sa jej dostatočne nevenuje. „*Chcela by som s ňou byť viac, ale čas ma nepustí*,“ priznáva smutne. Občas je všetkého na ňu veľa, ale potom príde svetlý deň, keď sa dcérka teší na kolotoče a ona si tie dve hodinky na pevno naplánuje do rozvrhu. Sama tvrdí, že ona aj manžel sú workoholici. Život podnikateľa nie je jednoduchý a treba si nájsť niečo, čím sa pracovné povinnosti vyvážia. Renáta veľmi rada varí, nerada však upratuje. „*Manžel mi niekedy povie, že v dielni mám všetko tip top a doma pravý opak*,“ usmeje sa, no zdá sa, že si z poriadku až takú ťažkú hlavu nerobí.



A čo by ešte chcela vo svojom biznise dosiahnuť? Do dôchodku by rada založila keramikársku školu, aby krásne remeslo, ktoré tak miluje, nikdy nezaniklo.

Renátine osobné lekcie:

- ✓ Práca, ktorú chcete robiť, vás musí baviť.
Nemôžete chcieť podnikáť iba pre peniaze.
- ✓ Všetko robte pomaly a s rozmyslom.
- ✓ Buďte k ľuďom milí a pre klienta robte maximum.
- ✓ Nikto učený z neba nespadol, zamestnancov treba trpezlivo viesť.

