



Firma Yvonne majitelky Ivy Unčovské a firma Ivo Lizna mají na pohled společně jen jedno – obchod s obuví na Náměstí Dr. Snětiny, pod parkovištěm na Růžovém náměstí v Boskovicích. Obchod patří Ivo Liznovi a současně jsou v něm nabízeny také textilní výrobky krejčovské firmy Yvonne. Pak snad ještě křestní jména majitelů... Během rozhovoru jsem však zjistil, že společných atributů mají oba podnikatelé mnohem více. Především je zcela patrné, že podnikání, kterému se věnují, je současně i jejich velké hobby. Hned v úvodu jsem se dověděl, že si navzájem pomáhají radou, předáváním užitečných informací i kontaktů. Oba se shodli na tom, že si vzájemně spolupráce velmi cení. Jsou také členové Obchodní hospodářské komory, jejíž boskovickou pobočku chválí za aktivní pomoc podnikatelům.

■ **Můžete prosím ve stručnosti představit svoje firmy?**

**I. Unčovská:** Naše krejčovská dílna v Chrudichromech zaměstnává 6 švadlen, které šijí z výhradně českých látek domácí textil – zástěry, halenky, kalhoty, flanelové košile, trenýrky a noční košile. Naše výrobky putují prostřednictvím dealerů do řady obchodů po celé ČR, odběr máme i v Německu a zásobujeme také jednoho významného velkoobchodníka v Rakousku. Mezi naše stále velkoobchodníky patřil například Magnet – Camif a.s. Pardubice, zásilkový obchod s dlouholetou tradicí. V roce 2001 nám tato společnost udělila titul „Autorizovaný partner“, kterým vyjádřila ocenění kvality naší práce a uznání našich úspěšných obchodních vztahů.

**I. Lizna:** Hlavní obchodní činností mé firmy je velkoobchod s kvalitní koženou obuví. Dovážím obuv z Polska, Slovenska, Maďarska, Itálie a nyní také z Francie. Dodávám obchodníkům u nás i na Slovensku. V Boskovicích jsem otevřel prodejnu na Náměstí Dr. Snětiny 1a. Kromě personálu v této prodejně mám jen jednu účetní a jednoho státního dealera.

■ **Reknete nám něco víc o vašem zboží?**

**I. Unčovská:** Vyrábíme sice i další zboží, ale naším hlavním výrobkem jsou zástěry. A proč to nepříznivě, zástěry je také mé nejmilejší téma. Nedávno jsem začala dokonce sbírat staré fotografie historických zástěr, jejichž některých modelů.

Základem našich výrobků je kvalitní materiál, který jsme doposud odbírali především od firmy Tiba a.s. ve Dvoře Králové n. L. Tato textilka, která čerpá ze staletých zkušeností cechů soukenických, tkalcovských a barvířských, vyrábí velmi kvalitní potištěné bavlněné a viskózní tkaniny a jejich směsi. Z nepřeberného množství jejich dobře sladěných barevných kolekcí je co vybrat.

Stříh je další klíčový problém kvalitního výrobku. Existuje mnoho variant, jak zástěry vytvářet a zdobit. Jiný vkus mají ženy u nás, jiný v Rakousku. Naším hlavním cílem je, aby se žena v naší zástěře cítila dobře, aby jí „sedla“ a to i tehdy, když je plněj-



Iva Unčovská.



Ivo Lizna.

ší postavy. A navíc musí i dobře vypadat, musí platit, že je doma stejně krásná, jako na ulici ve vycházkových šatech.

**I. Lizna:** Obuv, se kterou obchoduji, patří do kategorie společenské a vycházkové obuvi, ať již pánské, nebo dámské. Veškerá obuv, kterou dovážím a nabízím je vyráběna z kvalitních materiálů. Rád bych se zmínil o správném výběru obuvi. Zatímco pro managery v bance je zřejmě přípustná jen černá bota s koženou podrážkou, pro pohodlnější nošení je třeba vybrat podešev s měkčí gumou, která je pro chůzi příjemnější. Pokud si mladý chlapec nebo dívka vybírají společenskou obuv například do tanečních, a do té doby nosili jen volnou sportovní obuv, lze předpokládat, že chodidlo je uvolněné a bude chvíli trvat, než se naformuje do relativně těsného prostoru ložky nebo módní pánské boty. Důležitá je také správná péče o obuv, zvláště koženou, a pak to, co bych nazval „odpočinkem“ boty. Tedy nutnost nechat obuv řádně vyvětrat, odpočinout, nesít každý den od rána do večera stále jedny a tytéž boty jen proto, že se mi líbí. V této souvislosti ještě jednu poznámku: zákazníci si často pletou záruční dobu s životností. Zatímco záruční doba je standardně 2 roky, u životnosti velmi záleží, jakým způsobem a jak často je obuv používána, jak je o ni pečováno. Při nesprávném užívání a péči může dojít k nadměrnému opotřebení, třeba i dlouho před uplynutím záruční doby. Uvedu příklad: zákazník si koupí společenskou obuv a tuto využívá i na běžné nošení. Tímto dochází k většímu opotřebení. Zákazník jde boty reklamovat a zlobí se, když je mu řečeno, že se nejedná o výrobní vadu, ale nesprávné užívání, na které se záruka nevztahuje.

Ještě bych se chtěl zmínit o dětských botách. Jestli dospělí jdou nakupovat na tržnici, je to věc jejich vkusu. Často však rodiče koupí malému dítěti u trhovců boty, které jsou vyrobeny nejen nekvalitně, co se jejich tvaru týká, ale hlavně jsou z nekvalitních, neprodyšných materiálů. Měli by si však uvědomit, že hazardují se zdravím svého potomka. Snaha ušetřit v tomto případě může nevratně poškodit nohu dítěte v době, kdy se vyvíjí. Víím, že dětská obuv je všeobecně považována za drahou. Je ale třeba vědět, že výroba malých dětských bot je ekonomicky téměř stejně náročná jako velké, dospělé boty. Používají se stejná technologická zařízení, práce šiček je stejně náročná, ne-li náročnější.

■ **Jaké byly začátky vašeho podnikání?**

**I. Lizna:** Podnikat v obchodě jsem začal před 12 lety. Dovozy obuvi se věnuji od roku 1997.

**I. Unčovská:** Já jsem původně pracovala v okresním muzeu a začátkem 90. let jsem si kladla otázku, zda se mám bez zkušeností, znalostí, jen s odvahou, pustit do podnikání. Byl to krok do neznáma a já vykročila. Naprosto bezhlavě, zato s přesvědčením, že poctivou prací, slušností a kvalitními výrobky z kvalitních materiálů prorazím a uspěji. Obor byl jasný; bodejť by ne, vždyť jsem vyrůstala v oblasti, kde krejčovská výroba má kořeny už v první polovině 18. století. V naší rodině bylo samozřejmostí si ušít téměř vše – od oblečení pro děti, přes šaty, kabáty až třeba po prošívané bundy. Svě první modely jsem tvořila ve starožitné ložnici, kterou dostal můj děda od továrníka Stiebera z textilky ve Svitávce za dlouholetou vynikající práci.

Začínali jsme s jedním šicím strojem Minerva a jedním entlovačím strojem s dírkovačkou. A také s nadšením celé rodiny, která mi byla velkou oporou. 10. ledna 1991 je datum na paragonu z nákupu prvního materiálu, flanelu na pánské košile. Já jsem se naučila je ručně stříhat po několika vrstvách, teta šila a strýc oknořlíkoval. Pak jsme košile našili do auta a jeli nabízet do obchodů s textílem. A vida – dařilo se! Sly na odbyt dobře, byly z kvalitního materiálu a poctivě šité.

■ **Pochlubte se svými největšími úspěchy.**

**I. Unčovská:** Největším úspěchem bylo získání titulu Zivnostník Jihomoravského kraje, který jsem získala v roce 2006. Velkou váhu kladu také na získání Certifikátu jakosti z Textilního zkušebního ústavu v Brně, který potvrzuje jakost našich výrobků. Z ostatních úspěšných událostí snad jen heslovitě: účast na setkání podnikatelů s tehdejšími předsedou vlády Milošem Zemanem a předsedou Ruské federace Michaiilem M. Kasjanovem v Praze, pravidelná výstavní činnost na regionálních výstavách a také na mezinárodním veletrhu Styl a Kabo v Brně, setkání s podnikateli z Portugalska v Brně, účast na módní přehlídce v Boby centru při vyhlášení soutěže „Kočka rádia Krokodýl“, ocenění „Autorizovaný partner Magnet Camif a.s.“... Našlo by se toho asi víc. Ale abych řekla pravdu, tak největší radost ze všeho mně udělá rozzářený úsměv babičky v Domově důchodců, která dostane moji novou zástěru a řekne: „Ta je krásná!“

**I. Lizna:** Nejen úspěchem, ale také nutností je účast mé firmy na různých výstavách, z nichž nejprestižnější je mezinárodní veletrh Styl a Kabo na brněnském výstavišti. Velkým uznáním mé práce je skutečnost, že obchodníci již vědí, že nabízím vždy kvalitní výrobky. Dobré jméno firmy je stejně cenné, jako jiná uznání. V mé prodejně v Boskovicích jsem rozšířil sortiment a kromě obuvi a výrobků firmy Yvonne prodávám kompletní sortiment pro muže, který se rozhodne společensky obléci, tedy obleky,

košile, doplňky a boty. Novinkou od února tohoto roku je prodej spodního prádla a plavek. Já se domnívám, že oceněním dobré práce firmy je každý jednotlivý zákazník, který od nás odchází spokojen.

■ **Máte nějakou zajímavost z vaší činnosti?**

**I. Lizna:** Právě teď jedním se svým partnerem z Francie o dovozu dětských bot, které oni vyrábí se sloganem „Bota, která roste s vaším dítětem“. Jedná se o patent, který umožňuje podle potřeby prodloužit botu asi o jedno číslo, takže slouží dítěti o něco déle. Dovozy zájímáme pravděpodobně na jaře příštího roku.

**I. Unčovská:** Moje výrobky se takovým vynálezem chlubit nemohou. Dala bych tedy k dobru vzpomínku na dva obchodní zástupce, kteří pro nás dříve pracovali. Pavel a Láda byli z Brna, a co jim nikdy nechybělo, byl humor. Začátkem 90. let nebylo po mobilních telefonech ještě ani vidu ani slechu. Páni zástupci zastavili u nás na dvoře ve vozidle ze Trabant Combi DeLuxe a spolujezdec měl na klíně klasický černý telefon s kulatým vytáčením. Držel sluchátko u ucha a po zavazání ještě dokončoval hovor: „Ne, do Ostravy to dnes nestihneme, zboží vám dovezeme až v pondělí. Na shledanou.“ Oba se s kamennou tváří kochali našemu úžasu, když jsme obcházeli Trabanta a nechápali, jak to funguje. Nebo zastavili v malém městě u chodníku a ptali se nic netušící chodkyně: „Prosím vás, jedeme tady správně rovně?“ A zmataná paní odvětila: „Ano, ale brzo bude zatačka...“

■ **Jaké jsou vaše zájmy a koníčky?**

**I. Unčovská:** Mě baví hodně fotografování, ráda jezdím na svém červeném skútru. Relaxuji při pořádání různých zajímavých akcí jako je Den dětí, Mikulášská zábava, dětský karneval, Buchtobraní, nebo módní přehlídka v Domově důchodců.

**I. Lizna:** Baví mě volejbal, ale je pravda, že mám na něj stále málo času. Jinak je mým koníčkem cestování, kterého si při své práci užiji dostatečně.

■ **Poslední otázka – vaše plány a cíle?**

**I. Unčovská:** V letošním roce dokončujeme přístavbu nové stříhárny, skladu a kanceláře. S odbytem v České republice nemáme potíže, rádi bychom ale zvýšili export. V soukromém životě bych ráda pokračovala ve fotografování a dokumentaci života v naší vesničce Chrudichromech, a také budu pokračovat ve sbírání historických fotek zástěr. Ve svém životě, ať už soukromém, nebo ve firmě, se řídím krédem, kterým jsem si stanovila: Je důležité vědět, co chceš, za tímto cílem jít slušně, poctivě, ale tvrdě.

**I. Lizna:** Na rozdíl od paní Unčovské jsem dosud nad žádným krédem nepřemýšlel, ale můžu říct, že s ní naprosto souhlasím. Mým cílem je kvalita. Kvalita zboží, se kterým obchoduji, kvalitní servis poskytovaný mým partnerem a v neposlední řadě i kvalitní rodinný život. Takových cílů se nedá dosáhnout jinak, než slušnou, poctivou a tvrdou prací.

Paní Unčovská, pane Lizno, děkuji Vám za rozhovor. Petr Hanáček