

Vyrábí ponožky. Adresa: sklep

» **Top podnikatelé od nás** Leona Bartoňová převzala po svém otci rodinnou firmu. Ve Sloupu v rodinném domě má šest pletacích strojů

Jako dítě si Leona Bartoňová svého otce příliš neužívala. Rozjížděl totiž výrobu ponožek. Zatímco stroje jely na plné obrátky, on navštěvoval zákazníky. „Odjížděl ráno, vracel se na večer,“ přiznává Leona Bartoňová.

Pracovní tempo nakonec Josef Mikulášek nevydržel a dostal infarkt. Firmu tak převzala jeho dcera, která se snaží o udržení rodinné tradice.

Všiml jsem si, že jste po pozdravu upřela svůj zrak na mé nohy. Jsou ponožky tím prvním, co vás na člověku zaujme?

Je to deformace z povolání. Vždycky se dívám na nohy a na ponožky.

Já jsem si zase všiml, že jste bosá. Je léto, tudíž si ho i takto užívám.

Existují vůbec nějaké ponožky na léto?

Lidem doporučujeme kotníkové. Jsou ale zákazníci, kteří přes léto chodí ve froté a sibiř ponožkách. Záleží na každém, jak je zvyklý.

Jak jste přišla na to, že vás bude živit výroba ponožek?

Firmu založil můj tatínek, který dříve pracoval v ČKD Blansko. Jelikož nálada v podniku nebyla nejlepší, přemýšlel, čím by se uchytil na trhu, co by se dalo vyrábět v našem rodinném domě a především co by lidé často kupovali. Jednoznačně zvítězily ponožky. V roce 1993 pořídil první pletací stroj.

Tam, kde je výroba ponožek, jsme původně skladovali uhlí, vedle pak brambory.

Převzala jste tak štafetu po svém otci?

Tatínka trápily zdravotní problémy. Prodělal infarkt a již nebylo v jeho silách vše obsáhnout. V roce 2004 jsem převzala vedení firmy a snažím se udržet rodinnou tradici. Velký dík tak patří tatínkovi, který nakoupil veškeré stroje a doplňující zařízení, a co je důležité, dokázal splatit všechny závazky. Nechci tak, aby jeho práce vyšuměla.

Jste ryze rodinná firma?

Přesně tak. Firma stojí především na mně a mých rodičích. Když má volno, pomáhá nám i můj manžel. Rodiče jsou sice už v důchodu, ale rádi se podílejí na výrobě.

Z domova do práce to máte jedno patro, zkrátka jen sejdete po schodech. Vyhovuje vám to?

V místě, kde je dnes výroba ponožek, jsme původně skladovali uhlí, vedle pak brambory. Tatínek prostory opravil a začal postupně nakupovat stroje. Jelikož jsem doma a zároveň v práci, tak veškerý čas věnuji firmě.



Žádné směny „Zapínáme stroje podle potřeby. Co vyrobíme, musíme i prodat,“ popisuje Leona Bartoňová.

Foto: Otto Ballon Mierny, MF DNES

Jak jde společné podnikání dohromady se soukromým životem?

Snažím si vytvářet hranice, tedy brát i ohled na volný čas. S manželem tak jezdíme na výlety či relaxujeme. Až přijde rodina, bude to zase jiné.

Kolik v současnosti máte pletacích strojů?

Celkem šest. Každý stroj vyrábí jiný druh ponožek.

Jaké druhy nabízíte?

Klasické, zdravotní, kotníkové, sportovní, sibiř a froté ponožky.

Jedou stroje nonstop?

Zapínáme je podle potřeby. Co vyrobíme, musíme i prodat. Nemá smysl dlouho skladovat zboží. Stroje nyní zapínáme dvakrát týdně, a to vždy na dobu deseti a více hodin.

Kolik párů měsíčně vyrobíte?

Je to kolísavé. Vyrobit od dvou do pěti tisíc párů, záleží na ročním období. Větší poptávka je na podzim a v zimě.

Jak náročná je výroba ponožek?

Základem je materiál, který odeberáme od dodavatelů. Druhým klíčem k úspěchu jsou stroje. Je třeba se naučit je obsluhovat a vědět o nich spoustu technických věcí, ale také odstraňovat závady a s tím mi právě pomáhá hlavně manžel.

Jaký je podíl ruční práce?

Půl na půl. Stroj vám vyrobí polotovár, který musíte dále upravovat do finálního výrobku. To znamená sešit špičky, nahřát na fixovacích formách, které slouží k udržení tvaru

výrobku. Ponožky se dále kontrolují, balí a expedují.

Kde je možné zakoupit vaše výrobky? Jak si hledáte cestu k zákazníkovi?

Máme už svoji klientelu. Jezdíme vždy předem stanovenou trasu, a to na okresech Vyškov, Prostějov, Blansko, Kyjov a Brno. Zboží dodáváme do malých obchodů, dále do zdravotnických zařízení, lékáren, pracovních oděvů. Část zboží prodáváme přes e-shop na adrese www.mipon.eu. V minulém roce jsme také začali jezdit na sportovní akce, kde si v našem stánku mohou lidé ponožky koupit. Navíc není problém zazvonit a nakoupit si přímo u nás.

Asijská tržba prodávají za ceny, za které my nejsme schopni ani vyrábět.

Z čeho se vyrábějí dnes ponožky? Pouze z přírodních materiálů?

Používáme bavlnu a polypropylen, a to v poměru čtyři ku jedné. Polypropylen je vlákno odsávající pot. Nohy jsou tak v suchu, navíc je to prevence proti plísni. Polypropylen se také používá do funkčního spodního prádla. U sportovních a kotníkových ponožek je to bavlna a elastan, který je velmi pružný a umožňuje lepší přilnutí k chodidlu.

Prodávají se více kotníkové,

nebo klasické ponožky?

Je to půl na půl. Hodně záleží na ročním období. V létě a na jaře jdou na odbyt kotníkové, na podzim a v zimě zase klasické dlouhé a zimní. Prodávát se naopak přestaly podkolenky, tudíž jsme je i přestali vyrábět. Důvodem byla vysoká cena. Jak je cena vyšší než padesát korun, lidé automaticky ztrácejí zájem.

Za kolik tedy prodáváte, a udržujete si tak přízeň zákazníků?

Klasické a zdravotní ponožky za 20 korun, sportovní za 38 korun, froté za 25 korun a sibiř za 30 korun. Snažíme se prodávat za takřka výrobní ceny při dnešní situaci na trhu. Není ale v našich silách prodávat deset párů za 50 korun tak jako někdo.

Máte na mysli asijskou konkurenci?

V devadesátých letech bylo v Česku dobré klima pro rozvoj podnikání a investice do výrobního zařízení. Po roce 2000 s příchodem asijských trhů se to změnilo. Prodávají za ceny, za které my nejsme schopni ani vyrábět.

Lze se tomu nějak bránit?

Konkurujeme kvalitou a těžíme z přízně zákazníků a snažíme se oslovit i nové. Mladí lidé si rádi za kvalitu připlatí. Oceňují, že ví, odkud výrobek pochází a z čeho je složený.

Přesto někteří výrobci museli vzdát konkurenční boj. Jak se díváte na úpadek textilního průmyslu v Česku?

Vydrželi jen opravdu silní a konkurenceschopní jedinci a trh se takří-

FAKTA

Podnikatelka, která ráda sportuje



Leona Bartoňová se narodila v roce 1981 v Boskovicích. Vystudovala Soukromou odbornou podnikatelskou školu v Boskovicích, obor podnikání, řízení a obchod. V roce 2004 převzala po otci rodinnou firmu Mipon, která vyrábí ponožky. Ve volném čase nejraději sportuje. Věnuje se cyklistice, spinningu a aerobiku.

kajíc vyčistil. O to se postaral nejen příchod stánkařů, ale také výstavba supermarketů a celosvětová krize. Tu jsme rovněž ustáli. Byli jsme však jedni z mála. Všechny textilky v okrese byly zrušeny. Výjimkou je podnik v Konicích, ve kterém se ale šije pro německou klientelu.

Máte nějaký konkrétní cíl?

Momentálně usilujeme o ocenění Moravský kras – regionální produkt, což je pro nás určitá prestiž a zákazníkovi to leccos napoví o výrobku. Do budoucna pořídím další plně elektronický pletací stroj, tak rozšířím sortiment a stále se zdokonalovat v této oblasti, ale vše je odvislé na odbytu. **Marek Homolka**