

č.17 / 2014

INFRAME

Lira
ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON • JUHL
GROUP

MAGAZÍN PROFESIONÁLŮ VE SVĚTĚ LIŠT A RÁMŮ

KDYŽ MÁLO
je někdy více...

IN BETWEEN

Mark Shimada - dlouhodobá umělecká performance

22. 9. - 22. 10. 2014, Po-Ne 12-19
Galerie Industra Brno

LIRU NAVŠTÍVIL
TISKOVÝ ATAŠÉ
AMERICKÉ AMBASÁDY

ANVIL II
POKRAČOVÁNÍ ÚSPĚŠNÉ ŘADY

NOVÉ
DEKORATIVNÍ
RÁMY V KOLEKCI
EUROPA



EDITORIAL

Vážení čtenáři,

na pár stránkách tohoto magazínu se v každém čísle snažíme sdílet dlouhodobý směr naší firmy. Již dlouho to není pouze lišta v metráži nebo blondelový rám. Je to vše, co utváří interiér, kam rám také patří. A viditelné to je na našich webových stránkách, tematických setkáních s rámaři, na sociálních sítích jako je facebook, pinterest - ať už Liry nebo Larsona Juhla. Musí nás zajímat, co se děje kolem rámu, co jej obklopuje, s čím má spojitost.

I toto vydání částečně dává odpovědi na tyto otázky a přinášíme Vám informace nejen z domácí scény, ale i z našich sesterských společností, které jsou po celé Evropě. Uvědomujeme si, že v dnešní době si nemůžeme vystačit pouze se sortimentem, který je typický pro Liru. Musíme stále pokračovat v trendu obchodovaného zboží, jako je sklo, lišty nebo rámy.

Chtěli bychom opět připomenout, že Lira je především výrobcem s dlouholetou tradicí a velkým know how. To reflektují investice do výroby, například v podobě zprovoznění čtyřstranné frézy na obrábění lišt. Tento automaticky nastavovaný sedmihřídelový stroj zajistí větší produktivitu a vyšší kvalitu obráběného povrchu lišt a tím i větší spokojenost Vás - našich zákazníků.

Společnost Lira investuje, rozšiřuje kapacity a vytváří nová pracovní místa. V kombinaci s výrobky, kterými již přes 130 let přináší krásu do našich domovů, je to přece krásný obor.

Jsme přesvědčeni, že čtení těchto několika stránek v magazínu InFrame bude pro Vás dobře investovaným časem a odrazí se to pozitivně i ve Vašem obchodu.

Jan Hůda
Obchodní ředitel



NÁVŠTĚVA

V liře se zastavil
tiskový atašé
Americké ambasády



Rozšíření
úspěšné kolekce
Anvil II



INVESTICE

Frézování profilů s novou
frézou rychle a kvalitně



Představujeme
novou kolekci
dekorativních
rámů
EVROPA



SPOLEČNOST LIRA JIŽ
DELŠÍ DOBU NENABÍZÍ
POUZE VÝROBKY A LIŠTY
Z ČESKÉHO KRUMLOVA.
NĚKOLIK LET UŽ VELMI
DOBŘE VYUŽÍVÁ I VŠECH
SPOLEČNOSTÍ AMERICKÉ
SKUPINY LARSON-JUHL.
DÍKY NIM UVÁDÍ
NA CELOSVĚTOVÝ TRH
NOVÉ VÝROBKY
A ZAVÁDÍ NOVÉ SERVISY.

ARQADIA PŘEVZALA PRESTIŽNÍ OCENĚNÍ ZA NEJLEPŠÍ ZÁKAZNICKÝ SERVIS

Regionální manažeři Arqadia Graham Miller a Simon Flavill převzali prestižní ocenění.

Sesterská firma Liry společnost Arqadia Limited z Velké Británie získala prestižní ocenění na významné mezinárodní soutěži "Fine Art Trade Guild Art & Framing Industry Awards", která se každoročně koná v Londýně.

V těžké konkurenci bezmála čtyřiceti dalších společností, Arqadia, která je součástí koncernu Larson-Juhl, získala nejvyšší ohodnocení.

„Je to prestižní ocenění, protože o vítězi nehlasovala jen hrstka porotců, ale několik stovek obchodníků. Společnost Arqadia může být velmi hrdá na své úspěchy,“ vyjádřila se k soutěži Annabelle Ruston, editorka předního anglického magazínu Art Business Today pro odborníky z oblasti umění a rámování. „Budeme se snažit stavět na tomto úspěchu a hledat nové a inovativní způsoby, jak překročit potřeby našich zákazníků v budoucnu,“ dodala Pauline Hutchinson z Arqadie.



Klenoty LARSONA JUHLA V LIŘE

V minulosti byla Lira stoprocentním výrobcem se zajištěným odbytovým trhem. To se muselo velice rychle změnit kvůli době, která přišla. "Máme to štěstí, že Larson-Juhl je světovým lídrem trhu a zároveň naším vlastníkem. Dlouhodobou strategií společnosti je vývoj a diverzifikace výrobků. To se určuje podle konkrétního dostupného strojního a technologického vybavení nebo podle know how v té i oné zemi," říká Jan Hůda, obchodní ředitel Lira, a.s.. Lira se soustředí na specializaci, na to, v čem je nejsilnější: tedy lišty s vyšší přidanou hodnotou, to jest převážně ručně dokončované lišty. "Další devizou Liry je vývoj a rychlost, se kterou dokáže zajistit novou řadu od pokácení stromu až po dodání vzorků a metráže lišt na sklad, to vše v řádu měsíců," upřesňuje Jan Hůda. „Je neuvěřitelné, když přijde nápad a během několika měsíců expedujete tisíce vzorkových sad do Severní Ameriky a zemí Evropy. O to více mě těší, že český zákazník si může užívat těchto novinek v daleko větším předstihu než ostatní země. Když máme vzorky skladem, jako první je nabízíme do Čech,“ dodává Jan Hůda.

Lira chce mít v nabídce všechny styly, zákazník tak najde mnoho výrobků z Itálie, zejména ze sesterské firmy Liry, Arcobalegno, kde je výraz lišt opravdu jiný nežli tradiční řady z Krumlova. Například řady lišt Ferrosa, Intermezzo nebo Petite se významně liší od produkce Liry a dávají zákazníkovi možnost širšího výběru dokončení. Zákazník je najde v sekci katalogu nebo na webových stránkách pod označením Larson-Juhl kolekce.

„Soustředíme se i na lišty, které se dováží ze všech koutů světa a obchodují prostřednictvím Arqadie se sídlem v anglickém Bedfordu. To je největší evropský distributor společnosti Larson-Juhl. Spolupracujeme na dovozu velmi úspěšných řad, které se vyznačují dobrou kvalitou, soudobým stylem a především nízkou cenou. Každý zákazník určitě zná řadu lišt Confetti, Marais II nebo Gramercy. Z rámů pak celou kolekci Europa,“ vyjmenovává Jan Hůda.

„Snažíme se z každého ‚klenotu‘ Larsona v Evropě i Severní Americe dostat to nejlepší zboží

a namíxovat tak nabídku, která bude atraktivní napříč celým spektrem v různých dokončováních,“ říká na závěr Jan Hůda.

www.larsonjuhl.com

www.arqadia.co.uk

www.lira.cz

www.larsonjuhl.fr

www.larson-juhl.nl

www.tranaslist.se

Věděli jste?

Rám, jako samostatná složka obrazu, začal až kolem období renesance. Předtím gotika pracovala s obrazem jako se součástí oltáře.

– rychlost a kvalita

NOVÁ PROFILOVACÍ FRÉZA

NĚKOLIK LET PŘIPRAVOVANÝ PROJEKT NA MODERNIZACI STROJOVÉHO PARKU PRO OPERACI FRÉZOVÁNÍ PROFILŮ OBRAZOVÝCH LIŠT SE PODAŘILO REALIZOVAT V JARNÍCH MĚSÍCÍCH LETOŠNÍHO ROKU.

Po dlouhém vyjednávání s dodavatelem moderních profilovacích strojů během náročného výběrového řízení nakonec vyhrála osvědčená značka Weinig, známého německého výrobce dřevoobráběcích strojů, zastoupená na českém trhu firmou Axima Morava s.r.o.

Nová čtyřstranná fréza (vybavená sedmi hřídelemi s maximálními otáčkami 8000/min) využívá klasické upínání nástrojů na průměru 40 mm k zajištění maximální použitelnosti i starších nástrojů. Zvolený typ Powermat 2400 umožňuje upnutí i vícezubých nástrojů s průměry přesahujícími 200 mm, se kterými lze obrábět vysokými řeznými rychlostmi při zvýšených posuvech. To v optimálních případech umožňuje zvýšit rychlost výroby o 50 i více procent oproti stávajícím strojům.

Hřídele jsou navíc motoricky polohovatelné do programových pozic, což

představuje výrazné zrychlení přenastavování stroje při změně vyráběného profilu na zhruba polovinu potřebného času. Při stoupající frekvenci seřizování, z důvodu stále se snižující sériovosti výroby, znamená tento parametr výrazné zvýšení produktivity práce.

Celý stroj je vybaven moderním počítačovým řízením PowerCom Plus, které kromě vlastního řízení stroje v sobě zahrnuje databázi 10000 vyráběných profilů a příslušných nástrojů, servisní software pro podporu údržby a propojení s měřicím pracovištěm OptiControl, na kterém se nástroje přeměřují při výrobě nebo po broušení.

“Pevně věříme, že zprovoznění tohoto stroje zkvalitní a zefektivní operaci profilování a přispěje k dobrým ekonomickým výsledkům firmy”, říká výrobní ředitel Liry Milan Rouha.

Internet

ZA POSLEDNÍ MĚSÍCE FUNGOVÁNÍ ONLINE OBJEDNÁVEK ZAZNAMENALA SPOLEČNOST LIRA NÁRŮST UŽIVATELŮ, PRO, BEZPOCHYBY, KOMFORTNÍ ZJIŠTĚNÍ CENY METRÁŽE, PŘÍŘEZŮ I SPOJENÉHO RÁMU A OBJEDNÁNÍ KDYKOLI ČEHOKOLI.

Na základě zpětné vazby od zákazníků byla na web přidána také informace o velikosti polodrážky u všech lišt. U blondelových rámu pak i celý obrázek profilu.

Ze statistiky byly zjištěny tyto nejčastější problémy při vyhledávání produktu na webu:

- kód lišty se zadává bez mezer (L022450131)
- označení lišty L0 = nula, nikoli písmeno O
- pro vyhledání stačí zadat kmenovou část kódu lišty, například profil 2245 nebo naopak jen barevné dokončení 0664
- pokud zákazník hledá celou kolekci lišt, stačí napsat přímo do vyhledávání např. Brittany a zobrazí se celá řada lišt.

Tip:

Je dobré využívat pokročilé vyhledávání pro nastavení více parametrů. Jakékoli další problémy nebo dotazy rádi telefonicky nebo e-mailem zodpoví a vysvětlí zaměstnanci obchodního oddělení společnosti Lira. Jestliže jste distributor Liry a ještě nevyužíváte webové objednávky, také se, prosím, obraťte na obchodní oddělení pro login.

Nový distributorský ceník 2014/2015 mile překvapí

Distributorský ceník pro rok 2014/2015 je platný již od 19. 5. 2014 a kromě doplnění nového sortimentu z průběhu roku přináší mimo jiné tyto nejzásadnější změny:

- * Slevy pro metráž již od 60 m -5% a od 202 m a více -8%.
- * Nakupované zboží, jako jsou tropické lišty nebo rámy Europa, se navzdory slabé koruně nezdražilo.
- * Výrazné zlevnění Foamboardů a MDF desek v přířezech.
- * Rozšíření nabídky MDF přířezů skladem.
- * Spotřební rámařský materiál, jako jsou sponky, věšáčky nebo háčky, se nezdrazil.
- * Dopravné zůstává stejné.
- * Nové přehlednější rozdělení techniky. Sjednocení cen s doporučenými distributorskými cenami.

Věděli jste?

„Pravidlo třetin“ je pravidlo pro zavěšení rámu na stěnu, a to jak horizontální, tak vertikální. Místo, kde se protnou, je ideální.

VYPEČENÝ VÝPRODEJ PASPART POKRAČUJE!

Zaregistrovali jste již výjimečný výprodej paspart, který odstartoval v červenci a pokračuje do vyprodání zásob? Jsou to atraktivní kartonové obruby obrazu, které byly v základní nabídce Liry několik let. Jedná se o paspartovací kartony Specialty Matboard, krémový řez, tloušťka 1,4 mm, Made in USA. Naše obchodní oddělení nebo obchodní zástupce Vám rádi zašlou vzorník a ceny. Neváhejte je tedy kontaktovat a udělejte výhodný nákup na blížící se sezónu.

LIRU NAVŠTÍVIL TISKOVÝ ATAŠE AMERICKÉ AMBASÁDY

SEZNÁMIT SE S VÝROBOU A VEDENÍM SPOLEČNOSTI LIRA, A.S., KTERÁ MÁ HISTORII DLOUHOU PŘES 130 LET, PŘIJEL ZAČÁTKEM LÉTA TISKOVÝ ATAŠE AMERICKÉ AMBASÁDY DANIEL J. ERNST.

V Liři se zastavil během své červnové návštěvy jižních Čech. Dozvěděl se zde, kromě dlouholeté a zajímavé historie, i to, že Lira je v regionu významným zaměstnavatelem a největším výrobcem obrazových lišt a rámu v Evropě.

„Pana Ernsta na jeho cestě doprovázel pan Jakub Hornek z tiskové sekce americké ambasády. Oba pány velice překvapila velikost naší výroby, technologické postupy i šíře obchodního záběru naší společnosti, jejímž hlavním akcionářem je firma Larson-Juhl se sídlem v Atlantě,“ řekl obchodní ředitel společnosti Lira Jan Hůda. „Schůzka nebyla jen formální, dovoluji si tvrdit oboustranně, trvala několik hodin a myslím, že upevnila naše vzájemné vztahy. A pan ataše už nám slíbil návštěvu nového amerického velvyslance pana Andrewa Schapira, který do funkce nastoupil v srpnu letošního roku. Vážíme si toho a víme, že dobré vztahy s americkou ambasádou máme také díky našemu americkému vlastníkovi,“ dodal Jan Hůda.

Nový americký velvyslanec Andrew Schapiro patří k uznávaným obhájčům v kauzách takzvané kriminality „bílých límečků“. Jako právník se zaměřoval na případy sporných transakcí s cennými papíry, spory o duševní vlastnictví a složité obchodně-právní případy.

Do funkce nového velvyslance v ČR navržen americkým prezidentem Obamou v březnu 2014. V květnu absolvoval budoucí ambasador potvrzovací slyšení ve výboru pro zahraniční vztahy amerického Senátu. Ve své řeči se tehdy hlásil ke svým příbuzným v bývalém Československu, kteří čelili nacistickému útlaku. Jeho matka Raya Czerner Schapirová pochází z Prahy, odkud v roce 1939 uprchla jako malá před nacisty. Před necelým měsícem pak Schapirovu nominaci americký Senát potvrdil.

Tiskový ataše americké ambasády Daniel J. Ernst s obchodním ředitelem Liry Janem Hůdou.



Věděli jste?

Nejdražší prodaný obraz v historii byl obraz „Hráči karet“ od Paula Cezanna. Byl prodán za více než 250 milionů dolarů.

NOVÉ DEKORATIVNÍ RÁMY V KOLEKCI EUROPA

Do své skladové nabídky zařazuje Lira nové, ručně vyřezávané dekorativní rámy kolekce Europa. Jedná se o skvělý rám s charakteristickými rysy pro luxusní rámy. Je cenově velmi výhodný a výborně se hodí pro rámování obrazů malovaných na MDF deskách, reprodukcí, zrcadel a podobně.

RÁMY JSOU V NABÍDCE VE ČTYŘECH BARVÁCH:

ČERNÝ (RNA 862 167 160)	STŘÍBRNÝ (RNA 862 348 160)
BÍLÝ (RNA 862 157 160)	ZLATÝ (RNA 862 693 160)

Všechna dokončení jsou dostupná v rozměru 61 x 91 cm.

Blondelové rámy

Tyto sice klasické, dnes v České republice takřka vymizelé rámy, představují vrchol rámařského umění. S takřka stoprocentním podílem ruční práce je každý rám přesně na míru připraveným unikátem a je často uměleckým dílem sám o sobě.

Při jeho výrobě nedochází k nařezání a pospojování již připravené lišty, ale k výrobě lišty na míru, přesnému zacelení a retušování spojů a teprve následné povrchové úpravě, která rámu a tak i celému rámovanému obrazu dá jedinečný a ucelený vzhled.

.....
Doporučená prodejní cena
na maloobchodě je 4 900 Kč za kus.
.....

EUROPA
FRAMES

KDYŽ MÁLO je někdy více...

.....
UŽ JSTE SE NĚKDY
ZADÍVALI NA FOTKY
V RÁMEČKU
A ŘEKLI JSTE SI,
CO TÍM MĚLI
NA MYSLI?
.....



Rámování fotografií je skutečně výzva. A snad právě proto mnoho fotografií nakonec končí v malém černém rámu s bílou paspartou, bez ohledu na barvy a předmět na té fotce. Zkrátka kombinaci, která je ne vždy k samotnému dílu spravedlivá. Neexistují sice žádná ustálená pravidla při rámování fotek, ale pojdme se podívat na nějaké jednoduché techniky, které mohou uchvátit vašeho zákazníka.

Předmět

Když přijde na rozhodování, jaký zvolit rám, je třeba zvážit styl, předmět a místo na fotografii. Při rámování fotografií nebo jakéhokoli uměleckého díla musí rám zvýšit styl a náladu té samotné fotografie. Například obrázek s ozdobným architektonickým prvkem bude vypadat lépe v klasickém designu ornamentních lišt.

Dlouhé a krátké

Prodloužení rámu je často dobré vylepšení pro portréty, obrazy s vertikálními předměty nebo silné svislé čáry, jako jsou architektonické zábě-

ry budov a dalších staveb. Rozšířením můžete všechny vertikální prvky drammatizovat.

Pozoruhodné

Správný okraj pasparty, který se hodí k liště, může vytvořit silný, klasický obrys kolem fotografie. Ten pomáhá zaměřit divákovu pozornost z rámu na fotku. Pasparta může také pomoci zlepšit přizpůsobení vzhledu, přidat charakter a vnímanou hodnotu. Okraje u pasparty nemusí být vždy stejné. Pracujte s rozdílnou šíří pasparty po okrajích rámu.

Jednoznačně lepší

Barvy na fotografii se mohou časem měnit, vlivem slunečního a ultrafialového záření, nadměrného tepla a vysoké vlhkosti. Chcete-li zabránit změnám v barvách na fotkách, jedna z nejdůležitějších věcí je použít správné zasklení. Tru Vue conservation clear® nebo Clarity AR90 je tou nejlepší volbou.



Otázka barvy

Nejlepší způsob, jak zarámovat černobílou fotografii, je předmětem mnoha dohadů. Někteří věří, že čistě bílá je pro všechny černobílé obrázky nejlepší, protože neodvádí pozornost od samotného díla. To však neplatí pro obrázky s bílým ohniskem, kde

čistě bílá by byla příliš jasná a odebírala by od fotky pozornost. Další častou chybou je snažit se „odlehčit“ tmavé umění obklopením světlou montáží. Dojde k tomu, že tmavé barvy na fotografii budou vypadat ještě tmavší. Proto by měly být pasparty v černé, bílé nebo šedé barvě, protože jakákoli jiná barva přidá prvek, který není přítomný na fotografii.

Máte-li zákazníka, který trvá na barevné paspartě, obvyklý návrh je dát bílou paspartu s barevnou paspartou jako druhou. Tímto ale odvrátíte pohled od fotky k tomuto barevnému rozhraní druhé pasparty. Daleko lepší ře-

šení je použít jako druhou paspartu černou, nebo šedou a tím docílíte lepšího barevného přenosu směrem k fotografii. Všeobecně řečeno, použití všech komponentů kolem fotografie musí být vždy vylepšením toho nejdůležitějšího a tím je právě fotografie. Držte se jednoduché skladby komponentů, která fotku nenarušuje. V rámování černobílých fotografií, stejně jako mnoha jinými věcmi, platí, že málo je někdy více.



Foto:
mychicadventure.com
hypebeast.com

IN BETWEEN

Mark Shimada - dlouhodobá umělecká performance

22. 9. - 22. 10. 2014, Po-Ne 12-19
Galerie Industra Brno

Because who is perfect?

By markshimada • Posted in art, consumerism, self, self-identity
• Tagged consumerism, fashion, self-identity, video



LIRA PODPOŘILA VÝSTAVU BUDDHISTICKÉHO UMĚLCE Z USA

Nejen prací živ je člověk, a to si uvědomuje také společnost Lira, která se stala partnerem performance výtvarného umělce a zen-budhistického mnicha Marka Shimady (USA). V brněnské galerii Industra vytvoří otevřenou zenově-uměleckou dílnu, v níž bude po celý měsíc s návštěvníky tvořit a meditovat. Každou neděli pak Mark bude s návštěvníky u čaje diskutovat o umění a zážitcích uplynulého týdne.

Mark Doko Shimada je hypnoterapeutem, učitelem jógy, výtvarníkem, kaligrafistou, performátorem a divadelním umělcem.

Uvolněte se a přijďte objevit, co se nalézá MEZI procesem tvorby a stavem meditace.

Více info na: www.industrabrno.cz nebo www.markshimada.wordpress.com

Věděli jste?

Kaligrafie je v Evropě často považována za krasopis? Jde však o umění, které v sobě spojuje filosofii, estetiku i poezii. Zvládnutí kaligrafie si vyžaduje mnoho let práce, aby ruka získala potřebnou lehkost. Právě osobitý styl a uvolněnost se u kaligrafií cení nejvíce.

...USE A NEWLY
HANGING SYSTEM!



newly
CONNECTING ART
www.newly.nl



MARKETING A PR

Lira v posledních letech významně rozšířila marketingové aktivity směrem k zákazníkovi. Nové projekty a rychlý posun v komunikačních nástrojích zapříčinil vznik nové pracovní pozice Marketing a Public Relations.

Na tuto pozici nastoupila od začátku září zkušená profesionální novinářka, bývalá místopředsedkyně Syndikátu novinářů, **Jana Holoubková**. Je to nejlepší signál našim zákazníkům, kam Lira míří a kde chce rozvíjet dále své aktivity.

V případě otázek klientů, ale i širší veřejnosti, prosím kontaktujte: holoubkovaj@lira.cz.

DOBŘE POVĚSIT OBRAZ JE NĚKDY UMĚNÍ,
ALE VYBRAT DOBRÝ RÁM A KVALITNĚ DÍLO
NECHAT ZARÁMOVAT MŮŽE BÝT JEŠTĚ HORŠÍ.
VÍ O TOM SVÉ TAKÉ OFICIÁLNÍ CERTIFIKOVANÝ DISTRIBUTOR
OBRAZOVÝCH LIŠT A RÁMŮ SPOLEČNOSTI LIRA
NA SLOVENSKU PAN STANISLAV SMOLKA,
MAJITEL TRADIČNÍ RODINNÉ FIRMY SMOLKA.SK, S.R.O.

Historie vaší firmy se píše od roku 1949. První šepsovaná plátna a první rámy vznikaly za hlubokého socialismu po nocích, tajně v pivnici rodinného domu. Jak se do vás tyto kořeny otiskly, co si z nich v sobě nesete?

Úplné začátky znám jen z vyprávění rodičů a prarodičů, osobně si pamatuji období až od 70.-80. let. Velmi často jsme chodívali s rodiči k babičce a dědovi do Tvrdošína, kde to všechno vonělo dřevem a šepsem. Vzpomínám si, jak jsme se ráno probouzeli v pokojích ověšených obrazy, večer při usínání jsme se se sourozenci na ně dívali a vyprávěli si příběhy vymyšlené a inspirované právě těmito obrazy. Chodívali jsme pomáhat do dílny přibíjet hřebíky. Jako dítě si pamatuji zatemněná okna ve sklepech, aby sousedé nezjistili, že se po večerech na něčem ve sklepech pracuje. Po pádu socialismu naše podnikání ještě zesílilo a začalo se tvrdě pracovat. Rodiče se začali naplno věnovat výrobě malířských šepsovaných pláten tradiční technologií s jedinečnými šepsy. Můj strýc začal pracovat na distribuci obrazových lišt v severní části Slovenska. V současnosti jsou již tato dvě odvětví spojená pod jednou firmou.

Jak z vašeho pohledu vypadá distribuce lišt na Slovensku?

Jako v kterémkoli jiném odvětví, tak i v tom našem existují na trhu firmy, které se snaží podnikat seriózně a dlouhodobě si udržet svou úroveň, a pak takové firmy, které jsou na trhu jen nějaké období, zaniknou nebo se po čase zkusí věnovat jiné komoditě.

Firem, které se označují jako distributor obrazových lišt, je na Slovensku několik. Častokrát to ale skončí jen u jejich názvu a rámaři, kteří si nedají pozor, doplatí na jejich služby a neschopnost dodržet slíbené.

Čím se odlišujete od ostatních distributorů na Slovensku?

Chceme být maximálně nápomocní a zodpovědně se o zákazníky starat. Žádný z nich si v dnešní době nemůže dovolit mít na skladě tak široký sortiment obrazových lišt, než je v nabídce, my to po nich ani nechceme. Snažíme se rámařům ale vysvětlit, že nepotřebují mít vše skladem u sebe, ať si u sebe drží pouze sortiment, co běžně používají. Samozřejmě, své prodejny by měly mít kvalitně navzorkované a musí být schopni nabídnout koncovému zákazníkovi široký výběr produktů. Jejich sklad jsme ale my a naším úkolem je poskytnout našim zákazníkům kvalitní zásobování. I z toho důvodu je pro ně důležité mít dodavatele, na kterého se mohou spolehnout. Pravidelné zásobování, spoleh, schopnost dodat lištu i do 24 hodin, nebo v případě výpadku nějaké lišty schopnost dodat ji přímo z výroby do 3 - 5 pracovních dní, chop servis, rezervace zboží na našem skladě - to jsou všechno samozřejmosti, s nimiž u nás mohou zákazníci počítat.

Na Slovensku se začínají objevovat různí distributoři, kteří mnohdy načerno prodávají nekvalitní rámy.

Je to opravdu tak. Na Slovensku je "národním sportem" nakupovat vše, co se dá, bez DPH. Velké a serióznější firmy si to nedovolí, ale je hodně prodejců a menších firem, které, aby získaly výhodu oproti konkurenci, automaticky nabízejí zboží "bez dokladu" a bez DPH. Nezanedbatelná část našich odběratelů není plátcem DPH a to je živná půda pro takovéhle "podnikatele". Častokrát se i my setkáváme s odpovědí typu "Nedáte nám to bez DPH? OK, zkusím si to koupit jinde ...".

To je pro vás, předpokládám, velmi nepříjemná situace.

Ano je. Zákazníci nás už ale za ta léta znají, vědí, že se snažíme dělat svou práci poctivě a už to

*Pracuji v oboru,
který se mi už
jako dítěti
vryl pod kůži.*

na nás ani moc nezkoušejí. Navíc vědí, že by stejně nepochodili. Je pravda, že ztrácíme část trhu, ale sami zákazníci si postupně uvědomují, že to takhle nejde do nekonečna, a vracejí se k nám.

Jak v tomto kontextu vnímáte zahraniční distributory z Polska nebo Maďarska?

To je velmi podobný problém. Zahraniční distributoři jsou v podstatě mimo kontrolu jakýchkoliv orgánů a jejich praktiky jsou téměř neodhalitelné. Volný pohyb zboží a neexistující hraniční kontroly v realitě fungují tak, že zahraniční podnikatel si u sebe doma naloží dodávku se zbožím, překročí bez kontroly hranice, otevře dodávku u slovenského zákazníka, nechá si vyplatit zboží v hotovosti, samozřejmě bez dokladu, zavře svou dodávku a s penězi se potichu vrátí spokojený domů. Takhle to bohužel běžně funguje. Je to podobný problém, jako například na Slovensku hodně medializovaný prodej polského "masa" v příhraničních oblastech.

Dá se vůbec „podomním prodejcům“, kteří prodávají neoficiálně, důvěřovat?

Samozřejmě, že nedá. Dnes tu jsou, ale zítra už o nich nemusí nikdo vědět. Někteří naši zákazníci měli nedávno problém s jedním polským distributorem, který ze dne na den přestal zvedat telefony, neodpovídal na mailly. Většina z nich dopadla ještě docela dobře, protože musela "jen" svým zákazníkům vysvětlit, že jejich zakázky neudělají, ale víme také o případech, kdy zaplacené zálohy za zboží už asi nikdy neuvidí...

STANISLAV SMOLKA



Stanislav Smolka s bratrem.

O které lišty je největší zájem?

Trh je zaplaven nabídkami obrazových lišt, hlavně těch levných s velmi nízkou kvalitou. Stále více se objevují různé výprodeje, hlavně italských firmiček, jedná se však pouze o jednorázové "doprodejové" akce a nabízené lišty již většinou není možné více koupit.

Co se ale týká sortimentu společnosti Lira, tak podle objemu jednoznačně dominují jednoduché bílé, černé lišty, z profilů L01416 a L01623. Musím však vyzdvihnout i několik desetiletí úspěšně prodávanou řadu Dahlia, která má na trhu stále své pevné místo. A poslední dobou mě velmi překvapila řada Brittany, i když u ní se to vlastně dalo i očekávat.

V čem je zajímavá nová kolekce lišt Brittany?

Jedná se o novou řadu z kolekce Exclusive s velmi kvalitním ručním dokončením, typickým právě pro společnost Lira. Výběr profilů, barev, patiny se prostě trefil do současných požadavků trhu. Pánové a dámy v Liře odvedli perfektní práci. U nás jsme si dali námahu s poctivým navzorkováním prodejen a rámaři, kteří Brittany neodmítli, si pochvalují její prodej. Nepamatují si žádnou novou kolekci, která by se v tak krátkém čase a tak významně ujala na trhu jako právě Brittany.

Vzpomínal jste nové vzorky, jsou rámaři na Slovensku ochotni jít vpřed? Zařadit do nabídky novinky?

Ti, kteří si uvědomí, že musí nabízet více než je těch 100 - 200 druhů, co prodávají už léta, a jsou otevření novinkám, na trhu postupují. Jsou ale i takoví, kteří v minulosti patřili mezi významné odběratele, ale tvrdohlavě odmítají nové vzorky, nebo se snaží prodávat jen to, co mají u sebe na skladě okamžitě, a nakonec upadají. Koncový zákazník se zkrátka přesouvá tam, kde je široká nabídka, pěkně upravená prodejna a nové a nové vzorky.

Jak dlouho už spolupracujete se společností Lira, která je největší továrnou na lišty a rámy v Evropě a její síla spočívá právě v ruční práci?

S Lirou začal spolupraci už můj dědeček za dob hlubokého socialismu v Československu. Současná firma smolka.sk, s.r.o. je už vlastně třetí generací, která s firmou Lira spolupracuje a věnuje se distribuci obrazových lišt na Slovensku. Společnost Lira má u nás už léta vyhrazena pevné, exkluzivní místo, protože všechny ostatní společnosti, které nás oslovily s nabídkou o spolupráci na distribuci obrazových lišt, jsme odmítli. V případě Liry cítíme, že za sebou máme velmi spolehlivého a silného partnera, který nám je i v těchto těžších časech významnou oporou.

Co vás na práci těší?

Dá se říci, že úplně všechno. Pracuji v rodinné firmě, která v různých formách úspěšně funguje již několik desetiletí, což je pro mě obrovským závazkem. Pracuji v oboru, který mi je blízký a už jako dítěti se mi vryl pod kůži. Do obchodování se snažím vnést i trošku lidskosti a nedívat se na všechno jen přes čísla, data, objemy, zisk nebo ztrátu. A práce s lidmi je přece vždy zajímavá.



CLARITY S 92% UV PROTEKČÍ

Speciální sklo CLARITY si za léta své distribuce našlo již pevné místo mezi zákazníky a jeho spotřeba se každým rokem zvyšuje. Je výborný doplněk k rámování, sklo je absolutně čiré s ohromujícím vizuálním efektem. Dosavadní sklo z této řady CLARITY AR70 se vyznačuje výbornými estetickými vlastnostmi, ale UV filtr má pouze kolem 70%. Proto do stálé nabídky zařazujeme nové CLARITY s téměř stoprocentním UV filtrem, pod obchodním označením CLARITY AR92. Skla jsou dostupná v rozměrech: 80x110cm, který je skladem, a rozměr 110x160cm zatím na objednávku, skladem bude na začátku příštího roku 2015.

SKLADEM
www.lira.cz

Nabídka skel CLARITY:

CLARITY AR92, tl. 2 mm, 99% propustnost, 92% protekce

CLARITY AR70, tl. 2 mm, 99% propustnost, 70% protekce

Clarity by Larson • Juhl

*Invisible, waterwhite
and anti-reflective glass.*