

27–2018

Magazín
profesionálů
ve světě
lišť a ráků

*in*FRAME

150 let Aicham
Design Team v Liře

Vodní zlacení
Water Gilding

Luděk Mágr
Ela Vostatková

Rámy pro Kláštery
Mystery Shopping

Lira

ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON · JUHL
GROUP

Vážení zákazníci, milí čtenáři,

vítáme Vás u vydání dalšího čísla magazínu InFrame. Magazínu, který v různých designových obměnách vydáváme již úctyhodných 11 let. Dovolte, abych připojil krátký úvodník k následujícím stranám.

Až nečekaný zájem zákazníků vyvolal dvoudenní den tradičního setkání rámařů, které jsme v polovině října již tradičně připravili pro rámaře, sklenáře, restaurátory i galeristy. Cestu si do firmy během těchto dvou dnů našlo přes 120 lidí ze všech částí země. Jako každý rok jsme mohli přivítat i kolegy ze Slovenska. Zájem o Liru a její novinky mě skutečně potěšil a svědčí to o tom, že se na trhu máme o koho opřít. Během dnů návštěvníci měli možnost navštívit výrobní provozy a prohlédnout si Liru zevnitř. Mimo jiné byl program doplněn o moderační blog, ve kterém proběhla vášnivá a plodná diskuse nad zarámovanými modely, které jsme si před setkáním nechali anonymně zarámovat u třech vybraných rámařů. Tím jsme rámařům zcela konkrétně přiblížili, jak propastné rozdíly mohou být v zakázkovém rámování. Obrovské rozdíly nebyly pouze v nabízených materiálech, ale překvapivě v maržích, velikostech díla, použitém sklu a servisech. Potvrdilo se tak přísloví: „Když oba dělají totéž, není to vždy totéž.“ Rozdíl mezi nejlevnějším a nejdražším zarámováním byl čtyřnásobný, při požadavku zarámování stejné fotografie!

Měli jsme také možnost poslechnout si zajímavé příběhy dvou výjimečných rámařství a nechat se tak inspirovat k dalšímu počínání. Výstižné a zajímavé rozhovory naleznete uvnitř čísla. Tyto dny vždy naplňuje celý náš kolektiv Liry pocitem, že to, co děláme, má smysl, a osobní poznání zákazníků je skutečně nenahraditelné. Skutečně děkujeme všem, že si k nám našli cestu na toto příjemné setkání.

Lira, to už dávno není pouze výrobce lišt a rámu, ale také distributor velkého množství doplňkových materiálů, z nichž nejvýznamnější je v posledních několika letech sklo. O nových sklech Clarity se dozvíte více v článku, který shrnuje celý sortiment a popisuje rozdíly mezi jednotlivými produkty.

Rámařský průmysl nezažívá zrovna rozpuk a evropská část společnosti Larson-Juhl prochází reorganizací, zejména výrobních jednotek. Tento proces znamená pro Liru posílení ve skupině, které tím přináší nové výzvy. Abych byl konkrétní, tak v nedávné době došlo k ukončení výroby francouzské pobočky Senelar, která od nového roku bude působit pouze jako distribuční firma. Výrobní program této firmy s obrovskou tradicí již postupně přebíráme. Jedná se o zcela jiné dokončení lišt, než na jaké jsme byli v minulosti zvyklí. Pracnost a rozdílnost postupů velice výstižně popisuje článek o vodním zclacení od vedoucího technologa a vývojáře Romana Jakeše.

Larson-Juhl se může opřít o know-how zkušených firem, proto je dobré si připomenout například historii sesterské firmy Aicham, pro kterou zajišťujeme exkluzivní služby pro německý a rakouský trh. Jakou historii firma má a jakou reorganizační musela projít, se můžete dočíst na následujících stránkách.

Z dalších zajímavostí bych rád upozornil na interview s novou ředitelkou designu skupiny Larson-Juhl, která má Liru velmi v oblibě a váží si naší dobře odvedené práce. Takovéto výborné vztahy jsou dobrým základem pro přislíbené dvě nové kolekce lišt pro rok 2019 pro Severní Ameriku.

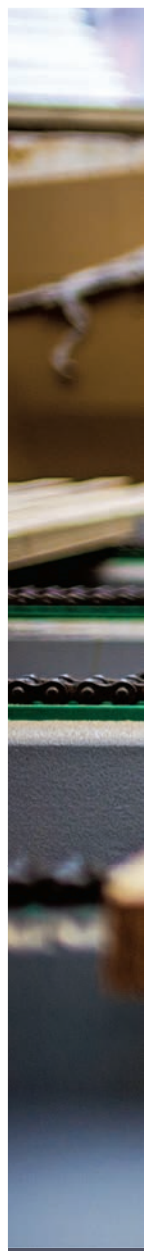
Lira si vždy vážila dlouhodobé spolupráce se zaměstnanci a při této příležitosti také letos ocenila jednotlivé pracovníky osobní gratulací a darem u příležitosti setkání se zaměstnanci a odbory. Na tomto setkání velice výstižně popsal situaci bez jakéhokoli dokreslování výrobní ředitel a předseda představenstva Tomáš Rubáček. Jak hodnotí vzájemné úsilí a výsledky, si přečtete uvnitř časopisu.

Jak vypadal rok 2018 v prodejních číslech? Opět nás velice těší meziroční nárůst prodeje na českém trhu, který je bezpochyby naším nejdůležitějším prodejním trhem. Radost z toho je umocněna tím, že tento nárůst zaznamenáváme již několik let po sobě, konkrétně za posledních 5 let celkem o 30%, a to díky Vašemu zodpovědnému přístupu a progresu. Společně s exportními dodávkami a stále silnější kooperací ve skupině, která přináší firmě výrobní stabilitu a rozvoj, máme velice dobrý základ pro zdárný rozvoj v příštích letech.

Užijte si čtení a jako vždy se s námi nezapomeňte podělit o Vaše komentáře, příspěvky nebo náměty.

Závěrem bych rád poděkoval všem zákazníkům a zaměstnancům za dobře vykonanou práci. Přeji Vám krásné prožití vánočních svátků, mnoho zdraví a úspěchů v roce 2019.

Jan Hůda / obchodní ředitel





Strojovna v novém

Po více než roční zkušenosti můžeme posoudit přínos nové linky Skener WoodEye. Zásadně se zlepšila bezpečnost práce na lince. Skener WoodEye téměř spolehlivě nahradil ruční značení vad na vstupu do kapovacích pil. Touto sofistikovanou technologií jsme nahradili velmi těžkou práci pěti zaměstnankyň. Společně s programátory z firmy WoodEye pracujeme na zlepšování detekce vad pro maximální využití vstupující dřevní hmoty a zachování našich kvalitativních standardů.


V letošním roce došlo k přesunu profilovacího stroje do linky nekonečného vlysu. Stroj je vybaven vřeteny s 8000 otáčkami za minutu, při čemž se nám zlepšila kvalita hoblování pro následné klížení do tvaru. Dalším aspektem je možnost profilovat část sortimentu přímo v lince a tím ušetřit jeden výrobní krok. Udělali jsme velký pokrok v kvalitě dřevoobráběcích nástrojů určených pro hoblování a profilování. Používáme nástroje s hydroupínáním. Tento systém upínání vymezuje vůli mezi hřídelí a upínacím otvorem nástroje. Jednotlivé nože na nástroji poté opisují ideální kružnici a tím dosahují perfektních řezných podmínek. Dále se nám velmi osvědčilo používání spirálových hlav s postupným úběrem materiálu. Jsme nyní schopni dosahovat vyšších posuvových rychlostí při zachování kvality povrchu.

Podarilo se nám zpřesnit evidenci vstupujícího řeziva do výrobního procesu. Za tímto účelem jsme zavedli evidenci řeziva pomocí čárového kódu. Byla nutná softwarová úprava našeho informačního systému Eso 9. Nyní máme přesnou výtěž na jednotlivý výrobek a výrobní dávku v průběhu celého výrobního procesu.

Další velkou změnou je zavedení registrace práce pomocí informačního systému Saitech. Nyní jsme schopni lépe sledovat strojní čas na vybraných strojích. A na základě těchto informací analyzovat výrobní procesy a podle těchto informací pak minimalizovat nevýrobní časy. Jsme schopni lépe sledovat jednotlivé výrobní dávky v průběhu výroby.

Zdeněk Podskalský / Technolog

Design Team *Larson Juhl* opět v Liře



Design tým z naší mateřské společnosti Larson-Juhl se sídlem v Atlantě navštěvuje pravidelně Liru za účelem vývoje nových produktů. Při příležitosti poslední návštěvy, která proběhla na začátku září, jsme se zeptali ředitelky týmu **Kivy Connor** na pár otázek, které by mohly zajímat i vás.

Jaký je důvod vaší návštěvy v Liře?

Náš produktový tým navštívil Liru ze dvou hlavních důvodů. Tím prvním je pomoc s odsouhlasením a prvovýrobou nové řady Carnivale. Je nezbytné, abychom při tak důležité akci nechyběli a mohli ještě v poslední fázi poupravit finální vzhled dle požadavků prodejního a marketingového týmu. Jedná se o ručně dokončované lišty, proto je kladen takový důraz na osobní inspekci první výrobní dávky, abychom docílili společně s týmem z Liry optimálního výsledku. A pak jsme přijeli také proto, abychom s vývojovým oddělením v Liře nastartovali nové projekty. Máme nové konkrétní náměty pro design pro rok 2019 a 2020. Chtěli jsme s nimi konzultovat a přiblížit nové trendy, které jsme nashromáždili pro americký a světový trh tak, abychom podpořili vývojové oddělení v Liře v jejich vlastní tvorbě a práci. Toto oddělení přichází také se skvělými nápady a sdílení nápadů je velmi důležité pro to, abychom společně vytvořili ten nejlepší produkt.

Můžete ve zkratce představit váš tým?

Nový produktový tým v US je složený z relativně nových pracovníků a má i novou strukturu, než jakou měl v minulosti. Celé oddělení se skládá ze sekcí, jako je například produktový management, vývojové oddělení nebo oddělení kalkulací.

Marketing s námi také velmi úzce spolupracuje. Pracujeme společně na tom, abychom vyvinuli konkurenceschopné a profitabilní výrobky pro náš trh.

Jakým směrem chcete vést vývoj z hlediska evropského trhu?

Je nutné, abychom s evropským týmem spolupracovali ještě těsněji a to proto, abychom zajistili pro evropský trh nejlepší řešení, co se týká designu a výrobku jako takového. To bude samozřejmě vyžadovat užší kontakt se zákazníkem a také spolupráci s experty na evropský trh, abychom si byli jisti novým návrhem před tím, než produkt představíme na trhu. Zde je tedy nutná kooperace s obchodem a marketingem.

Řekla byste, že je evropský vkus odlišný od toho amerického?

Myslím si, že evropský styl je obecně více moderní a jednodušší než ten náš severoamerický. Je těžké hovořit obecně. Máme různé zákazníky z různých zemí. V Severní Americe spolupracujeme především se zakázkovými rámaři, ti u nás tvoří nejširší základnu. Larson-Juhl reprezentuje kvalitní výrobky, které jsou různých stylů. Pro evropský trh se velmi obtížně hledá nový design, který by splňoval požadavky globální jednotnosti.

Jak si podle Vás stojí Lira, co se týká nových produktů?

Lira je pro nás klíčem k úspěchu a růstu Larson-Juhl skupiny. Je to jedinečná firma, co se týče výroby i lidí. V Liře je ucelená výroba a v tom vidím obrovskou výhodu. Je to skvělé, ale ještě lepší jsou lidé a členové týmu, kteří jsou talentovaní a odhodlaní. Věřím, že Lira má silný tým, který bude pokračovat v posouvání hranic našeho vývoje. Vývojové oddělení je zde nejlepší ze všech výrobních poboček, které máme. Budeme se snažit společně posunout naše myšlení a zkusit stále nové cesty, abychom vyráběli ty nejlepší lišty na světě.

Jak dlouho trvá vývoj nové kolekce a její uvedení na americký trh?

Na tuto otázku neexistuje jedna odpověď. Jsou zde plánované projekty se standardní dobou vývoje a také projekty, které vyvstanou neočekávaně a musí se řešit co nejrychleji, abychom zákazníkům nabídli to nejlepší řešení. V případě ideálního standardního vývoje nové řady mluvíme o dvanácti měsících od začátku do konce. Tato dlouhá doba nám umožňuje kontrolovat a upravovat finální podobu výrobku, tak abychom ho mohli bez obav uvést na trh. V této době provádíme mnoho důležitých akcí, jako je například průzkum trhu, marketingová analýza, spolupráce s různými odděleními, schůzky se zákazníky a jejich zpětná vazba a testování. Samozřejmě, ne vždy se výrobek zrodí z ideálních podmínek a mnohdy se stane, že se takto vyvine právě ten nejúspěšnější produkt. Být flexibilní, to je ten nejdůležitější klíč k úspěchu vývojového oddělení.

Jak vidíte úspěch oboru rámařství ve Spojených Státech?

Tento obor se v Americe velice rychle mění. Momentálně se trh dělí na dvě hlavní zákaznické skupiny. Tou první jsou tradiční milovníci umění, kteří si cení zakázkového rámování a nechávají si rámovat hlavně díla s nějakou hodnotou. Druhou skupinu tvoří zákazníci, kteří volí jednodušší cestu již hotového modelu a nakupují převážně online.

Můžete trochu poodhalit, na čem právě pracujete?

Momentálně se náš tým podílí na projektech naší hlavní produktové linie. Soustředíme se na design, který se bude dobře prodávat celosvětově. Máme celou řadu projektů hotových a čekajících na tu pravou chvíli. Také vytváříme koncepci nových výrobků pro rok 2020. Vedle návrhů klasických lišt se také zabýváme příslušenstvím a zrcadly. Nemohu vám tady odhalit všechna tajemství, ale opravdu se těším na pokračování vývoje nových designů lišt a doplňků pro rok 2019 a 2020.

Jaká je podle vás řada, která vyčnívá nad ostatními nebo kterou máte vy osobně oblíbenou?

To je tedy zapeklitá otázka. Je opravdu těžké jmenovat jednu, proto vám dám odpovědi dvě. Momentálně jsem zamilovaná do dvou kolekcí – jedna je již nějakou dobu v naší stálé nabídce a ta druhá se bude uvádět na trh v lednu 2019. Olmsted patří mezi mé nejoblíbenější, zejména zlatá dokončení. V lednu 2019 budeme uvádět na trh kolekci Colosseum s opravdu novým a unikátním černým dokončením. Toto dokončení v sobě skrývá kovovou patinu, která je nyní trendy v oboru nábytku a architektury.

Děkuji Vám.



Slovo personalistky

Již přes 130 let nabízíme našim zaměstnancům možnost podílet se na vytváření umění. Heslo směřované jako výzva všem zaměstnancům společnosti zní Jedinečnost a krása v nejvyšší kvalitě.

Abychom se mohli tímto heslem řídit, snažíme se našim zaměstnancům poskytnout kvalitní zázemí, např. postupnou renovaci šaten a jídelních místností. Velký důraz klademe také na bezpečnost na jednotlivých pracovištích. V průběhu tohoto roku jsme na Distribučním centru uvedli v život metodu Lean a zásady 5S. Právě metoda 5S napomůže nejen procesu výroby, ale také celému týmu tohoto oddělení právě s bezpečností na pracovišti. Velmi nápomocni jsou v tomto ohledu zaměstnanci samotní. Zapojili jsme je do projektu, protože právě oni jsou odborníci v tom, co dělají. Měli možnost sami přicházet s nápady, jak správně jejich pracoviště upravit tak, aby se jim snáze a bezpečněji pracovalo.

Aktuálně má naše společnost 225 zaměstnanců. Vážíme si jich, a tudíž se snažíme jejich snahu, odváděnou kvalitní práci a také jejich loajalnost ocenit nejen finančně, ale také formou různých benefitů, a tím je také motivovat. Například za zlepšovací návrh, který usnadní výrobu, mohou zaměstnanci získat finanční odměnu.

Jelikož jsme si vědomi, že zdraví je to nejcennější, co každý z nás má, kromě dnes již standardních benefitů, jako je příspěvek na stravování, týden dovolené nad rámec zákoníku práce, atd., je u nás už druhým rokem spuštěn projekt na podporu zdraví. Zaměstnanci tak mají možnost zdarma podstoupit vyšetření na onkologická onemocnění v Masarykově onkologickém ústavu v Brně.

Jako většina společností se i my potýkáme s nedostatkem kvalifikovaných uchazečů o práci. Proto je naším cílem zaměstnance skrze všechna odvětví co nejvíce zapojit do dění ve firmě, plánů a vizí tak, aby se cítili být součástí firmy.

Jelikož se rok 2018 chýlí ke konci, ráda bych všem poděkovala za práci, kterou v tomto roce odvedli. Pojdme s chutí, pečlivostí, s ohledem na své zdraví a bezpečnost, a hlavně jako tým, tvořit umění i v letech budoucích.

Růžena Podskalská ml.

Račte dál!

Takto osloví výkladní skříň vašeho rámařství kolemjdoucí. První dojem je ten nejdůležitější. A výloha obchodu je často místem, které potenciálního zákazníka zaujme, anebo ho naopak nechá chladným.

Nejlepším způsobem, jak přilákat zákazníky z ulice, je atraktivní výloha. Kvalitní výloha by se měla zmocnit představivosti diváka a zároveň v něm vyvolat dojem, že uvnitř je toho k vidění ještě mnohem více.

Zde nabízíme několik nejlepších tipů, jak vytvořit kvalitní výlohu:

- Na výlohu si vyčleňte odpovídající rozpočet. Považujte ji za nepostradatelnou součást vašeho marketingového úsilí.
- Obsah výlohy měňte každý týden, v nejhorším případě alespoň jednou za měsíc. I ta nejzajímavější výloha se okouká, pokud potenciální zákazníci chodí nebo jezdí kolem vašeho obchodu každý den.
- Dobré osvětlení výlohy je stejně tak důležité jako její samotný obsah.
- Výlohu udržujte čistou a snažte se, aby na ní nebylo moc nálepek nebo nápisů, které rozptylují pozornost. O své otevírací době zde informujte tak, aby vše působilo čistě a atraktivně.
- Pozadí může pomoci vystaveným výrobkům vyniknout. Pokud chcete, aby lidé viděli do obchodu, zvažte použití poloviční stěny, prostříhnutý materiál nebo cokoli jiného, co vhodně doplní naaranžování výlohy.
- Jeden velký, výrazný a krásně zarámovaný obraz má obvykle větší účinek než několik malých zarámovaných obrázků ve výloze.
- Námět výlohy sladte s ročním obdobím nebo s nějakou sportovní či kulturní událostí, snažte se ale být originální.
- Inspiraci můžete nalézt na výstavách, u prodejců módy, anebo si vystříhněte obrázky z časopisů, pokud to pomůže vašim nápadům.

Udržovat výlohu "svěží" není jen otázkou obměny několika zarámovaných obrázků stále dokola, je to o tom vytvořit příběh, který donutí kolemjdoucí zastavit se a naláká je dovnitř, aby se dozvěděli více. Originálně vyzdobené výlohy by vás stály malé jmění, pokud byste investovali do nových rekvizit pokaždé, když výlohu obměňujete. Jednou z možností, jak udělat dojem, je použití recyklovaných materiálů.

Zde je několik nápadů na výzdobu výloh, které příliš nezatíží váš rozpočet:

- To, co někdo považuje za smetí, může jiný využít pro výzdobu výlohy - využijte svazky starých novin, lahve od vína, dřevěné palety, cédečka, lepenkové trubky atd.
- Stavební materiál a pomůcky, jako tvárnice, cihly, písek, prkna a štafle, jsou levné a vypadají efektně.
- Vytvořte si své vlastní sezónní dekorace, aby vaše výloha byla unikátní. V jednoduchosti je krása, proto se tím řiďte a držte se jednoduchosti a jednoduchého barevného motivu, abyste vytvořili jednotný vzhled výlohy.
- Vypůjčete si předměty od jiných maloobchodníků, výměnou za to, že jim vystavením jejich věcí ve výloze budete dělat reklamu.
- Udělejte dojem tím, že si některé neobvyklé rekvizity pronajmete - vyjde to levněji, než je kupovat.

Mnoho zdaru při kreativním ztvárnění vašeho podnikání přeje tým Lira!

Aicham Larson-Juhl se specializuje na výrobu a distribuci kvalitních obrazových rámců a lišt pro odborný maloobchod. Mimo tohoto základního nosného produktu distribuují veškeré výrobky, které jsou nutné pro „jemný charakter rámců“. Larson-Juhl patří na celém světě k nejinovativnějším firmám v této branži. Produkty v nabídce se postupně a trvale optimalizují a sortiment kopíruje aktuální designové trendy, které zapracovávají ve vývoji designéři z Larson-Juhl.

Firma Aicham Larson-Juhl samotná je aktivní v Německu a Rakousku a spolupracuje se sesterskými firmami ze skupiny po celé Evropě. Jen v Německu a v Rakousku patří k jejímu zákaznickému kmeni asi 4000 odborných obchodníků, rámařů. S mnohými má intenzivní partnerství již po několik generací. K těm patří vedle sklenářů, rámařů a galerií také knihařství, obchody s uměním, provozovny pro odborné zlatící práce a fotolaby. Navíc je obchod rozšířen o spolupráci s renomovanými velkoobchodníky, kteří zásobují dodávkami výše zmíněné cílové skupiny a poskytují jim služby.

Z expertů složená porota Red Dot Design oceňuje vynikající design z hospodářství v následujících oblastech: produktový design, komunikační design a designové koncepty. Vyznamenání je celosvětově uznávanou pečeti kvality pro významný design.

Larson-Juhl je mezinárodně aktivní podnik s tradicí spočívající v pravém řemeslném umění. Centrála skupiny se nachází v Atlantě, státě Georgia. Larson-Juhl patří od roku 2001 ze 100% k holdingové společnosti Berkshire Hathaway. Ta byla založena koncem devatenáctého století malým výrobcem rámců na západním pobřeží USA. Dnes je firma Larson-Juhl s vlastními provozovnami a podniky v 16 zemích světa považována za lídra na celosvětovém trhu v oblasti kvalitního rámování obrazů a konzervování.

Strategickým motivem firmy Larson-Juhl je udržitelnost a ohleduplnost v zacházení s přírodními zdroji. Kvalita a ochrana přírodního prostředí stojí v etickém kodexu na nejvyšších příčkách. Společnost v rámci projektu Global ReLeaf po celém světě vysadila milion stromů. Více informací naleznete na stránkách www.larsonjuhl.com.

Od roku 2005 patří Aicham do skupiny Larson-Juhl. Oba podniky pak firemně působí pod střechou skupiny Berkshire Hathaway. K severoamerické holdingové společnosti patří konglomerát čítající přes 80 firem. K Larson-Juhl v evropské části patří výrobní, servisní a prodejní působiště v Anglii, Francii, Německu, Česku, Holandsku, Itálii, Švédsku a Norsku.

V podniku LIRA v Českém Krumlově se od roku 2015 nachází nové distribuční centrum zajišťující služby pro firmu Aicham Larson-Juhl pod jednou střechou s výrobou.

Na původním působišti podniku v bavorském Novém Ulmu nadále zůstává hlavní sídlo firmy Aicham Larson-Juhl. Odsud rozvíjí své aktivity vnitřní služba s osmi zaměstnankyněmi a správou. Podnik disponuje šesti vnitroněmeckými prodejními a odbytovými územími, plus Rakousko. Sedm zaměstnanců pracuje ve vnější službě, v terénu mezi zákazníky.

JUBILEUM 2018 150 let Aicham Larson-Juhl

Firma Aicham byla založena roku 1868 bratry Aichamovými a od roku 2005 patří ke skupině podniků Larson-Juhl US.



red dot



Vyhlášení 100 nej

V listopadu proběhlo na Pražském hradě každoroční slavnostní vyhlášení výsledků soutěže „ČESKÝCH 100 NEJLEPŠÍCH“ a také letos měla Lira tu čest zarámovat diplomy firmám, které se umístily mezi 100 nejlepšími. Jedná se o české firmy, podniky nebo společnosti z co nejširšího spektra ekonomických aktivit, které dosahují vynikajících, mimořádných či pozitivně pozoruhodných výsledků. Letošní diplomy jsou v lištách kolekce Ambiente a Sofia. Rámy jsou opatřeny paspartou a filetou. Celá zakázka je logisticky velmi náročná a každý rok se stihne realizovat v úzkém časovém termínu. Firma Lira zajistila nejen kompletní výrobu lišt a filet, ale také převoz a rozvěšení děl přímo na Pražském hradě. Celou zakázku zajišťovala naše pracovnice Klára Gruberová.



Vodní zlacení „Water Gilding”

Společnost Lira v tomto období přebírá výrobu lišt z Francie (firma Senelar) a tím pádem stojí před novým úkolem – zvládnout doposud nepoužívanou techniku zlacení.

Lira ve své výrobě používá olejové zlacení, které se aplikuje na předem nastříkaný podkladovaný povrch nitrovými či vodovými barvami. Nyní se nově musí naučit techniku vodního zlacení neboli **Water Gilding**.

„Tato technika pro oddělení vývoje není novinkou, ale zavedení v našem provozu je po stránce praktické komplikované. Proto jsme využili spolupráce s jedním z nejzkušenějších a dlouholetých zaměstnanců firmy Senelar panem Fabricem, který u nás strávil několik dní. A během této doby vybrané pracovníce absolvovaly rychlokurz vodního zlacení,“ říká vedoucí technologie a vývoje Roman Jakeš.

Způsob vodního zlacení je obdobou zlacení pravým zlatem, co se týká postupu a použitých materiálů. Tuto techniku dříve používali mistři pozlacovači na sochy, rámy atd. Dnes už ji aplikují jen restaurátoři či menší soukromé dílny pro kusovou výrobu.

A nyní pár slov k samotné technice a použitým materiálům:

- Povrch lišt pro obě metody vodního i olejového zlacení je stejný do fáze podkladování (křídování) profilu, kde povrch musí být hladký bez jakýchkoliv vad (rýhy, pucky, hrubost atd.). Zásadní rozdíl je ve fázi přípravy povrchu pro jednotlivé druhy zlacení.
- U olejového zlacení se povrch lišty nastříká barvou, na kterou se dále nanáší mixtion (lepivá olejová směs), na kterou se po částečném zaschnutí (povrch musí být lepivý, ne mokrá) pokládají plátky metalu.
- U vodního zlacení se na křídovaný povrch lišty nanáší poliment v několika vrstvách pomocí houby či štětce, popř. stříkem. U rozdílně savých materiálů (křída-ornament) se povrch lišty před nanášením polimentu lešuje (i pro lepší propojení s polimentem) pomocí kličové vody.

Poliment je přírodní hlinka, která se dodává v tuhém stavu jako homole (je nutno rozpustit v teplé vodě do kašovitého stavu) nebo ve stavu pasty. Tento materiál se následně míchá s vaječným bílkem nebo kličem. Tyto přísady zaručují následnou lepivost podkladu při zlacení. Vrstva polimentu nám též zaručuje měkký povrch pro následné leštění metalu po ozlacení.

Poliment je možné sehnat v několika odstínech podle potřeby finálního dokončení. Takto přichystaný proschlý povrch je připraven pro pokládání plátkového metalu. Stejný postup je při zlacení pravým zlatem. Zde se pro zlevnění výrobku používá plátkový kov (náhražka), ne pravé zlato, a to u obou technik zlacení. Před pokládáním plátek u vodního zlacení je nutné povrch polimentu aktivovat pomocí kličové vody s přídavkem alkoholu tak, aby byl povrch vždy mokrá (a to po každém položení několika plátek) a tím došlo k tzv. přísátí plátku na požadovanou část profilu. Plátky se pokládají pomocí prkénka a pokladače. Při vodním zlacení, pro věrohodnost - napodobené zlacení pravým zlatem, se plátky před položením řezají nožem na potřebný rozměr, šíří a pokládají se na lištu tak, aby se částečně překrývaly. Překlady po uhlazení (leštění) vyzní výrazněji než ostatní část plátek – příčné proužky. Po položení několika plátek se musí umačkat pro dokonalé přilnutí, než povrch pod plátky uschne.

U olejového zlacení stačí uhladit povrch až po ozlacení celé lišty a překlady plátek nejsou viditelné (jen jako spojovací čárka). Jelikož zlacení - pokládání plátek se aplikuje do mokrého povrchu, je nazýváno jako „vodní zlacení“. Takto ozlacená lišta se v rámci několika minut přejeđe vatou namočenou v alkoholu a následně se zaretušují nedokonalosti zlacení pomocí metalu nebo bronzové pasty. Po proschnutí se ozlacená lišta proškrábne pomačkaným smirkovým papírem. V případě dokončení bez následné aplikace patin se ozlacený povrch leští achátovými kameny. Po leštění, z důvodu oxidace metalu, se povrch přelakuje šelakem a podle požadavku (vzorku) se dokončí.

U olejového zlacení se po ozlacení a uhlazení metalu povrch lišty škrábne ocelovou vatou a též, z důvodu oxidace, přelakuje a dokončí. U olejové techniky se povrch metalu neleští achátem, pouze se vyhladí vatou, protože podklad není k této operaci vhodný. „Know how techniky vodního zlacení, které nám bylo předáno, je náročné na čas i technické zvládnutí. Avšak tím, že se jej naučíme, můžeme opět vyniknout svou ojedinělostí na trhu v rámařském oboru,“ shrnuje na závěr článku Roman Jakeš.

Setkání rámařů v Liře

Otevřené dny pro rámaře, které jsme letos v říjnu opět po roce pořádali, byly znovu jiné. Tradičně dostali prostor vyprávět příběh svého úspěchu ti, komu se daří rámařské řemeslo dělat inspirativním a úspěšným způsobem. Letos jsme se rozhodli vás také inspirovat Mystery-shoppingem (nákupem na objednávku Liry). Své dojmy zákazníka spolu se zpětnou vazbou dostal prostor prezentovat Jan Slavíček. Celý den zahájil a prováděl jím tým Jana Hůdy.

SKLENÁŘSTVÍ – RÁMOVÁNÍ MÁGR / **LUDEK MÁGR**

Firma Sklenářství - rámování Mágr z Mariánských Lázní prosperuje už prakticky dekádu. Pan Mágr, původním řemeslem pekař, potřeboval, aby za ním bylo jeho dílo vidět, což u houšek hledal obtížně. Rámařství se nechytlo na první pokus, ale Mágrovi se nenechali odradit a dnes mají v dílně 4 spolupracovníky. Rámování brzy doplnilo produkty ze skla a v současnosti tvoří větší polovinu obrátu společnosti, která nechává na obrátu od lidí z ulice jen asi 50% svých celkových tržeb. Zbytek jde na vrub komerčním zakázkám hotelů, galerií a dalších firem. Postesknutí majitele firmy zaznělo nad kvalitou lidí, kterých by dokázali ve svém podniku zaměstnat více. Podobně jako v Liře je řemeslná práce oříškem pro řadu mladých, nejen po stránce zručnosti, ale také hrdosti na řemeslo.

RÁMAŘSTVÍ RÁMUS / **ELA VOSTATKOVÁ**

Rámařství Rámus staví svůj model především na doporučení a ověřené spolupráci s jednotlivými umělci i galeriemi. Zavedené rámařství převzala Ela Vostatková od původní majitelky, když do rámařství před lety nastoupila jako brigádnice.

Servis pro klienta stojí v Rámusu na jednom z předních míst. Atmosféra rámařství a přístup týmu vytváří pocit vítanosti a smysluplnosti poslání. Daří se také velmi dobře pracovat s psychologií ceny díla, což se ukázalo právě při zastřenému nákupu na zakázku Liry. Rámus dosáhl ze všech zakázek nejvyšší utržené ceny za zpracování. Prostor pro zlepšení byl prakticky pouze ve vybavení terminálem na platební karty. Jan Hůda si dovilil jít znovu hlouběji do detailu příběhu rámařství v Krumlově, který zaujal jak ty, kteří si otevřené dny rámařů v Českém Krumlově dopřávají pravidelně, tak ty, co na ně zavítají jen čas od času.

Zpětná vazba z provedeného Mystery-shoppingu pak jasně ukázala, že největší prostor ke zlepšení služeb a s nimi spojená možnost vyšších marží spočívá v zákaznický orientovaném servisu. Ukázat klientovi zájem o to, aby se za námi zastavil s další prací, a edukovat klienta o kráse, kterou do prostoru vnáší rám, byla červená linka letošního dvoudenního setkání. Účastníky zaujala možnost tipovat si skutečně zaplacenou cenu děl zhotovených v rámci zastřenému nákupu. Překvapení z rozptýlu odhadů pak bylo patrné při vyhlášení výsledků u všech. Nejbližší tipující si z Krumlova odvezli malé, leč chutné ocenění a ostatní představu, kam až je možné pracovat na ceně díla i vůči kolegům z branže, natož pak s klientem, který má jen těžko představu o míře umění vloženého do zhotovení dřevěného rámu. Všem díky za jejich příspěvek k vydařené atmosféře otevřených dnů rámařů v Liře!

Utajený nákup neboli Mystery Shopping

Mystery Shopping vznikl ve 40. a 50. letech minulého století jako metoda na odhalení nepoctivosti zaměstnanců. V jeho začátcích byl prováděn soukromými detektivy. Postupně se z něj vyvinula metoda, která umožňuje firmám hodnotit úroveň jejich poskytovaných služeb. V poslední době patří tento způsob průzkumu mezi velice populární a často využívané metody. V konkurenčním maloobchodním světě se firmy chtějí ujistit, že je vše uděláno tak, aby se zákazník vrátil zpět.

Jde o to, že poskytované služby, poskytování informací či jen pouhá komunikace se zákazníkem může být v současné době rozhodující konkurenční výhodou. Studie Mystery Shopping mohou zahrnovat jednoduchá pozorování na místě prodeje či v místě poskytování služeb, zaměřená zejména na jasnost a přesnost informačního systému, poskytování informací, číselnou, čekačskou dobu, dobu vyřízení, upoutání zákazníka, stav užívaného vybavení, dodržování standardů společnosti atd. Výstupy z průzkumu se používají k dalšímu rozvoji dovedností zaměstnanců správným směrem, ke zkvalitňování firemních procesů tak, aby celkově došlo ke zkvalitnění zákaznického servisu a poskytovaných služeb. Díky této metodě máme možnost poodhalit a vcítit se do vnímání poskytované služby samotným zákazníkem. Lira si tento způsob průzkumu také vyzkoušela a to hned ve třech rámařstvích.

Luděk Mágr: Nebát se trochu zariskovat



Čím vším se vaše firma zabývá?

Dovolte mi tedy, abych vám představil naši firmu. Jsme malá rodinná firma, která se zabývá nejen samotným rámováním, ale také sklenářstvím a činnostmi s těmito obory spjatými.

Jak to vše začalo?

Může za to můj bývalý kolega Martin, se kterým jsem byl zaměstnán u nejmenované firmy na pozici prodavač. Ten kluk do mě tak dlouho šil, ať prý zkusím něco sám, že prý mám kreativního ducha a šikovné ruce. A tak jsem to zkusil. Začínal jsem v roce 2008 v dvojgaráži na ploše 40 m². První rok a půl jsem byl stále v zaměstnaneckém poměru. Zodpovědnost vůči rodině, čtyřletému synovi a právě narozené dceři mi nedala jinak. Šlo to krůček po krůčku a po pár neúspěších se začalo trochu dařit. Začátky byly opravdu těžké. Bez dobrých kamarádů a podpory manželky bych to vzdal. Nyní operujeme na zhruba 400 m².

Kdy jste začal spolupráci s Lirou?

Firmu Lira jsem oslovil v roce 2009. Po první návštěvě obchodního zástupce, který do mě v tu dobu nekládal moc nadějí, jsem věděl, že nejen jemu musím dokázat, že to co mám, jsou ambice. Nyní, když se společně sejdeme, zavzpomínáme na to s úsměvem. Věřím, že důvěru do nás vloženou, jsme nezklamali.

Jste v Liře na tradičním setkání s rámaři poprvé?

Na tato setkání do Liry jezdíme pravidelně, jak nám to situace dovolí. Zhruba jednou za dva roky. Je zajímavé se poznat s novými kolegy, prodiskutovat nové trendy, inspirovat se. Je stále čemu se učit.

Jak se vám letošní akce líbila?

Tyto akce jsou pro nás malé rámaře jen přínosem. Věřím, že nemluví jen sám za sebe, ale každý, kdo Liru kdy navštívil, mi dá za pravdu. Každá akce, které jsem se v Liře zúčastnil, byla něčím specifická. Nikdy se mi nestalo, že by se tématem opakovali.

Je nějaká zajímavá zakázka v historii vaší firmy?

Každá je něčím zajímavá. Jsem vždy potěšen, když se na nás zákazník obrátí s jakoukoliv malou nebo i zdánlivě neřešitelnou zakázkou. Když společně nalezneme řešení, tak to mi dává zadostiučinění, že to, co děláme, děláme dobře. Sebelepší pochvala za dobře odvedenou práci nás zahřeje u srdce a jsme za ni rádi.

V letošním roce slavíme významné období našich dějin.

Je nějaká osoba nebo událost v této stoleté historii, kterou byste zarámoval do toho nejcennějšího rámu?

Nedá se jednoznačně odpovědět na tuto otázku. Je mnoho osob a událostí, které by si to jistě zasloužily. Co se týká osobností, musím konstatovat, že každá osobnost měla v pozadí další, bez kterých by osobností nikdy nebyla. S událostmi je to to samé.

V čem vidíte úspěch vaší firmy?

Úspěch vidím v odhodlání, ambicích, skromnosti, otevřenosti a pílí. A nebát se trochu zariskovat. Závěrem bych chtěl poděkovat všem, kdo nám pomáhali a stále pomáhají. Firmám, jakou je Lira, a jí podobným, za podporu, kterou nám věnují. Děkujeme zákazníkům, kteří si nás váží a přejí nám úspěch. Osobně pak děkuji manželce a svým dětem, které to nemají s námi někdy lehké. A osobně přeji vše dobré všem kolegům rámařům a sklářům.

Ela Vostatková

Když dva dělají totéž, není to totéž

Již tradičně opět po roce Lira přivítala zákazníky ve svém českokrumlovském sídle. Možnost setkat se s těmi, kdo stojí za výrobou, distribucí, obchodem obrazových lišt a ráků, si nenechala ujít ani majitelka firmy Rámařství Rámus paní Ela Vostatková z Prahy.



Čím vším se vaše firma zabývá?

Naše rámařství Rámus se zabývá především rámováním, paspartováním a restaurováním uměleckých děl, reprodukcí a objektů. Často se však také podílíme na konzultacích týkajících se rámování přímo v galeriích či domácnostech a následných instalacích zarámovaných děl. Vždy preferujeme osobní kontakt se zákazníkem, kdy můžeme vše vymyslet přímo na míru daným požadavkům.

Odkdy jste na trhu?

Rámařství založily před osmnácti lety dvě úžasné ženy, Blanka Boháčová a Ivana Pražáková. Já jsem oficiálně převzala firmu Rámus teprve před pár lety od Blanky, která mi je dodnes velkou múzou a oporou. Společně s mými kolegy se snažíme pokračovat v podobném duchu a přátelské atmosféře, aby naše firma poskytovala zákazníkovi jistou garanci kvality podpořenou lety nastřádanými zkušenostmi. A také aby vzkvétala a vyvíjela se vzhledem k vývoji doby a možnostem, které přináší.

Jak dlouho spolupracujete s Lirou?

V rámařství pracuji již devátým rokem a vzpomínám si, že od samého počátku jsme zákazníkům nabízeli rámy od Liry. S Blankou Boháčovou jsme v rámci mého zaškolování několikrát navštívily Liru v Českém Krumlově a naši nabídku ráků i paspart výrazně rozšířily. Nyní je Lira jedním z našich hlavních dodavatelů, i co se týče antireflexních skel, se kterými jsme velmi spokojeni díky jejich poměru ceny a kvality.

Jste v Liře na tradičním setkání s rámaři poprvé?

Na tomto setkání jsme již po několikáté, ale mám pocit, že si pokaždé odnášíme zcela nové dojmy a zážitky, které jsou podnětné a inspirativní pro rozvoj našeho rámařství.

Jak se vám akce líbila?

Letos se nám akce líbila moc, přestože jsme byli nečekaně vyzváni, abychom promluvili o naší práci veřejně před ostatními rámaři. Po překonání počátečního ostychu jsme si vlastně příjemně popovídali o práci rámaře, o jejích zajímavostech i starostech, ale především o radosti, kterou nám dennodenně přináší. Byla jsem moc mile překvapena z následných reakcí ostatních kolegů rámařů, z nichž jsem některé viděla vůbec poprvé. Například velmi sympatický pár rámařů ze slovenského Trenčína či rámařku z Ostravska. Toto setkání bylo pro nás skutečně moc příjemné. Nemluvě o celém kolektivu z Liry, který se k nám pokaždé chová velmi laskavě a snaží se nám vyjít maximálně vstříc. Moc se mi líbí tento nápad, že rámaři mají možnost nejen nahlédnout do zákulisí výroby a spatřit tak celý proces vznikání nádherných ráků od dřevěných desek až po výsledný produkt, ale mají i prostor pro seznámení se s kolegy ze stejného odvětví a podělit se tak o své zkušenosti.

Co vidíte jako hlavní přínos tohoto setkání? V čem vám pomohlo?

Setkání pro mne bylo jedinečné v jeho přátelské atmosféře, kterou nám Lira poskytla již od našeho příjezdu. Byla nám zde představena celá řada nových produktů a podnětné nápady, jak naše služby zákazníkům ještě vylepšit. Seznámila jsem se s inspirativními a přátelskými kolegy, které bych jen těžko poznala bez tohoto setkání v Liře. Vzájemně jsme si dodali podpory a popřáli štěstí v našem dalším počínání. Moc se mi líbí, když mezi lidmi není na prvním místě rivalita, ale respektování faktu, že každý člověk na tomto světě má svůj vlastní způsob sebevyjádření. Neboť jak praví známé přísloví: „Když dva dělají totéž, není to totéž,“ což potvrzuje i naše rámařské řemeslo.

Je nějaká zajímavá zakázka v historii vaší firmy?

Troufám si říci, že Rámus má za sebou mnoho zajímavých zakázek, dokonce některé byly natolik zajímavé, že jsme je nakonec museli odmítnout. Takovým příkladem bylo rámování díla od Gerharda Richtera nebo obřího plátna od Andyho Warhola. To jsou zakázky, které jsou vlastně ve své realizaci více nebezpečné než výdělečné. Pro mne osobně jsou zajímavá především setkání s novými lidmi, stávajícími i začínajícími umělci a kamarády, díky nimž můžeme naše dovednosti neustále rozvíjet, neboť se snažíme vyhovět téměř všem možným i nemožným požadavkům. Čelit novým výzvám jsme vystaveni téměř každý den. Dnes nás již nepřekvapí ani rámování stoleté střešní tašky, třímetrové hadí kůže či lidského popela.

V letošním roce slavíme významné období našich dějin. Je nějaká osoba nebo událost v této stoleté historii, kterou byste zarámovala do toho nejcennějšího rámu?

Na tuto otázku je vlastně velmi těžké odpovědět, neboť takových postav a událostí je mnoho. Beze sporu jsou v naší stoleté historii osobnosti známé, i neznámé, které by si zasloužily být nejen zarámované, ale především hlouběji vryté do lidské mysli a paměti národa, abychom stále dokola neopakovali ty stejné chyby. Těší mě, když si u nás někdo nechá zarámovat fotografii Václava Havla, neboť mi byl tento člověk, i vzhledem k mému filozofickému vzdělání, velmi blízký. Ale vím, že na vše existuje mnoho úhlů pohledu a názorů a že je skutečně těžké říci, kdo, nebo co by mělo být zarámováno v tom nejvzácnějším rámu. Myslím, že je vždy dobře, když si lidé rámují především to, co jim jednoduše přináší radost anebo ještě lépe, co se dotýká jejich nitra. Jsem moc ráda, že lidé i v dnešní době konzumerismu investují do uměleckých děl, do vysoce talentovaných autorů naší výtvarné scény. Opravdová díla mají totiž sílu měnit pohled člověka, odkrývají mu hlubší a podstatnější smysl našeho bytí. Rámované objekty, ať už umělecké či citové hodnoty, by dle mého názoru měly být bezesporu rámovány do kvalitních materiálů, která díla tohoto typu dostatečně ochrání a neupořádí, avšak naopak podpoří jejich silnou a ozdravnou energii.

V čem vidíte úspěch vaší firmy?

Každý den jsem vděčná za naše, ať už stávající či nové, zákazníky, kteří přichází do našeho malého rámařství. Přijde mi fantastické, že ačkoliv se příliš neprezentujeme pomocí sociálních sítí ani jiných reklam, přesto máme svou stálou klientelu i nově přichozí, kteří na nás dostali doporučení. Tyto pozitivní reference mi dodávají sílu a energii neustále zlepšovat náš servis zákazníkovi, aby se u nás vždy cítil vítán a byl maximálně spokojen.

Děkuji. Já děkuji za možnost tohoto milého rozhovoru.



Nabídka skel je bohatší o UV 99 a AR 99

Správné zasklení je velmi důležité pro celý proces rámování a konečný efekt rámovaného díla. V současné době nabývá na významnosti, přináší zákazníkovi další možnosti šetrného uchování díla a vyšší přidanou hodnotu. Abychom tento rostoucí trend použití skel potvrdili čísly, rádi můžeme konstatovat, že meziroční nárůst prodeje skla v letech 2017-2018 je 25%.

LIRA má ve své rozšířené nabídce více jak 10 druhů zasklivačích materiálů, vše skladem s možností uříznutí skel na míru. Značka [®]CLARITY je brendované sklo společnosti Larson-Juhl. Je vyráběno exkluzivně se specifickými požadavky, které přesně vyhovují potřebám rámařů. Zaručují vysokou kvalitu za velmi přijatelnou cenu. Čísla opět dokazují úspěšné uvedení značky na trh, které proběhlo v roce 2016. V Evropě, ve všech zemích zastoupených společností Larson-Juhl, se v roce 2018 prodalo bezmála 40 000 m² skla Clarity v hodnotě více jak 2 mil. EUR.

Nabídka skel je bohatší o **CLARITY** by **LARSON-JUHL** **UV 99 a AR 99**

Řada nejoblíbenějších produktů ® **CLARITY** je nyní následující:

® **CLARITY AR 70**

70% uv filtr
97% vstup světla
1% zbytkového odrazu
přesná reprodukce barev

® **CLARITY UV 99**

99% uv filtr
zamezuje vyblednutí díla
vyhovuje požadavkům iso 18902
konzervační stupeň ochrany dle iso 18916

® **CLARITY AR 99**

99% uv filtr
97% vstup světla
1% zbytkového odrazu
přesná reprodukce barev
zamezuje vyblednutí díla
vyhovuje požadavkům iso 18902
konzervační stupeň ochrany dle iso 18916

S uvedením těchto novinek UV 99 a AR 99 došlo tedy k nahrazení předešlých skel. Sklo Clarity AR 92 bylo nahrazeno sklem Clarity AR 99. Za stejnou cenu nyní zákazník může dostat sklo s 99% UV filtrem a bezkonkurenčními optickými vlastnostmi, jako je 97% vstup barevného spektra či méně jak 1% zbytkového odrazu. Nové sklo Clarity UV 99 nám nahradilo předešlé Clarity SC 92. Stejně i zde došlo k vylepšení vlastností a dokonce ke snížení ceny. Navíc si zákazníci do konce roku mohou užívat zaváděcí snížené ceny a další slevy až 36% při odběru více kartonů. Můžou tak sklo vyzkoušet a výhodně naskladnit na další rok za bezkonkurenční cenu na trhu.

Clarity UV 99

Nenechte vyblednout vaše vzpomínky.

Nahradte běžné okenní sklo UV sklem CLARITY a vydělejte více. Sklo Clarity UV 99 je dostupné již tradičně ve dvou formátech 80 x 110 cm a 110 x 160 cm. Tímto sklem doslova zakonzervujete zákaznickovy vzpomínky. Výhody a parametry jsou následující:

- Ochrání dílo před vyblednutím / 99% UV filtr;
- Cena je pouze cca 2x vyšší než běžné okenní sklo;
- Balení v kartonech znamená lepší manipulaci a menší skladové zásoby;
- Uložení skla v kartonech zaručuje, že sklo je perfektně čisté a není potřeba žádného dalšího čištění za předpokladu použití rukavic;
- UV vrstva je potažena na prémiovém floutovém sklu;
- Konsolidace objednávky s dalším zbožím přinese další úspory;
- Vyšší přidaná hodnota rámovanému dílu znamená větší spokojenost klienta.

Tip:

UV vrstva by měla jít vždy směrem k dílu, což je také na kraji listu skla napsáno „This side faces artwork“ – Touto stranou přiložte na dílo. Sklo se však řeže z opačné strany. Máme-li sklo již nařezané a nepopíšeme si stranu, kde je UV vrstva, musíme stranu skla s UV vrstvou identifikovat. UV vrstva je jakýsi lak, povlak nanesený na jedné straně skla. Vezmeme-li nožík a škrábneme na kraji přířezu, UV vrstva se začne oškrábávat a ve filmu je patrná stopa po škrábání. Tím ji lehce identifikujeme od strany, kde není a kde žádnou stopu po škrábnutí nenaleznete. To je také důvod, proč vrstva má přijít ke straně díla. UV strana je totiž více náchylná na poškrábání a čištění. Proto je důležité ji vždy mít směrem k dílu a nejlépe si uříznuté přířezy hned označit.

Clarity AR 99

Sklo Clarity AR 99 je zjednodušeně řečeno Clarity AR 70, ale má navíc 99% UV filtr. To znamená, že sklo můžeme označit jako muzeální. Ekvivalent k tomuto sklu je Tru Vue® Museum glass. ®CLARITY je dostupné opět ve dvou formátech 80 x 110 cm a 110 x 160 cm. Clarity AR 99 ochrání dílo před vyblednutím, což zaručuje 99% UV filtr, a disponuje perfektními optickými vlastnostmi známé u AR 70.

Při používání skel dochází často k nepřesnostem v terminologii, proto přinášíme malé shrnutí nabídek nejoblíbenějších skel a jejich využití:

CLARITY by **LARSON-JUHL UV 99** nebo **Tru Vue® Conservation Clear**

Čisté sklo s 99% UV filtrem. Jde o prémiové okenní sklo opatřené UV filtrem bez dalších optických efektů. Skladem je ve dvou rozměrech 80 x 110 cm, 110 x 160 cm pro Clarity a 91,4 x 121,9 cm a 101,6 x 152,4 cm u TruVue. Díky výborné cenové dostupnosti je určen pro běžné rámování, kde potřebujeme ochránit rámované dílo před UV zářením a nevyžadujeme anti-reflexní vlastnosti. V současné době většina rámařů nahrazuje běžné okenní sklo tímto UV sklem.

CLARITY BY LARSON-JUHLAR 99 nebo Tru Vue® Museum Glass

Sklo museální s 99% UV filtrem, 1% odrazu, 97% prostupností. Skladem je ve dvou rozměrech 80 x 110 cm, 110 x 160 cm pro Clarity a 91,4 x 121,9 cm a 101,6 x 152,4 cm u TruVue. Jedná se o sklo s nejvyšším stupněm ochrany s excelentními optickými vlastnostmi.

Tru Vue® Optium Museum Acrylic

Akrylový produkt. Není sklo, ale plast. Určené zejména pro museální účely, zajišťuje nejvyšší stupeň ochrany díla ve všech aspektech. Pro velké výstavní plochy, k rámování zvláště hodnotných předmětů, nebo k výrobě vitrín. 99% UV filtr, antireflexní, antistatický a odolný proti rozbití a vandalismu. Dostupné i v tloušťce 6 mm, lehčí oproti sklu o cca 50 %.

CLARITY by LARSON-JUHLAR 70

Jestliže chcete vidět skutečné barvy bez odlesku a nepožadujete ochranu díla před UV zářením. Špičkové parametry odrazu a prostupnosti barevného spektra, maximální důraz na efekt. Dvě velikosti skladem 80 x 110 cm a 110 x 160 cm.

Stupeň UV ochrany: Vedoucí orgány pro archivaci doporučují použít zasklení, které blokuje minimálně 97% UV záření.

Jaké faktory způsobují škody na uměleckých předmětech, fotografiích a dalších památkách?

- Vnitřní a venkovní UV paprsky světla způsobují nevratné poškození. Barvy mohou blednout a materiály se stávají křehké.
- Ochranná vrstva proti UV záření redukuje blednutí a další škody způsobené tímto zářením.
- UV záření vyzařují běžná svítidla, tudíž je nutné díla ochránit nejen proti dennímu světlu.
- Nejen záření poškozuje dílo. Teplo, nečistota, vlhkost, stejně jako špatná kvalita materiálů rámování. To jsou všechno faktory, které mohou zapříčinit poškození rámovaného díla.

Jak můžete pomoci svým zákazníkům chránit jejich zarámovaná díla?

- Pomozte svým zákazníkům chránit jejich zarámovaná díla výběrem materiálů, které splňují normy pro zachování díla v čase (např. pasparty a sklo).
- Doporučte zasklení s minimální 97% UV ochranou, která zamezí škodlivým účinkům UV záření.
- Poučte své zákazníky o okolnostech, které způsobují poškození. Zarámujte příklad, jak vypadá fotografie rámovaná bez UV skla versus UV. Příkladem zákazník pochopí, proč by volba měla být vždy pro UV filtr.

Další skladové produkty pro zasklení

Mimo skel Clarity nabízíme i další zasklívací skla a akryly a jsme distributoři značek Tru Vue®, Tegla® nebo Polystyrolglas®. Tyto produkty, vedle skel CLARITY, jsou skladem a poskytujeme z nich rovněž přířezy na míru. Rozměry a ceny se dozvíte u svého obchodního zástupce nebo kontaktujte naše obchodní oddělení.

Tru Vue® Optium Museum Acrylic

99% uv filtr / 97% prostup světla / 1% zbytkového odrazu o 50% lehčí než sklo / přesná reprodukce barev / zamezuje vyblednutí díla / odolnost proti otěru

Tru Vue® Museum glass

99% uv filtr / 97% prostup světla / 1% zbytkového odrazu přesná reprodukce barev / zamezuje vyblednutí díla

Tru Vue® Conservation Clear

99% uv filtr / zamezuje vyblednutí díla
vyhovuje požadavkům iso 18902 / konzervační stupeň ochrany dle iso 18916 / vyhovuje astm b117-03

Tru Vue® UltraVue UV 70

70% uv filtr / 99% prostup světla
1% zbytkového odrazu / přesná reprodukce barev

Tru Vue® UltraVue UV 92

92% uv filtr / 99% prostup světla / 1% zbytkového odrazu přesná reprodukce barev / zamezuje vyblednutí díla
konzervační stupeň ochrany dle iso 18916
vyhovuje astm b117-03

Polystyrolglas® čirý

teplotní odolnost - 30 ° c až + 75 ° c / 92% prostup světla
uv filtr >70% / o 50% lehčí než sklo
dobrá reprodukce barev / zamezuje vyblednutí díla
odolnost proti rozbití, bezpečnost / snadná opracovatelnost
jednoduché čištění a zpracování

Polystyrolglas® anti-reflex

teplotní odolnost - 30 ° c až + 75 ° c / 92% prostup světla
uv filtr >70% / o 50% lehčí než sklo / dobrá reprodukce barev
zamezuje vyblednutí díla / odolnost proti rozbití, bezpečnost
snadná opracovatelnost / jednoduché čištění a zpracování

TEGLA® classic

45% uv filtr / 91% prostup světla / 2% zbytkového odrazu
3% reflexní opar / dobrá reprodukce barev
odolnost proti otěru / prémiové okenní sklo

OKENNÍ SKLO

~ (40-70) % uv filtr / ~ (70-90) % prostup světla
dobrá reprodukce barev

Lira zajišťuje distribuci výjimečných zasklívacích produktů a poskytuje zákaznické služby za konkurenční ceny, na které se můžete spolehnout. Díky tomu je číslem jedna a místem, kde byste měli nakoupit nebo se poradit, potřebujete-li kvalitní materiály k rámování.



Rok ve znamení ZMĚN aneb ohlednutí za rokem minulým Tomáš Rubáček / výrobní ředitel

Vážení čtenáři magazínu InFrame, vážení zákazníci,

v rámci prosincového vydání magazínu jsem byl osloven, abych se s Vámi podělil o úspěchy i strasti roku 2018 a zároveň o jakýsi pohled do našich očekávání v roce následujícím. Ale ještě než se pustím do popisu našeho konání, velmi rád bych začal přáním. A to přání Vám našim věrným zákazníkům, ale i všem mým spolupracovníkům a zaměstnancům naší společnosti.

Rád bych Vám všem i všem Vaším blízkým z celého srdce popřál krásné prožití svátků vánočních a mnoho štěstí do nadcházejícího roku 2019.

Vánoce dnešních dnů jsou plné napětí, shonu a stresu. Avšak v zázraku Vánoc by mělo být něco víc. Měl by to být čas strávený trochu jinak než po celý rok. Čas strávený s rodinou, s přáteli, ale i se zamyšlením a vzpomínkami.

V jisté souvztažnosti s výše zmíněným nahlížím na stávající situaci v našem odvětví a samozřejmě i naší společnosti. Nežijeme v lehkých časech. Často slyším, že rámování je pod narůstajícím tlakem globalizace. Interiérový design diktuje konzum. Zákazník je ztracen v přetlaku nabídky. Ovšem i v této situaci nejsou věci jen černobílé. Stále se nám společně daří nacházet mnoho lidí, kteří chtějí kvalitu, hloubku, příběh. A pro takové lidi tu jste Vy, naši zákazníci. Rádi Vám dodáme výrobky, které potřeby podobně smýšlejících lidí jistě uspokojí a potěší.

Věřím, že lidí toužících po kvalitě bude v budoucnu přibývat a my se budeme společnými silami o ně dobře starat.

Přeji nám všem mnoho štěstí v tomto snažení.

S úctou **Tomáš Rubáček**

výrobní ředitel a předseda představenstva

S blížícím se koncem roku bych se s Vámi rád podělil o mé hodnocení vývoje Liry v roce letošním a o částečné představení plánů do roku následujícího.

Rok 2018 byl pro naši společnost rokem vskutku turbulentním. Prošli jsme obrovským množstvím změn, které nás, jak pevně věřím, přetaví v lepší společnost let následujících. Pokud bych měl říci jedno slovo, které by charakterizovalo rok 2018, pak by jím bylo slovo ZMĚNA.

Změna byla součástí každého všedního dne naší společnosti. K ní přidám citaci, kterou mám rád: „Změna je pravidlo života. Ti, kteří se dívají pouze na minulost a přítomnost, s jistotou minou budoucnost.“ (J. F. Kennedy)

A jaké změny tedy máme za sebou?

V prvním pololetí letošního roku se nám za plného provozu a téměř pouze s vlastními zaměstnanci podařilo zcela přebudovat naše distribuční centrum (pozn.: článek o novém layoutu byl součástí předešlého vydání). Díky této změně jsme schopni plnit přání našich zákazníků rychleji a kvalitněji. Naši zaměstnanci netráví zbytečně čas v dlouhých přesunech mezi jednotlivými pracovišti, ale na základě dokonale prozkoumaného toku materiálů a implementace Lean technik, zvládnou zakázky vyrobit výrazně jednodušeji a rychleji. Tato změna se udála bez jakéhokoli, byť minimálního, dopadu na zákazníka.

Další velká změna byla zapříčiněna rozhodnutím našeho vlastníka, koncernu Larson-Juhl, který se v letošním roce rozhodl ukončit výrobu obrazových lišt ve své dceřinné společnosti ve Francii a tuto výrobu přesunul k nám do Liry. Byl to obrovský úkol spojený s tlakem na naše vývojové oddělení. Jelikož na základě první hodnoty z našich hodnot společnosti Larson-Juhl, která zní: “Zákazník je vždy na prvním místě“, je evidentní, že především náš zákazník nesměl pocítit žádnou komplikaci s tímto rozhodnutím spojenou.

Od francouzských kolegů jsme měli minimum informací a veškerá nová výroba byla prakticky srovnatelná s novým vývojem zcela nových výrobků. V roce 2018 jsme takto vyvinuli více než 130 různých modelů. A opět za nepřerušeno standardního fungování našeho vývojového oddělení. Pro dokreslení situace dodám, že i mimo přesun francouzských kolekcí jsme v roce 2018 pro globální trh vyvinuly dvě zcela nové řady Shutter a právě nyní dokončovanou řadu Carneval.

V souvislosti se zaváděním takového ohromného množství produktů do naší výroby jsme přestěhovali naše celé oddělení vývoje do společného prostoru s další, do té doby separátní dílnou ručního dokončení, aby jakýkoli pracovník měl okamžitě možnost konzultace a pomoci stranou lidí, kteří celý vývoj vymysleli.

A aby toho nebylo málo, postupně dokončujeme optimalizaci layoutu našeho dřevozpracujícího oddělení. Do oblasti zpracování dřeva Lira v posledních letech nainvestovala několik desítek miliónů korun a je nezbytné, aby toto oddělení bylo jejím klenotem a samozřejmě aby postupně dokázalo sanovat investice v něj vložené.

Je evidentní, že změny se udály mnoho. Nebudu lhát a tvrdit, že vše bylo jen růžové a vše se podařilo. Dnes je jasné, že negativním důsledkem obrovského náporu nových kolekcí bylo, že naše výroba ztrácela svou dynamiku a výkonnost. Avšak i takováto poznání patří ke změně a celá naše společnost skrze tyto těžkosti dozrála vyššího stupně spolupráce, komunikace a rychlosti řešení kořenových příčin problémů.

Zásadní je potvrzení, že v našem kolektivu máme velké množství neskutečně šikovných pracovníků, se kterými dokážeme často i nemožné.

A nyní stručně k roku následujícímu. Rok 2019 by měl být z pohledu změn výrazně klidnější. Avšak, jak již bylo zmíněno v úvodu, a jelikož plánujeme další rozvoj - změny se v Liře zcela určitě nezastaví. Již nyní je jasné, že přejímání nových výrobků z francouzské kolekce bude pokračovat i po celý příští rok. Dnes můžeme říci, že lépe známe specifika těchto výrobků a dokážeme je lépe přebírat a plánovat ve výrobě. Dále víme, že i v příštím roce budeme pracovat na dalším zdokonalení našeho distribučního centra. Plánujeme další investice do podpůrných výrobních technologií tak, abychom vyráběli efektivněji a minimálně stejně kvalitně, jak tomu činíme dnes.

O to vše se snažíme především proto, abychom byli našim zákazníkům lepšími partnery, jelikož společně plánujeme růst.

Děkujeme Vám.



Rámy darem pro Kláštery

Jsme rádi, že jsme mohli podpořit Kláštery Český Krumlov a to tím, že jsme jim darovali rámy, které byly využity netradičním způsobem, velmi tvořivým. Jedna část ráků byla určena pro výstavu „Sůl nad zlato aneb dá se vařit bez soli“. Pokud budete i vy chtít vyzkoušet jednu z těchto tvůrčích aktivit či poznat zákulisí nejslavnějšího filmového zpracování. Byl jednou jeden král, můžete výstavu navštívit do 30. 4. 2019. Druhá část ráků slouží v Kláštěrech na výrobu ručního papíru.

Pracovní jubilea



Každý rok na podzim se tradičně koná setkání vedení Liry se zaměstnanci a členy odborů, aby vzájemně zhodnotili úsilí a výsledky společného konání. Lira si vždy vážila dlouhodobé spolupráce se zaměstnanci a při této příležitosti také letos ocenila jednotlivé pracovníky osobní gratulací a darem. Všem dlouhodobým zaměstnancům ještě jednou děkujeme a přejeme do dalších let mnoho úspěchů i v osobním životě.

Výročí s Lirou slaví:

- 15 let **Martina Landová** a **Tomáš Čermín**
- 20 let **Drahomíra Langová, Václav Štindl** a **Roman Jakeš**
- 25 let **Mária Cábová, Pavel Mašek, Roman Šandera**
a **David Kastenmajer**
- 30 let **Hana Homolková**
- 35 let **Vladimír Krákora** a **Walter Kolbl**
- 40 let **Marie Litvanová**

Zapište si do diáře...

TATA 30JS

Kdy? 30. 11. 2018 – 4. 3. 2019

Kde? DOX, Poupětova 1, Praha 7

Tata Bojs představují v Centru DOX 30 let své existence. Výstava jedinečným způsobem propojuje tvorbu této známé české hudební skupiny s neméně významnou rovinou vizuální. Tu představuje především dílo jednoho ze zakladatelů skupiny vizuálního umělce Milana Caise, který také stojí za konceptem výstavy.

Moravská galerie objevuje Jiřího Kuhnerta – autora Porsche 928

Kdy? od 2. 11. 2018 – 13. 1. 2019

Kde? Moravská galerie v Brně

Uměleckoprůmyslové muzeum, Husova 14, Brno

Moravská galerie představuje veřejnosti dosud neznámou osobnost Jiřího Kuhnerta – automobilového závodníka, konstruktéra a designéra. Vášně pro rychlá auta, přirozený kreslířský talent i technologické znalosti umožnily Jiřímu Kuhnertovi splnit si svůj sen, díky emigraci se dostal od práce pro brněnskou Zbrojovku k zakázkám pro firmu Porsche. Výstava v Uměleckoprůmyslovém muzeu poukáže na jeho mimořádný kreslířský talent, který uplatil při návrhu finálních tvarů přelomového modelu Porsche 928.

Hana Podolská - legenda české módy

Kdy? 30. 8. 2018 – 20. 1. 2019

Kde? Uměleckoprůmyslové muzeum

17. listopadu 2, Praha 1

Výstava připomíná nejznámější a nejoblíbenější módní salon v meziválečné české společnosti – salon Hany Podolské. K vidění je 50 modelů převážně se sbírek UPM a další materiály, doplňky, dobové filmy a fotografie. Vysoká kvalita krejčovské práce, luxusní látky, znalost nejnovějších trendů, přizpůsobených českému cítění, ale i podnikavost, obchodní duch a příjemná povaha majitelky přispěly k tomu, že se salon stal nejoblíbenějším a nejznámějším módním závodem meziválečné české společnosti.

František Kupka a práce pro první republiku

Kdy? od 1. 10. 2018 – 31. 1. 2019

Kde? Museum Kampa, U Sovových mlýnů 2, Praha 1

Expozice představuje jeden z důležitých, nicméně v kontextu Kupkových realizací ne tak často zmiňovaných momentů – jeho zapojení do snahy nalézt nový vizuální styl mladé republiky.

Charta Story

Kdy? 14. 3. 2016 – 6. 2. 2019

Kde? Národní galerie v Praze

Salmovský palác, Hradčanské nám. 2, Praha 1

Výstava Charta Story je připomínkou Charty 77, neformální občanské iniciativy, kritizující nedodržování lidských a občanských práv. Na příběhu Ivana Jirouse – básníka, výtvarného kritika, představitele českého undergroundu – dokumentovaném fotografiemi, písemnostmi i osobními věcmi, autoři výstavy představují, společně s historickým zhodnocením, životní osudy lidí z různých společenských okruhů, jejichž spojnicí bylo souznění s textem Charty a kteří byli jejími signatáři.

Josef Šíma: Cesta k Vysoké hře

Kdy? od 26. 10. 2018 – 24. 2. 2019

Kde? Moravská galerie v Brně, Husova 18, Brno

Moravská galerie v Brně zahajuje výstavu, jíž vzdává hold významnému zástupci moderního umění Josefu Šímovi. Výstava sleduje cestu od malířských začátků spojených s městem Brnem a civilismem, až po jeho ukotvení ve francouzském prostředí a působení v umělecké skupině Le Grand Jeu (Vysoká hra).

Jaromír Funke

Kdy? od 15. 11. 2018 – 28. 2. 2019

Kde? Muzeum moderního umění, Denisova 47, Olomouc

Jaromír Funke patří k nejvýznamnějším osobnostem české i světové fotografické avantgardy. Jeho díla jsou zastoupena ve světových sbírkách a nechybí v žádných seriózních dějinách fotografie nebo encyklopediích fotografů. Výstava se zaměřuje výhradně na avantgardní díla, která osobitě a mnohdy velmi progresivně rozvíjejí podněty kubismu, abstrakce, nové věcnosti, konstruktivismu a surrealismu.

Ilustrace knih Adalberta Stiftera

Kdy? 9. 6. 2018 – 15. 12. 2019

Kde? Rodný dům Adalberta Stiftera, Horní Planá

Vedle biografické výstavy „Adalbert Stifter a rodný kraj“ se můžete těšit na výstavu Ilustrace knih Adalberta Stiftera, která přináší nový a trochu nekonvenční pohled na jeho rozsáhlé literární dílo.

Art Prague Fair 2019

Kdy? 26. 3. – 31. 3. 2019

Kde? Art Prague, Řetězová 7, Praha 1

Veletrh prezentuje současné umění prostřednictvím expozic zúčastněných galerií, čímž výrazně pomáhá podněcovat zájem o současné umění. Veletrh je spolu s mladším budapeštským veletrhem jedinou podobnou akcí ve Střední a Východní Evropě a má ambici zařadit se mezi významné podobné přehlídky současného umění jako je například Arco v Madridu, Frieze Art v Londýně či Art Basel v Basileji.

East of Eden

Richard Stipl & Josef Zlamal

Kdy? 28. 9. 2018 – 26. 5. 2019

Kde? Museum Montanelli, Nerudova 250/13, Praha 1

Museum Montanelli uvádí pod názvem East of Eden dosud nejrepresentativnější a největší výstavu uměleckého duu Richard Stipl a Josef Zlamal. Vedle jejich společného díla najdou prostor i další autoři a objekty z významných sbírek. Tři části výstavy a dva autoři propojí společné dílo na výstavě „East of Eden“ v Museu Montanelli. Kresby, malby a sošky se budou v labyrintu muzea prolínat tak, že oba autoři najdou prostor jak pro individuální výtvarný projev, tak i společné dílo.

Bonjour, Monsieur Gauguin:

Čeští Umělci V Bretani 1850 – 1950

Kdy? 16. 11. 2018 – 17. 3. 2019

Kde? Národní galerie

Palác Kinských, Staroměstské nám. 12, Praha 1

Bretaň odjakživa přitahovala výtvarné umělce a na přelomu století se díky pontavenské škole stala významným uměleckým centrem moderního umění, kam se sjížděli nejprogresivnější malíři tehdejší doby. Pravidelně do Bretaně jezdili i umělci českého původu, několik málo z nich se tam i na čas usadilo. Výstava mapuje přítomnost českých umělců v Bretani v letech 1850–1950 a hodnotí, jakým způsobem zachycovali její drsnou krajinu či tradiční bretonské motivy, vliv pontavenské školy na jejich tvorbu či naopak její jedinečnost. Díla českých autorů (např. Antonín Chitussi, Alfons Mucha, Josef Čapek, František Kupka, Jan Zrzavý, Alén Diviš, Toyen) jsou doplněna o srovnání s obrazy zahraničních tvůrců jako Paul Gauguin, Paul Sérusier a Émil Bernard.



**Dvanáct měsíců
jeden lepší než druhý
přeje LIRA**

Lira

ČLEN SKUPINY • MEMBER OF
LARSON · JUHL
GROUP

www.lira.cz