

**Dámský klub**

# Svůj byt nechala vyfotit do časopisu. A zanedlouho se stala designérkou

**Tereza Blažková**

tereza.blazkova@economia.cz

**M**arcela Bartáková je sice vzděláním ekonomka, ale už přes deset let se věnuje designu nejrůznějších interiérů. Pod svou značkou InteriorDESIGN navrhuje zejména byty pro privátní klientelu.

Designérka, která je původem ze Slovenska, vystudovala marketing a management ve Zlíně. Už od dětství chtěla studovat design, ale za minulého režimu nebylo jednoduché se dostat na tento prominentní obor.

Po škole nastoupila do firmy, která vyráběla protisluneční a bezpečnostní techniku. „Šlo o velmi dobře se rozvíjející firmu. Byl rok 1994 a na trhu byla velká poptávka po našem zboží,“ vypráví Bartáková. Jako marketingová ředitelka měla za úkol rozšířit distribuci firmy po celé republice. Organizovala veletrhy, sháněla kontakty a starala se o veškerou marketingovou komunikaci. „Byla to velmi zajímavá práce. Navíc byla i hodně kreativní, takže mě to bavilo. Potkávala jsem se s různými lidmi. Podnikateli, subdodavateli a podobně. To mi hodně dalo.“

**Ze Zlína do Prahy**

Bartáková koncem devadesátých let také založila firmu, která pořádala různé společenské akce jako eventové večírky, PR akce a podobně. To byla její první zkušenost s podnikáním. „Po nějaké době si mě zavolali kamarádi, kteří chtěli zrealizovat jednu dečtinou společnost, jež se zabývala výrobou leteckých kontejnerů. Podařilo se jí postavit na nohy, začalo se opět vyrábět a prodávat. Velmi mě to bavilo, ale bohužel pak v managementu docházelo k neshodám. Nesouhlasila jsem s určitými rozhodnutí-



**Z KONÍČKA ŽIVNOST** O design se Marcela Bartáková zajímala již od studií, díky náhodě se jím dnes zabývá profesionálně. Pod vlastní značkou InteriorDESIGN navrhuje hlavně byty pro privátní klientelu. FOTO: HN – LIBOR FOJTÍK

mi a směřováním společnosti. Takže jsme se domluvili, že dočkáme rozjeté projekty a ukončíme spolupráci.“

Po odchodu Bartáková přemýšlela, co bude dělat dál. „Odstěhovala jsem se ze Zlína do Prahy, kde jsem nikoho neznala. Potřebovala jsem pauzu. Byla jsem prakticky nezaměstnatelná, jelikož jsem měla za sebou velké zkušenosti i výsledky a bylo těžké nejit pod svou znalostní výši. Věděla jsem, že v Praze budu mít víc příležitosti,“ vzpomíná

“

Půl roku jsem si dala prázdniny. Potřebovala jsem je. Proдалa jsem byt ve Zlíně a koupila byt v Praze. Ten jsem si zařídila podle sebe.

ná designérka. Už tehdy začala uvažovat o tom, že by začala pracovat sama za sebe, ale ještě k tomu nedošlo.

Dostala totiž nabídku ze severu Čech dělat v tiskařské firmě. „Hodně jsem díky tomu cestovala, což bylo fajn. Ale firma si neuměla sehnat peníze na zakázky, které jsem jí u mých nových zahraničních klientů vyjednala. To člověka hrozně otráví a mně to přestávalo dávat smysl,“ popisuje.

Zmíněná firma začala mít čím dál tím větší finanční pro-

blémy, začala propouštět lidi, a tak se Bartáková rozhodla vrátit zpět do Prahy. „Půl roku jsem si dala prázdniny. Potřebovala jsem je. Proдалa jsem byt ve Zlíně a koupila si byt v Praze. Ten jsem si celý zařídila podle sebe. Byl to hodně atypický ateliérový byt, takže muselo být všechno na míru.“

Když byl byt hotový, Bartáková ho nabídl do časopisu o bydlení k otisknutí. A tím se začalo rozjíždět její nynější podnikání. „Má první za-

kázka byla na požadavek mé kamarádky. Vrátila se z Anglie, koupila si byt a požádala mě o pomoc s jeho zařízením. Udělaly jsme dohodu. Já jsem jí navrhla interiér zdarma a pak jsem ho na oplátku mohla používat jako marketingový prostředek. Opět jsem ho dala otisknout v časopise.“

Mezitím se Bartákové podařilo získat zakázku na základě prezentace jejího vlastního bytu. „Zavolala mi paní, která zrovna dostavovala dům, a má práce se jí moc líbila. Postupně se objevovaly nové a nové zakázky. Kontakty jsou v tomhle byznysu hodně důležité. Nejdříve to bylo přes mé známé, postupně jsem se začala dostávat do povědomí lidí, kteří se zajímali například o učení feng shui, podle kterého jsem prostory navrhovala. Reklamu jsem si ale nikdy neplatila.“

#### Důležité je klienta znát

Bartáková tvrdí, že nejde o to jen navrhnout interiér, ale je třeba znát zákazníky a vědět, co jim sedne a v čem se jim bude dobře žít nebo pracovat. „Tím, že mám nastudované učení feng shui, které se zabývá vztahem člověka a jeho životního prostoru v čase, tak jsem schopna bydlení posunout o level výše. Umím do interiéru zakomponovat věci, o kterých klient třeba ani neví, a potom je to o té harmonii.“

Bartáková se okrajově věnuje i numerologii. „U každého klienta si udělám rozbor z jeho data narození. Dá se z toho hodně vyčíst. Víím pak, které materiály, barvy nebo světové strany jsou pro něj do bytu vhodné a které ne. U mé poslední zakázky to bylo tak, že jsem s majiteli strávila půl hodiny v holém domě. Probrali jsme ve zkratce, jak by to mělo vypadat, a oni pak odjeli do zahraničí. Konzultace probíhaly na dálku přes Skype a e-mail. Když se vrátili, ukázala jsem jim návrh a oni nechápali, jak jsem mohla vědět, že přesně tohle chtěli,“ vypráví designérka.

Podle ní hraje velkou roli i psychologie. „Musím třeba sladit partnery, protože někdy chce každý něco jiného. A zároveň se musím umět domluvit i s jejich dětmi,“ podotýká s úsměvem.

Bartáková si potrpí na originalitu. „Mám štěstí v tom, že moje klientela je hodně různorodá. Každý má rád



**STYLOVÁ JÍDELNA** ▶ Marcela Bartáková mimo jiné navrhovala interiér jídelny luxusní rezidence v centru Prahy s výhledem na Vltavu a Pražský hrad. FOTO: IVAN BÁRTA

něco jiného a mě baví dělat interiéry různé. Snažím se do toho vždycky dát něco, aby to bylo jiné.“ Momentálně dokončuje dům pro své klienty v Roztokách u Prahy. Podle jejích slov je dům zařízen v moderním duchu s originálními prvky.

Vše se prý týká práce s klienty. „Ze začátku jsou větší jejich požadavky dost roztržité. Musím s nimi hodně diskutovat, abychom došli ke zdárnému konci. Mluvíme naprosto o všech položkách. Oni tam budou bydlet, oni se s tím musí ztotožnit a musí to na ně působit dobře.“

Díky těmto konzultacím se Bartákové zatím nestalo, že by byl klient nespokojený s rea-



Musím třeba sladit partnery, protože někdy chce každý něco jiného. A zároveň se musím umět domluvit i s jejich dětmi.

lizací. Naopak, z některých se dokonce stali její přátelé.

Klientelu má Bartáková opravdu rozmanitou. Nejlevnější interiér udělala asi za 350 tisíc korun pro čerstvé absolventy vysoké školy. Nejdražší stál nejmenovanou firmou několik milionů.

#### Nápady přijdou hned

„Mám také klienty, kteří žili dlouhou dobu v zahraničí nebo hodně cestují, takže jejich vkus je už poměrně vytříbený. Takže dělám různé styly. Od koloniálního přes francouzský glamour, který miluju, až po anglický styl.“

Styly se podle Bartákové dají kombinovat s moderními prvky, ale mělo by to být

#### Za kolik

# 350

## TISÍC KORUN

stál nejlevnější interiér, který Marcela Bartáková navrhovala pro čerstvé absolventy vysoké školy. Za nejdražší interiér dal nejmenovaný firemní klient několik milionů korun.

s citem. „Musí to být navrženo a realizováno tak, aby tam byl vidět záměr, že ta kombinace je tam schválně.“ S tím ale nemá designérka problém. Podle jejích slov obvykle přijde do bytu, který může být i naprostá ruina, a ona už v hlavě vidí obrázek, jak by mohl vypadat po dokončení. „Nápady mívám hned, pak už jde hlavně o to tuto myšlenku rozvíjet s klientem.“

Marcela Bartákové se splnilo přání většiny lidí. Její hobby se stalo zároveň její živností. „Už od malička jsem byla kreativní. Přestavovala jsem pokojíčky, šila jsem oblečení a podobně. Teď dělám to samé, jen ve velkém,“ říká s nadsázkou.

Bartáková se převážně věnuje interiérum pro privátní klientelu. Za sebou už má ale i návrhy a realizace firemních recepcí, butiků, relaxačního a masážního centra nebo barů. Klienty má nejen v České republice, ale i za hranicemi. Plány do budoucna si nechává jako své tajemství. „Určitě v hlavě představu mám, ale tu si nechám pro sebe,“ dodává s úsměvem.