KDYBY ŠATY MOHLY MLUVIT



beata rajská

COSMOPOLIS


COSMOPOLIS

„Všem, kdo mi dávají sílu
a šíří kolem sebe pozitivní energii.“

KDYBY ŠATY MOHLY MLUVIT

beata rajská

MÍSTO ÚVODU

Nesnáším počítač a psaní na něm. Je to pro mě trest. Stále mám propojenou ruku – při psaní propisku, při kreslení ostrou tužku – a mozek. Nějak mi to nejde ani v době AI.

Tužku kromě gumy nic nevymaže, text nezmizí. Co tím chci říct? Celá tato knížka byla napsána rukou. Každý list, stránka – mojí rukou. Skutečně rukopis. Nechtěla jsem psát memoáry, chtěla jsem napsat pár slov o sobě, o své práci, o lidech kolem. Chtěla jsem vám ukázat fotky, které mám v archivech, v šuplících.

Na to, že jsem boomer, to jest člověk narozený mezi lety 1946 a 1964, mám poměrně slušnou základnu followerů na sítích. Sítě jsou na mě ale moc rychlé a pomíjivé. Právě proto jsem chtěla knížečku. Knížku, která potěší. Která bude hezkým dárkem pro vás, pro maminku, sestru, švagrovou nebo „holky" kolem. A tak píšu. Nejdřív já, tou propiskou. (Mimochodem, včera mi kolegyně pořídila nový počítač, ale ten teď použiji jen na kontrolu už přepsaného textu.)

Ty moje rukopisy přepisuje studentka Eva, která k nám chodí na brigádu. Pak to čtu já, pak kolegyně Míša. O té se vy, kdo ji neznáte, ještě dočtete. Teď mám text na stole opět já. V duchu si slibuji, že ten počítačový kurz si tentokrát fakt zaplatím, ale psát budu zatím dál rukou. Vždyť proto je to rukopis.

▶ [Foto: Alena Podolníková]





PRÁCE A KARIÉRA



ŠATY, KTERÉ POVAŽUJI ZA „STARTOVACÍ“

Rok 2001 byl přelomový. Založila jsem společnost *Beata Rajská – design* a přestala jsem vyučovat a „hrát si“ na návrhářku. Jasně, měla jsem za sebou školy, práci v módním salonu, učila jsem. Ale především jsem měla za sebou hodiny a hodiny práce na modelech, které jsem připravila nejen pro sebe a rodinu, ale taky pro kamarádky, spolužačky, známé a později i pro klientky. Moje touha, sen z dětství být návrhářkou se začal plnit. Ano, teď to začala být „echt“ práce. Se vším všudy. Už od začátku byly moje šaty dražší než ty, které se daly běžně pořídit. A pak přišly první šaty, které nejenže by mohly mluvit, ale tenkrát by mi možná bývaly daly i facku.

Zákaznice si u mě po přehlídce objednala šaty na míru z černého sametu s taftovými pelerínovými rukávy. Vyšly na 6 900 Kč, a kdo zná ceny, chápe, že profit u takové zakázky na míru byl minimální. Neměla jsem ještě svoje krejčové, takže jsem model dala zhotovit do už zaběhnutého krejčovského salonu. Zaplatila jsem tedy materiál a práci v salonu.


SALON

Hvězda v šatec

h z Vysočiny

Mgr. BEATA RAJSKÁ

Už v roce 1999 se naše modely objevovaly v různých časopisech. Výstřižek z časopisu Vlasta (12/99) a Sisa Sklovská v našich modelech. [Archiv]

„Tak drahé? No to ne, manžel mi na ně nedá!“ prohlásila paní D., která si šaty objednala, když byly šaty hotové. To bylo poprvé a naposled, co jsem si u zkoušek nevzala zálohu. Šaty ušité na míru, připravené k odevzdání.

Stála jsem v tehdejším ateliéru u štendru, bylo mi do pláče a zoufalá jsem volala manželovi.

Brečela jsem mu do sluchátka, co budu s takovými šaty dělat, když mám poloviční postavu a vypadla bych z nich. Mám pocit, že tomu věnoval tak minutu. Víc času s tím neztrácel. Byl to vlastně on, kdo mě učil, že nemám řešit to, co už nejde změnit, a ztrácet tak čas neřešitelným – v překladu zbytečným – problémem.

Ale tenkrát jsem se rozhodla, že si budu za svou cenou stát, že neslevím, ani kdybych neměla na chleba. Rozhodla jsem se jít cestou high fashion. Věděla jsem, že chci vytvářet věci kvalitní, na delší dobu – dnes se tomu říká „sustainable fashion“ – a kvalita prostě něco stojí.

Doplním jen, že být návrhářkou, to není jen kreslit a realizovat modely. Pokud jsem chtěla uspět, bylo důležité uvažovat nejen jako vizionář, ale i jako ekonom, právník, personalista, byznysmen. Nic z toho jsem nestudovala, ale snažila jsem se mít přehled. Ano, některé části odborných, ekonomických, byznysových článků jen musela přečíst dvakrát, abych pochopila, ale právě to mě naučilo neustále na sobě pracovat a neustále se vzdělávat. A je to tak dodnes.

„Když se nic neděje, zůstaň v klidu, a když se něco děje nebo se blíží malér, zůstaň v klidu o to víc.“

A DALŠÍ ŠATY V PODNIKÁNÍ

Šila jsem obyčejné šaty neobyčejně dobře. To byl základ. Hned v začátcích se na mě nabalovaly kvalitní krejčové. První byla Iva Szabová, na inzerát, a to právě krátce poté, co jsem neprodala ty sametové šaty.

Najednou stála u mě v ateliéru a já jí zadala první práci. Vyšlo to. To bylo kabátů a kostýmů, co jsme spolu ušily! Skvělé bylo to, že Iva měla k práci stejný přístup jako já – dělat řemeslně dokonalé kousky a přemýšlet u toho.

Měla jsem svoji první krejčovou, a ještě k tomu skvělou.

Pak tady ve Žďáře propouštěla firma, která měla ve svém portfoliu i krejčovský salon. A první krejčová, co přišla k nám, to řekla další a ta to řekla další a další, až chodily, i když se nikde nepropouštělo. Přišla i střihačka Dana, ta byla důležitým kolečkem v soukolí firmy. Vlastně každá z krejčových i ostatních zaměstnankyň je velmi důležitá. Vedla jsem je k tomu, že jsou všechny stejně důležité pro výsledek. Bez ohledu na to, co která zrovna dělá. Když jedna ušije náročnou zakázku na



▲ *Michaelu Salačovou jsme v roce 2000 připravovali na světovou soutěž Miss World do Londýna. O bižuterii se tenkrát spolu s* Beata Rajská – design *postarala společnost Jablonex.* [Archiv]

top galavečer, zakázku, o které se bude mluvit, kterou bude hodně vidět v médiích, mají na tom zásluhu všechny, nejen ta, co ji ušila. Ty ostatní totiž dělaly všechny ty další práce, které jsou nutné, ale není je vidět.

Byla a jsem náročná na sebe i na svou práci. A když je člověk náročný na sebe – a to si myslím, že jsem –, je náročný i na lidi kolem sebe. Proto obdivuji svého manžela, své děti, své kolegyně i přátele. Jsem tak náročná, že je to občas velmi vyčerpávající. O tom, jak těžké to se mnou je doma i na dovolených, vám s radostí povykládají naše děti a dnes už možná i ta starší vnoučata. A tak to bylo i v práci, na dílně.

Když děláme šaty na top galavečer nebo šaty do zahraničí, které budou někde prezentovány, musíme dál pokračovat v té běžné mravenčí práci pro naše zákaznice – klientky. Ony sice nebudou na obrazovce TV, ani na „červeném koberci“, ale taky chci, aby tam byla ruční rulička na kraji šatů nebo dokonale odšité rohy překrytého rozparku.

Měla jsem, a dodnes mám, ještě jednu výhodu. Když mě přesvědčují, že něco nejde, sednu ke stroji nebo vezmu látku mezi prsty a ukážu jim to sama. Šila jsem vše sama. Těch věcí, co jsem vytvořila a ušila! Jednak v době studií a jednak během první a druhé mateřské dovolené. Jasně že mám občas ve slabých chvilkách výčitky svědomí vůči našim klukům. Byly totiž momenty, kdy si museli vystačit a „být hodní“ v kočárku nebo v postýlce, protože jsem dokončovala šaty. Nebo jeden spal a ten druhý ho „hlídal“, až se vzbudí, protože v dílně bych ho neslyšela. V momentech, kdy mě popadne nostalgie, jim volám nebo píšu, protože mi je líto, že jsem

▶ *Model z focení kolekce PREPPY WOMAN v hotelu Fairmont Golden Prague.*
[Foto: Anna Kovačič, modelka: Kristýna Šťastová]





si ty chvíle nechala utéct. Kluci tomu říkají „sociální chvilky“. Ale možná díky těm hodinám tvorby modelů a šití jsem dnes přesně tam, kde jsem, a můžu mít vysoké nároky na řemeslo. Navíc dnes nosím, a tím pádem i testuji všechny naše věci. Praxe, neustálé studium a zkušenost jsou pilíře, na kterých můžu stavět. Když jsem viděla, že mám s něčím problém, řešila jsem změnu v technologii, v technologických tabulkách nebo změnu střihu.

„A kolik lidí bez vlastního cíle
rádo střílí do cílů těch, kteří je mají…“

Navíc to mám nastaveno jako šéfkuchaři. Když chceš uvařit dobré jídlo, nedáváš do něj špatné suroviny. A já to mám stejně. Nakupuji a sháním to nejlepší, co na trhu je. A pokud to není v nabídce, nechávám si to utkat na zakázku. Tkaní, které má autorský rukopis, je sice drahé, ale dnes už vím, že za to stojí. Že ta látka, hlavně hedvábí, se nejen nádherně nese, ale má i další nadhodnoty – jedinečnost a výjimečnost.

Můžete nakoupit látku v Paříži, Miláně či ve Vídni a myslet si, jak je jedinečná, ale pokud ji neskoupíte všechnu, bez ohledu na to, kolik potřebujete, záruku, že bude jedinečná, nemáte. Vždy věřím své dodavatelce Hance Konečné, se kterou máme dohodu, že když já, tak už nikdo jiný. Stojí to sice víc peněz, protože beru vše, i když je toho víc, ale stojí to za to. Kromě speciálních objednávek u svých dodavatelů mám ještě pár oblíbených manufaktur v Evropě, především ve Francii, Itálii a samozřejmě ve Švýcarsku.

Už od začátku tedy vkládám do produkce kvalitu. Samozřejmě to něco stojí. Někdy hodně, ale nejsem tak bohatá, abych kupovala levné věci.

Nejdůležitější prvek mé práce je lidský faktor. Moje krejčové. A ty se nedají ani utkat, ani připravit v chemické laboratoři. Proto je mi líto plýtvat jejich ruční prací na něco, co nemá hodnotu.

Možná si mnohé z vás řeknou: „S penězi a drahou látkou umí šít každý.“ Jenže to si můžete říct, když oblékáte sebe. Můžu si to říct i já, když mi předělávají šaty po snaše. Lucy je vyřadí a já, protože jsem šatová, je sbalím a nosím doma. I když po malých zásazích našich krejčových – upravit švy, dodělat kapsy atd.

Jenže já jsem se rozhodla jít jako značka. Módní a stylová, svou vlastní cestou. Jinou cestou. Nabízím luxus a výjimečnost. A ta výjimečnost musí být i v kvalitě látky. Víte, jak jsem nešťastná, když vyrobíme šaty, strávíme s tím čas, ony vypadají nádherně… a hle, žmolky? Což o to, látky mi tak líto není, ale mrzí mě, že za tu dobu, kdy je krejčové šily, mohly ušít něco jiného. Největší ztráta, útrata a součet minusů je totiž čas. Ten nenahradíte. Ten v obchodě nekoupíte. Takže první surovina rovná se kvalitní textilní materiál. A potom je důležité jeho použití.

◀ *Model z kolekce PREPPY WOMAN BHC* [Foto: Anna Kovačič]

Chci, aby se moje šaty – a nejen ty – nosily. Ale kam? Jak? A kdy? Budu je proto dále rozlišovat.

Chci, aby moje šaty křičely: „Nejenomže vypadáme krásně, prosím, podívejte se na rubní stranu i na ten materiál, to je paráda, to je kvalita!“

„Každý problém je jen maskovaná šance.“

ŠATY DĚLAJ ČLOVĚKA, ČLOVĚK DĚLÁ ŠATY…

Jedna věc jsou šaty na molu, druhá věc je samotné zhotovení šatů. Povím vám, jak to je při výrobě takových šatů na přehlídku nebo na zakázku.

Začnu těmi přehlídkovými. Kolekce. Úplně první je nápad, potom jeho zpracování. Nejdřív jen v hlavě. Skutečně sbírám vjemy, dojmy a třeba si jen píšu stručně poznámky na papír nebo do notýsku. Nejsem líná uprostřed noci vylézt z postele a jít si zapsat poznámku. Stejně tak, když mě něco napadne za jízdy, zavolám holkám, ať si napíšou poznámku. Postupně si začínám připravovat materiál. Něco mám, něco sháním a něco dávám třeba vyrábět. Každopádně materiál je pro mě neskutečně důležitá záležitost, která ovlivňuje třeba i změnu či úpravu už navrhnutých kousků.

Každá moje kolekce se skládá z řad, které mají svoji myšlenku, a spojení do kolekce vytváří každou sezonu páteř mojí další tvorby. To, že autorská kolekce nese můj vzkaz, message, jsem už psala. A začínáme stříhat. S paní střihačkou stojíme nad návrhy a probíráme, co a jak. Já už při kresbě návrhů používám částečně technickou kresbu, takže technologický postup je zčásti obsažen v návrhu. Pokud mám pochyby o daném střihu ve spojení s materiálem, měníme.

Následuje stříhání. Střihačka Dana si připraví nejdříve papírový střih, ten si pak přenese na látku a tu podle něho nastříhá. Vzhledem k tomu, že v autorských kolekcích se jedná o nové typy modelů, vyzkouším střih na velmi podobném materiálu, který později nahradí ten, co bude v kolekci. Často je důvod ten, že materiálu do kolekce mám omezené množství. Buď proto, že byl při výrobě extrémně drahý, nebo proto, že ho v nabídce víc nebylo. Pak se ale občas stane, že to vypadá tak skvěle, že z náhradního materiálu udělám souběžnou řadu modelů, které ale nejdou do kolekce. Po nastříhání následuje sestehování celého modelu.

Při zakázce na míru pro klientku je někdy nutná příprava „před-modelů“ z pomocné látky, tzv. kaliko. Ušijeme vlastně model z náhradní látky, abychom věděly, jak bude vypadat.

Je to taková vizualizace modelu, pokud si klientka není úplně jistá. Já si totiž dokážu představit, jak bude model vypadat v originálním materiálu, ale zakázka je něco jiného. Jde v ní především o klientku.



Záběr z krejčovské dílny.
[Foto: Aleš Studený]

Někdy ale risknu vše a kaliko neděláme. Proč jsem od něj v dané zakázce ustoupila? Každý materiál se totiž nese jinak a ne všichni si dovedou představit daný tvar v jiném materiálu. Proto od začátku volím originální materiál.

Při přípravě modelů do kolekce nezkouším modely na figuríně, ale na sobě nebo na své pravé ruce Míše. Na začátku jsem zkoušela vše na sobě, ale nehladuji, nepíchám a tělo se mění. Prosím, nehledejte v tom dvojsmysl. Dnes si píchá injekce na hubnutí „půlka světa", tak tím chci jen říct, že já zatím odolávám, a modely na drobnější modelky tedy zkouší Míša. Chci vědět, jak pohyb těla a vzduch dokážou zavlnit a pohnout dílem šatů, materiálem.



Můj tým z dílny a z ateliéru. „Ne stroje, ale lidi jsou krví firmy!" [Foto: Arthur Koff]



Šaty jsou sestehovány a já zkouším a pak nadšeně upravuji nebo stojím před zrcadlem a přemýšlím, co jsem to vlastně vymyslela. Ano, i to se stává. Je to sice v poměru 99 : 1, ale stane se.

Mám tedy nazkoušené sešpendlené úpravy. Pak se prošpendlení prostehuje, aby se úpravy přenesly do základních dílů. Šaty se opět rozpářou a začne nové šití, které připraví model do druhé zkoušky.

Druhou zkouškou je model u jednodušších věcí téměř dokončen. Složitější modely vyžadují zkoušek více, tři až čtyři. A stále ještě zbývá velký podíl ruční práce, aby se právě před zkouškou ruční prací neplýtvalo.

Počet hodin na zhotovení modelových šatů záleží nejen na složitosti střihu, ale určitě i na náročnosti zpracovávaného materiálu. Často se stane, že neodhadnu počet hodin, který je na zhotovení potřeba, právě kvůli materiálu. Máme ho třeba poprvé a skutečně se při šití chová jinak, než jsem očekávala. Pak jde o zachování dané ceny. Jak to bylo za mých studií, konečná cena by neměla přesáhnout odhadovanou cenu o deset až patnáct procent. U mě je to věc cti. Do deseti procent a pak mám smůlu a doplatek jde za mnou.

„Šaty jsou neživé. Jsou to věci.
Pouze žena, která je nosí, jim může dát život.
A já jsem ráda, když moje šaty žijí."

Navíc chci, aby každou úpravu a zásah do modelu dělala stejná krejčová. Takže pokud dochází k úpravě šatů i po letech, pracuje na ní ta krejčová, která šaty šila.

Pro mě je tato „maličkost" velmi důležitá. Jinak by to bylo, jako byste dali někomu dopsat dopis, který začal psát někdo jiný. Prostě rukopis by měl zůstat stejný.

Nejkrásnější je, když jsou modely z kolekce seřazené v řadě na štendru a připravené na odvoz. Nebo když se majitelka nových zakázkových šatů prochází před zrcadlem a nenuceně se se mnou baví. V ten moment vím, že v šatech už „bydlí"! To je nejvíc. Moje šaty začínají žít.

„Bůh ti dá talent a ostatní je na tobě."

◀ *Model z roku 2007 svědčí o nadčasovosti našich modelů.* [Foto: Anna Kovačič]

KAMENNÝ OBCHOD

V době, kdy jsem začala uvažovat o vlastním butiku, jsem už působila v Praze. Jiná společnost, která prodávala naše modely, jaksi zapomínala platit za prodané věci a dluh narůstal. Na začátku jsem jí s důvěrou svěřovala věci do komise, spousta se jich prodala, ale penízky nikde.

„Kolik ti dluží?“ zeptal se manžel.

„Teď sedm set šedesát tisíc.“

„Tak to už máš na to, abys začala s vlastním obchodem.“

Nezapomeňte, že se psal rok 2003 a to měla koruna trochu jinou sílu. Takže jsme začali jednat, naštěstí slušně, velmi slušně. Společnost, která mi dlužila, měla spřízněnou stavební firmu, takže se dluh nakonec vybarteroval.

Část peněz mi půjčil manžel a něco jsem měla našetřeno. Našly jsme malinký prostor na Ovocném trhu za nákupní galerií Myslbek. A tam jsme otevřely svůj první butik.



Náš první butik na Ovocném trhu. [Archiv]

Měsíční nájem činil sedmdesát osm tisíc. V době, kdy obchůdky, butiky, návrhářské prostory od města měly nájem deset dvacet tisíc… Jak říkám, naučilo mě to existovat i s vyšším nájmem. Když jsme se pak přestěhovaly do Dlouhé ulice a náš butik měl dvě patra, nájem byl téměř stejný.

Každopádně v roce 2005, když jsme butik otvíraly, byla situace úplně jiná. Obchody s luxusní módou v Praze teprve začínaly, a jak nikdy nezapomenu podotknout, když se potkám s Lenkou Vejvalkovou: „Učila jsem se od tebe!" Lenka byla pro mě symbolem úspěšného podnikání v módních značkách. Koneckonců polovinu značek v Pařížské dovezla do Prahy právě ona.

V roce 2005 jsme tedy butik slavnostně otevřely. O úvodní slovo a moderování se mi postaral Jakub Železný. Ano, tak dlouho se známe. Občas jsem oblékala jeho partnerku Markétu a jeden z kostýmů s našitou značkou na lícní straně měla právě Markéta. Jen abyste věděly, jak vznikl nápad, který dnes používají některé značky nebo návrháři. My měly „lejbly" a „lejblové" stužky na lícní straně modelů už v roce 2005.

V té době bylo u nás podnikání v plenkách. No a někteří nevěděli, že značka – label, chcete-li, lidově lejbl – se má z rukávu odpárat!

Některé z vás si to určitě pamatují, barevně výrazné sako a neodpáraná značka oděvního podniku na rukávu. No a já to využila v kolekci sak a kostýmů, kde byly prýmky s brandem Beata Rajská přímo našité v dolní délce rukávů nebo jako lampas kalhot. Občas se k tomu symbolu, fórku s nášivkou vrátím, ale určitě to nechci mít na všech našich kouscích oděvů. Koneckonců dnes tenhle prvek používá až moc značek a návrhářů a já nerada chodím s davem. Ale vidíte, jak autenticky to u nás vzniklo.

Butik se rozběhl a byly jsme na to tři: já, Monika Tirschová a zkušená prodavačka Jaruška Fischerová. Musím říct, že už tenkrát si holky vybudovaly kamarádský vztah s některými klientkami a část těch klientek je u nás dodnes.

Do té doby jsem nikdy obchod s módou nevedla. Vlastně i já jsem se učila. To, co se líbilo mně, nám, mohlo absolutně propadnout u zákazníka. Ale ani občas menší tržba mě neodradila od toho, jít svojí vlastní cestou.

Teď, když píšu tyto řádky, jsem se šla podívat do garáže, jestli tam jsou stále schované dva velké notesy, kam si holky denně zapisovaly pohyby v butiku. (Mám je.)

Na počítači sice holky pracovaly, ale pro Jarušku byla jednodušší tato cesta. A já jsem mohla volit: buď Jarušku se skvělým přístupem k dámám v butiku ničit počítačem, nebo přistoupit na tuto formu, to jest psát do sešitku jako v prvorepublikových konzumech. Já zvolila Jarušku bez počítače.

Tam mě poprvé zaznamenaly i některé dámy, které jsou dnes už moje kamarádky.

Butik nám postupně začínal být při všech našich aktivitách malý, a tak jsme se začaly rozhlížet po novém prostoru.

Vyšel prostor v Dlouhé ulici. Dokonalé místo v centru Prahy, hned vedle Staroměstského náměstí, po bývalém zlatnictví. Vzhledem k tomu, že Dlouhá a na ni navazující Dušní už nějaké butiky měly, volba byla jasná. Bude to tady.

Oslovila jsem architekta Petra Šípa. Je fakt, že prostor byl poměrně komplikovaný a bez uvolnění jedné místnosti nahoře by byl nepoužitelný. Sklad zlatnické výroby se totiž nacházel dole, pod úrovní ulice. Petr mi už dopředu říkal: „Neděs se, když ten prostor uvidíš bez zrcadel, která tam po

bývalém nájemníkovi zbyla.“ Ano, lekla jsem se. Naštěstí se podařila rekonstrukce vrchního podlaží. Kolik sutě se odtud vyneslo! Ale díky tomu vznikl skutečně parádní prostor reprezentativního butiku Beaty Rajské.

Vydržely jsme tam třináct let a dovoluji si tvrdit, že co se týká prostoru a jeho provedení, byl i po té době aktuální. Ano, bylo mi líto tyto prostory opustit, ale můj pocit, že už nepotřebuji klasický kamenný obchod a další klienty z ulice, byl důležitější. Zní to divně, ale vyhořet není vůbec těžké. Neustále přibývaly zákaznice a mé dlouholeté krejčové se pomalu poroučely do důchodu.

Občas jsme někoho přijaly, ale když jsem chtěla plnit přání věrných klientek, dělat nějaké projekty tady i v zahraničí, připravovat modely na přehlídky a do toho zásobovat butik, začínalo to být náročné. Navíc jsem netoužila obíhat domácí švadlenky nebo šít v jiných dílnách. Musím mít vše pod kontrolou, proto máme vlastní střihárnu a dílnu.



Otevření butiku Beaty Rajské v roce 2005. [Archiv]

Poprvé jsem o zavření butiku přemýšlela před covidem. Tenkrát k tomu kroku měla rodina ještě připomínky typu: „Nemůžeš. To si budou všichni myslet, že jsi zkrachovala!“

Skončil covid a já jsem oznámila: „A teď už můžu vše!“ A začala jsem hledat prostory na showroom. Máme ho! V Praze v Široké ulici.

Prostornou prosvětlenou dílnu, střihárnu, ateliér a office pak máme ve Žďáře. No, a malý „paradise corner“ na schůzky s klienty mi vybudovaly děti v Rajská Clinic. Říkám tomu vejminek.

A proč tedy zrušení butiku? Nechtěla jsem vyhořet. Mám respekt k sobě, ke svým potřebám i síle. A tak jako v letadle musíte nasadit masku nejdřív sobě, abyste mohla pomoct dítěti, zrušila jsem butik, abych mohla dál tvořit, dělat modely s radostí, připravovat emotivní přehlídky, prostě rozdávat radost.



Butik v Dlouhé. [Archiv]

MŮJ VEJMINEK

Další místo, kde mě můžete potkat nebo vidět naše modely, je Rajská Clinic. Ano, někteří lidi si myslí, že patří mně, ale mýlí se.

Budovala jsem značku Beata Rajská víc než dvě desetiletí. Právě teď, když listuji množstvím archivních materiálů, pozvánek a výstřižků nejen z českých a slovenských časopisů, si víc než kdy jindy uvědomuji, kolik práce je za námi, za mnou. Kolik projektů, přehlídek, rozhovorů, eventů jsme udělaly, jsem udělala.

Vytvořila jsem povědomí o značce, a když moje snacha Lucie nastoupila s vyvdaným příjmením Rajská coby začínající lékařka do nemocnice na Bulovku, občas se mnou řešila svoji pozici. Často říkala: „Sedí u mě pacient nebo pacientka, ale jakmile zareaguji na dotaz, jestli moje jméno nějak nesouvisí s tebou, můžu se pak přetrhnout, a stejně je to už jen o tobě!“ Bylo jedno, kolik má odborných a akademických titulů, kolik má za sebou studií a grantů a za co dostala titul Ph.D.

Chápala jsem ji. Chtěla si vybudovat svoji kariéru, ukázat svoje dovednosti, a stále tady byl můj stín. Nestačilo, že mě má jako tchyni, ještě mě měla v zádech jako power woman.

No a co si budeme namlouvat, samozřejmě že jsem měla tendence jí dávat dobré rady. Jenže o „moudré rady“ občas nikdo nestojí. Ale všechny naše diskuse, i když byly občas hlasité, upevňovaly náš vztah.

Já mám ráda, když se všechno vyříká, ale ne vždy má naše family na to náladu. Každopádně když Lucie oznámila, že se rozhodla vybudovat kliniku, byla jsem nažhavená jí s tím pomoct.

Právě jsem uvažovala o zavření butiku, a tím pádem mi zůstávaly volné finance. Nápad skvělý, ale v ten moment se začaly potkávat dvě horké hlavy, každá se svojí představou. Ještěže my obě máme ty skvělé protějšky. Pragmatické. A její manžel, tedy náš syn, je navíc skvělý mediátor. Nejen v práci, ale hlavně u nás doma – a to je nás už devět – dokáže diskusi ukočírovat.

Pamatuji si, jak jsem na začátku projektu radila, aby se Lucie vyvarovala chyb, které jsem udělala já, a Hynek mi říkal: „Mami, nemůžeš jí pořád radit, ona je v úplně jiném věku, má zkušenosti z praxe a je v jiném oboru. V tomhle jí fakt neporadíš!“

Velmi brzy jsem pochopila, že mít showroom v prostorech kliniky je trochu iluze. Už jen to, mít ateliér v medicínském prostředí, kde se řeší hygiena a podobně. Dopracovaly jsme se k tomu, že Lucii pomáhat nebudu, ale oni připraví část, kde budou moct být prezentace Beaty Rajské.

Kliniku nakonec vybudovali spolu s Hynkem. Kdo něco stavěl, asi ví, co to obnáší. Ano, Lucie ke konci šílela. Termíny dokončení se neustále posouvaly, a nebýt „klidné síly“ u nich doma, tak si myslím, že by ke konci někomu vjela do vlasů.

Kromě akcí, které máme v prostoru terasy kliniky, tam mám občas nějakou schůzku, ale dodržuji to, že nejsem „hlasitá“ a vše si domlouváme byznysově. Lucie je šéf. Takže Rajská dnes už není jméno jen v módě, ale i v dermatologické medicíně.

Občas sice ještě dostanu SMS: „Zase to bylo jen o tobě!“, nebo posledně, když měla Lucie přednášku na Slovensku, někdo napsal: „Je tady Beata!“ To naštve, ale myslím, že dnes už Lucie ví, že už je taky „silná v kramflecích“.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázku z knihy Kdyby šaty mohly mluvit**.**
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.