

První kabelku si spíchla na kuchyňském stole, dnes má obrat 20 milionů

11. listopadu 2015

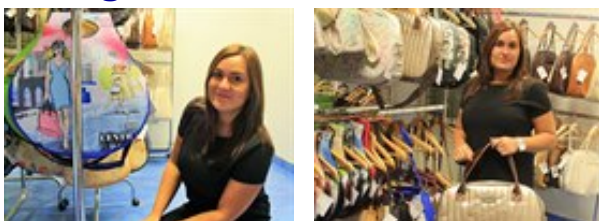
Příběh Dariny Ermisové z Ostravy připomíná spíše pohádku o tom, jak chudá holka ke štěstí přišla. Před lety si z nutnosti spíchla kabelku. Všem se líbila a Darina ušila další. Dnes zaměstnává třicet švadlen, prodává sto kabelek denně a její roční obrat se pohybuje kolem dvaceti milionů korun.



„Dnes prodáváme přes sto produktů denně, ale raketový boom jsme zažili s příchodem nové verze našeho e-shopu,“ vypráví majitelka firmy Dara Bags. | foto: Marie Stypková, [iDNES.cz](http://idnes.cz)

Dávno před založením značky Dara bags Darina Ermisová vystudovala oděvní průmyslovou školu, obor oděvní návrhářství a modelářství oděvů.

Fotogalerie



Před nástupem na mateřskou dovolenou pracovala jako vedoucí prodejny nadnárodního řetězce s oblečením, kde se naučila lidi řídit, vést obchod a vnímat styl oblečení zákazníků a zákaznic. „Věděla jsem, že po mateřské se už na své původní místo nevrátím,“ říká.



[Zobrazit fotogalerii](#)

Kdy jste ušila svou první kabelku a co předcházelo vašemu dnešnímu úspěchu?

Pamatuji si, že kamarádka pořádala oslavu narozenin, chtěla jsem tam během vycházky zaskočit, ale neměla jsem správnou kabelku. Byla jsem doma na rizikovém těhotenství, a protože

jsem nemohla chodit po krámech a vybírat si, tak jsem prostě zasedla za šicí stroj a kabelku si ušila. Byl to takový kabelkopytlík, sáček, nevím přesně jak to nazvat.

A co bylo potom?

Když jsem se vrátila z porodnice, měla jsem už tolik objednávek, že jsem musela najmout první švadlenu. Pak druhou, třetí, přidala se i kamarádka, která mi pomáhala s objednávkami a administrativou.



Doma se vám asi batolilo pod nohama dítě.

Přesně tak. Ráda spojuji narození mého syna se založením značky Dara bags. Jakmile jsem se vrátila z porodnice, moje značka se už úspěšně prodávala a stávala se známější. První moje pracoviště byl jídelní stůl v kuchyni, pak podlaha v obývacím. A když už nebylo kam šlápnout, tedy asi po roce a půl, jsem si našla sklepní prostor o

výměře šestnáct metrů čtverečních. Tam jsem jezdila šít, když se manžel odpoledne vrátil z práce a převzal péči o syna.

Jak dlouho jste takový záprah vydržela?

Vždycky jsem šla do dvou do rána a pak se vracela domů. Byla jsem unavená, přetažená, nespala jsem. Šimonek, můj syn, byl malý – celý den jsem se mu věnovala, večer jsem šla šít, fotit, balit. Bylo to velmi náročné, po dvou měsících jsem se zhroutila na ulici. Tehdy jsem si řekla, že takhle už ne.

Na začátku to byly tedy kamarádky, ale kdo se o vaše kabelky zajímal pak?

Asi týden po návštěvě kamarádky jsem se zaregistrovala na webový portál, na kterém je možné prodávat jen vlastní výrobky. Tam jsem se stala nejúspěšnějším prodejcem téměř okamžitě. Po roce jsem na tomto webu prodávala sto kabelek měsíčně. Tehdy jsem ještě všechno dělala sama – od nákupu materiálu přes stříhání, šití, balení a odnos balíků na poštu, focení a úpravu produktových fotografií až po vkládání zboží na prodejní portály.

Darina Ermisová (31 let)

Vystudovala oděvní průmyslovou školu, obor oděvní návrhářství a modelářství oděvů. Pracovala jako vedoucí prodejny nadnárodního řetězce s oblečením. Kabelky Dara bags začala šít v roce 2008. Podniká v Ostravě – Hrabové, zaměstnává 30 lidí. Kromě kabelek a galanterie navrhuje také vlastní parfémy. Letos získala 1. místo v soutěži Živnostník Moravskoslezského

To jste ještě pořád zvládala sama?

Nezvládala. S vyšším počtem objednávek jsem najala další paní na výpomoc v produkci a první švadlenu, která je mimochodem u mě zaměstnaná dodnes. S přibývajícím kolektivem se zvětšoval i náš pracovní prostor.

kraje 2015.

Má jednoho syna a psa Roňďase.

Takže ze sklepa kam?

Ze sklepa jsem se přestěhovala do rodinného domku o sto metrech čtverečních, tam jsme ale dlouho nevydrželi a zanedlouho se stěhovali do jednou tak velké místnosti. Po dalších dvou měsících jsme našli výrobu, která měla tři sta metrů čtverečních. Nyní máme prostory ještě o sto metrů větší.



Co na to manžel, když jste byla v zápřahu od rána do noci?

Musím říci, že u bývalého manžela jsem podporu moc neměla. On pracoval v běžné pracovní době v práci, která ho prostě nebavila. Nechápal, že se může někdo pro něco tak nadchnout a věnovat tomu tolik energie. Jednoho dne jsem si řekla, že takhle nechci žít, nechci žít vedle někoho, kdo mi nevěří.

Kdy jste byli zatím nejúspěšnější?

Když se podívám zpětně, byla to hodně hektická doba, ale nám se ji podařilo přežít bez újmy. Dnes prodáváme přes sto produktů denně, ale raketový boom jsme zažili s příchodem nové verze našeho e-shopu. Původní nebyl tak propracovaný a nezvládal větší počet objednávek. Už rok máme ale naštěstí perfektního marketingového specialistu Františka, díky němuž jsme opravdu vidět. V říjnu jsem získala prestižní titul Živnostník roku 2015 pro Moravskoslezský kraj a pokračujeme do celorepublikového finále.

Může se hodit

Bud'te úspěšní. Nastartujte svoji kariéru na jobDNES.cz. Vybírejte z [aktuálních volných míst](#).

Prodáváte kromě kabelek ještě něco?

Máme velmi úspěšné parfémy a další doplňky.



Kolik zaměstnanců a v jakých oborech dnes máte?

Dnes mám vlastní švadlenu, střihačky, slečny na lisovně a v přípravě, kolegyně v administraci, v archivu látek, specialistku na komunikaci se zákazníky a marketingového manažera, další kolegyně pracuje na expedici. Je nás přes třicet, další s námi spolupracují externě jako třeba naše produktová modelka či

produktová grafička.

U vás šije každá švadlena kabelku od začátku do konce?

Ano, všechny kolegyně mají svou práci rozdělenou a přesně rozvrženou. U nás pásovou výrobu nenajdete, šijeme jemné galanterní produkty, kde musí být přítomna jedna a tatáž švadlenka, která odpovídá za výslednou kvalitu. Máme takovou vychytávku: švadlenka na konci výroby umístí do produktu kartičku se svým vlastním podpisem, a zákaznice se tak může podívat na medailonek švadlenky na našich stránkách.

Z jakých materiálů jste kabelky začala šít? Který materiál postupně začal převažovat a proč?

Již od počátku používám kvalitní čalounické koženky a zahraniční vysokogramážové bavlny. Postupně jsem přidávala i vinylové tkaniny a speciální tkaniny určené pro digitální plnobarevný tisk.

Kde materiály na výrobu kabelek sháníte?

Veškeré materiály vozíme od zahraničních výrobců. Látky si dovážíme z celého světa, z USA, Itálie, Kanady, teď například máme úžasné ručně barvené tkaniny z Islandu. Hodně látek si i sami tiskneme podle návrhů našich grafiček, nyní spolupracujeme s grafičkou Annou Bornovou. Dokonce máme jeden charitativní projekt se čtrnáctiletým autistickým chlapcem, který se světem komunikuje pomocí čárek. Pořádá výstavy a je už docela známý. Jeho grafiky jsme naskenovali, připravili pro tisk a dnes máme luxusní kolekce Dara bags & MyWo s jeho návrhy. Dvacet procent z prodeje jde jeho rodině na nákup potřeb pro chlapce.

V čem se vaše kabelky liší od těch ostatních?

Náš rukopis charakterizují barvy, moderní, leč nadčasové střihy a příjemné detaily. Každý střih jsme na firmě důkladně testovali, takže za konstrukci se můžeme zaručit naším dobrým jménem. Navíc se mi podařilo vybudovat něco, čemu pracovně říkám social business. Máme pevně semknutou základnu fanynek, bez nichž bych nikdy nebyla tam, kde jsem teď.



Vaše fanyanky se poznávají podle kabelek?

Přesně tak. Naše zákaznice se poznají i na dálku, pozdraví se a obvykle prohodí pár vět o tom, jak se jim jejich darabagska nosí a kolik jich už mají. Jsme hodně aktivní i na sociálních sítích. Když nahrajeme fotky nové kolekce, obvykle se do pár hodin vyprodá. Rekord byl produkt pod pět minut, to byly kabelky s látkou právě z Islandu.

Kabelky navrhujete sama? Kde se inspirujete?

Ano, kabelky navrhují sama. Inspiruji se především kolem sebe. Dívám se, jaké kabelky nosí ženy, které potkávám denně na ulici, ptám se kamarádek a svých kolegyň. Nerada se inspiruji v zahraničí, protože tam jsou trendy zcela někde jinde, mám pak pocit, že se tvorba odvíjí úplně jiným směrem. Ale o to víc studuji výtvarné umění, snažím se chodit do galerií, do

divadel a do kina. Divili byste se, ale vedle běhání je to můj nejoblíbenější relax.

Umíte spočítat, kolik kabelek jste už za celou dobu prodala?

Umím, ale asi ne přesně na produkt. K dnešnímu dni je to něco přes šedesát tisíc kousků nejen kabelek, ale i peněženek, brašen, kosmetických taštiček, parfémů, klíčenek a dalších.

Vyvážíte kabelky i do světa? Jaký je o ně zájem?

Zboží posíláme do Ameriky, Anglie, Německa, vlastně do celého světa. Na Slovensku jsme nedávno otevřeli franšizu. Zájem o naše produkty je, jen se do toho nehrneme po hlavě, ale studujeme si tamní trhy a pomaličku na ně vstupujeme.

Na kolik vyjde vaše kabelka?

Kabelky se průměrně pohybují mezi patnácti sty a dvěma tisíci korunami. Ale máme samozřejmě levnější i dražší, vždy záleží na velikosti produktu a na čase, který s ním švadlenka stráví. Ceny bych mohla nahodit vyšší, zejména vzhledem k podílu ruční, tedy nesériové práce, ale o to mi nejde. Nejde mi o to, aby o mojí kabelce žena jen snila, jde mi o to, aby si ji mohla pořídit, nosit ji a být s ní šťastná.

Jak vám tento obchod vydělává? Stala jste se z ženy v domácnosti „milionářkou“?

Letos plánujeme obrát 22 milionů korun, který s největší pravděpodobností přesáhneme o pár set tisíc. Ale všechny tyhle peníze jdou na odvody, výplaty, poplatky, energie, materiál, vybavení. Stále expandujeme, takže kupuji další a další stroje. Nejsem milionářka, mám úplně obyčejné auto, normální mobil, jezdím na dovolenou do běžných destinací. Nevím, někdo chce vydělat peníze za každou cenu, já dělám svoji práci pro radost z kreativní práce. Nemohla bych dělat něco, co mě nebaví, byť bych si mohla létat soukromým tryskáčem na káfičko do Paříže.

Zažila jste dříve doby, kdy jste málem neměla na chleba?

Ano, ale ne v podnikání. Nechápu podnikatele, kteří budují svůj příběh na tom, jak se jim ze začátku nedařilo, jak jim na dveře klepali exekutoři. Když mi něco nejde, tak zjistím, kde se ta chyba stala a pracuji na jejím odstranění ještě dřív, než z toho bude průšvih. Proto ve firmě máme všechno, na co jsme si vydělali, nikdy jsem nepotřebovala žádného investora, půjčku ani jinou finanční výpomoc. Ale samozřejmě chápu podnikatele, kteří investora přijmou, jen já jsem na peníze opatrná a z takových věcí mám velký respekt.



Čím se ve své práci řídíte?

V podnikání se řídím zdravým rozumem a srdcem. Zatím se mi tahle kombinace nejlíc osvědčila. Když do toho nejedete naplno a necítíte ty motýlky v břiše, obvykle to za nic nestojí. A to platí jak v kabelkách, tak i ve vztazích a v jakémkoliv aspektu mého života.

