

INTERIÉRY 2016 se skutečnými příběhy a nevšedně podanými prezentacemi

Ve čtvrtek 6. listopadu 2016 proběhl na půdě VOŠ a SPŠ ve Volyni jubilejní 5. ročník mezinárodního odborného semináře **INTERIÉRY 2016** s hlavním tématem „příběh“. Kratším či delším příběhem, spojeným s realizacemi, designéry, architektonickými styly či novými technologiemi a materiály, byla provázena téměř každá z 22 poutavých přednášek, které si letos nenechalo ujít rekordních 347 účastníků. Mezi nimi i mnoho mladých, jež jsou si vědomi, že v dnešní době akcelerujícího technického vývoje nevystačí s odbornými znalostmi získanými při studiu, a kteří tak svým zájmem o seminář dali spolu s ostatními pořadatelům najevo, že **INTERIÉRY** se staly dalším nejen tradičním, ale skutečným místem naplňujícím podmínky celoživotního vzdělávání.

Autor: Ing. František Novák
Kontakt: novak.sd@tiscali.cz
Foto: archiv pořadatelů

Letošní ročník semináře **INTERIÉRY** byl sice oproti loňskému ročníku pouze jednodenní, ale o nic chudší. A to nejen o loni na přání účastníků zavedený společenský večer, umožňující jim neformálně probrat ožehavá témata a navázat nové kontakty, ale hlavně ani v případě odborného programu s hlavním tématem „příběh“, který byl oproti loňsku kratší jen o jednu přednášku. Nicméně jeho pestrá skladba v podobě 22 přednášek neboli pořadatelů „nashromážděných příběhů“ přilákala do Volyně 347 účastníků (loni 274), z nichž 207 bylo mimo školu (loni

179). „Je logické, že pořádáním podobných akcí se snažíme zviditelnit školu na malém městě, ale hlavním cílem je přiblížit školu odborné praxi s jediným úmyslem – pomoci našim absolventům a studentům při zajišťování odborné praxe, odborných stáží a v ideálním případě pomoci najít odpovídající zaměstnání. Uvedené cíle se nepodaří naplnit, pokud škola nebude mít přímé vazby na příslušnou podnikatelskou sféru, na navazující oborové školy a na firmy zabývající se realizacemi interiérů a designem interiérových prvků,“ uvedl při zahájení semináře ředitel VOŠ a SPŠ Volyně RNDr. Jiří Homolka s poděkováním absolventce školy interiérové designérce Ing. Ivě Bastlové, DiS. z pražského ateliéru LOXO, která se coby iniciátorka semináře od začátku podílí na jeho pořádání a bez jejíž inicia-

tivy a aktivního přístupu, jak dále uvedl, by se škola neobešla ani tentokrát. Při této příležitosti pak neopomněl kromě přivítání pozvaných hostů poděkovat také přítomným zástupcům odborných časopisů a nakladatelství, kteří podle něj mají nezpochybnitelný podíl na výše zmíněné rekordní účasti.

Líbit se nám může i to, co jsme dříve vůbec nechtěli

Po zahajovacím projevu RNDr. Homolky následovaly čtyři ucelené bloky přednášek. První blok symbolicky odstartovala spoluorganizátorka semináře Ing. Bastlová svoji přednáškou „Ze zákulisí semináře a něco navíc“, kdy se nejprve zabývala odpovědí na otázku, proč letos za hlavní téma zvolila příběh. „Příběh je skvělým pomocníkem při konzultacích s klientem, kdy můžete názorně demonstrovat jednoduchou věc. Příběh také pomůže, když potřebujete propagovat kolekci svého nábytku. Příběh, to jsou emoce, je to i projekce každého z nás a hlavně je to skvělý marketing,“ konstatovala Ing. Bastlová, která ve své přednášce kromě dalších informací zmínila i příběh samotného semináře, který se začal psát již před deseti lety. Tehdy ji ale její „alma mater“ s požadavkem na pořádání semináře odmítla a poté znovu, načež ona se svého snu nevzdala a v roce 2011 si jej začala plnit, a to dnes k oboustranné spokojenosti. Poté se pozornost posluchačů, hlavně pak výrobců kuchyňských interiérů, soustředila na přednášku „Příběh staré konzervy“ zástupce společnosti Blum

Repríza „Příběhu staré konzervy by neměla proběhnout při využití potravinových skříní SPACE TOWER se speciálními výsuvy s nosností do 70 kg





„Kontroverzní“ návrhy interiérů kuchyně a mezonetového bytu Doc. Mgr. Miroslava Debnára

Richarda Sajdla. Začala krátkou statistikou EU, podle níž se každoročně vyplytvá 88 mil. tun potravin, což v přepočtu na peníze činí ztrátu 143 mld. eur. Největší podíl (53 %) na plýtvání mají domácnosti, přičemž rekord v tomto směru patřil v roce 2014 Čechům, kteří vyhodili plnou třetinu nakoupeného jídla. A to jednak kvůli špatným nakupovacím návykům, kdy v rámci slevových akcí nakoupí více jídla než dokáží spotřebovat, a jednak kvůli častému ukládání potravin v běžných policových skříních, kde se neřídka zkazí i trvanlivé potraviny (např. v konzervách), na které se pro značnou nepřehlednost skladování zapomene. Přes tuto statistiku se R. Sajdl dostal k představení firmou nabízeného řešení ukládání potravin prostřednictvím potravinových skříní SPACE TOWER se speciálními výsuvy o nosnosti do 70 kg, jejichž výhodou je velký úložný prostor, variabilita ukládání a díky přístupu ze tří stran také ideální přehled o uložených potravinách. Významným přínosem zejména pro začínající interiérové designéry byla (s ohledem na zcela zaplněný sál) přednáška „Interiéry s příběhy“ Doc. Mgr. Miroslava Debnára, vedoucího katedry designu

VŠVU v Bratislavě. Tvořilo ji 7 skutečných příběhů, které v něm za 25 let navrhování interiérů zůstaly jako nezapomenutelné vzpomínky. Mnohé z nich vypovídají o tom, že interiér by měl být designérem navrhován tak, aby zákazník byl vždy spokojený, a zejména i tehdy, když jeho původní představy byly zcela opačné. Třeba jako v případě jisté majitelky novostavby rodinného domu, která si ve fázi hrubé stavby přála mít kuchyň zařízenou v rustikálním stylu. Jelikož Doc. Debnár, jak sám říká, rustikální kuchyně tzv. nemusí a ani je neumí, přešel její zadání mlčky a postupně spolu s dalším interiérem navrhl i kuchyni, ale nikoliv v rustikálním duchu, ale právě naopak moderní. „Když jsem celý interiér dokončil, majitelka se nastěhovala spokojená. Asi po měsíci se mně ozvala s nabídkou, že pokud při navrhování interiérů a tedy i kuchyně budu potřebovat asistenta, ráda mi pomůže. A já jsem si tehdy vzpomněl na naše první setkání, kamže se to vlastně mělo ubírat,“ doplnil Doc. Debnár, pokračující dalšími dvěma příběhy z rekonstrukce hotelu na východním Slovensku. Poté zmínil ještě návrh interiéru mezonetového bytu s barevným kontrastem šedé

a červené pro mladého muže, který dříve tyto barvy přímo nesnášel, řešení interiéru wellness čtyřhvězdičkového hotelu v Tatrách s provensálskými masážemi místo původně zamýšlených thajských či návrh super moderního polyfunkčního interiéru v památkově chráněném objektu ze 14. století.

Čím a jak interiér dotvořit, aby se stal nevšedním?

S rovněž nemalým zájmem posluchačů se v závěru 1. bloku setkala přednáška „Budoucnost denního osvětlení“ Radomíra Kučery ze společnosti Solatube. Byla zaměřena na funkci a provedení světlovodů určených pro přívod denního světla do interiérů, které jsou na rozdíl od oken nebo světlíků bezúdržbové. Jejich hlavní předností je soustředěné nebo rozptýlené světlo po celý den, které lze vést i kolem různých překážek až do hloubky 30 metrů od střechy. Jejich činnost je složena ze tří částí – zachycení světla (pomocí optické Fresnelovy čočky a inovativního integrovaného zrcátka LightTracker™), přenos světla (speciálním tubusem s odrazností

Ze stejné „kuchyně“ vzešly také interiéry hotelu a wellness na východě Slovenska



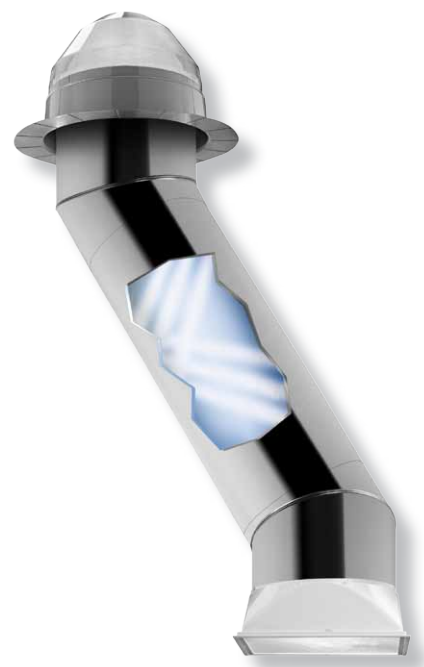


Budoucnost denního osvětlování interiérů je možné hledat ve světlovodech

světla 99,7 %) a výstup světla na úrovni 94 %.

Ve 2. bloku přednášek se zájemci mohli mimo jiné seznámit např. s technickým řešením skrytých zárubní a nových dveří společností JAP, s nadlimitními možnostmi recyklovatelných stěnových obkladů Altro WhiteRock z PVC materiálů, či s novými dekory nábytkových desek Kronospan. V rámci tohoto bloku proběhlo jako obvykle vydařené „vystoupení“ Prof. ak. arch. Jiřího Pelcla, dr. h. c., který se ve své přednášce „Zapomenutí minimalisté – Hnutí Shakers v USA“ zabýval úvahou o možných kořenech minimalismu v architektuře. Podle něj možná nejsou spojeny s žádnou uměleckou avantgardou, ale vyplynuly z potřeb a způsobu života náboženského hnutí Shakers, které do poloviny 20. století působilo v USA. V průřezu celou historií tohoto hnutí, jehož principy byly založeny na víře, společné práci i bydlení a na společném vlastnictví majetku, se mimo

jiné zaměřil i na jimi provozovaná řemesla, kde k nejoriginálnějšímu z hlediska designu patřila oblast interiérů a nábytku, kde na první místo byla řazena funkčnost. „Charakteristickým rysem téměř každého interiéru byla průběžná lišta upevněná na stěnách po celém obvodu místnosti, do níž byly vsazeny soustružené kolíky, na které se zavěšovaly různé předměty používané v domácnosti, ale i police a sedací nábytek. Tento průběžný věšák umožňoval zavěšení většiny menších předmětů na stěnu, čímž se celý obytný prostor uvolnil a bylo jej možné snadno uklidit, jelikož čistota a pořádek byly totiž základním atributem hnutí,“ doplnil Prof. Pelcl s tím, že k nejznámějším výrobkům Shakers patří sedací nábytek – židle, křesla včetně houpacích a laviček. Nábytek byl koncipován na principu žebříkové konstrukce, kde jednotlivé horizontální příčle jsou začepovány do svislých částí konstrukce. Příčně byly převážně soustružené, sedák byl buď



z masivu nebo vyplétaný slámou či textilními popruhy.

Z odpoledního programu semináře nelze opomenout přednášku „Oblouk ve výrobě – jak na něj“ v podání Branislava Mikitky, jednatele společnosti Design Factory ze slovenského Holiče. Šlo o profesní příběh člověka, pro něhož se oblouky v interiérových prvcích staly doslova srdeční záležitostí. A to díky vlastní vyvinuté technologii, k níž jej dovedla zakázka renomované dánské firmy spočívající v navržení a výrobě přenosného prezentačního boxu (kuffíku) pro její produkty, a na které se naučil ohýbat nejrůznější materiály od akrylátů a desek z extrudovaného polystyrenu přes umělý kámen až k dřevěné překližce.

Jak se rychle zviditelnit a zaujmout klienta?

Z odpoledních přednášek pak nelze nezmínit ani „Příběhy realizací z televizního pořadu“. Konkrétně pak z pořadu stanice Prima „Jak se staví sen“, v němž již sedmým rokem působí Ing. Arch. Kamila Douděrová. Ačkoliv je s ním podle ní spojeno mnoho názorů, ať kladných či záporných, jedno mu však upřít nelze. A to popularizaci oboru navrhování interiérů, jejímž prostřednictvím se široká veřejnost dozví, co je možné vytvořit ve spolupráci s interiérovým specialistou. Svůj názor pak doložila třemi letos uskutečněnými realizacemi různých kuchyní – panelákové, v rekonstruovaném domě z počátku 20. století (kolonie dělnických domků) a kuchyně vytvořené rekonstrukcí starého chléva.

Žádný z přítomných designérů a výrobců interiérů nevynechal ani příběh interié-

Ukázka jak bydleli a pracovali zapomenutí minimalisté Shakers





Paneláková kuchyň proměněná Ing. Arch. Kamilou Douděrovou před realizací a po ní

rové designérky a návrhářky Ing. Dianny Turinové, pojednávající o tom, jak se před více jak třemi lety zrodila značka LUSITO (z latinského „hrát si“), pod kterou začala prezentovat své návrhy dětských interiérů. Dále se s posluchači podělila o to, jak na základě podnětů svých zákazníků rozšířila dětskou nábytkovou kolekci o teenagerskou a postupně o osvětlení a doplňky do celého bytu. Nevynechala ani důležitou kapitolu jak hned ve svých začátcích oslovila veřejnost. Obsahovala vše od prvotní přípravy webových stránek s e-shopem (s nezbytným vytvořením kvalitních produktových a imageových fotografií) přes sociální sítě Facebook, Instagram a Pinterest až po příležitost zúčastnit se v rámci projektu Design Shaker jarního veletrhu For Furniture v Praze – Letňanech, kde značka LUSITO od té doby pravidelně každý půlrok (na podzim veletrh For Interior) prezentuje nejen své návrhy, ale i komplexní dodávku navrženého nábytku včetně montáže.

Jen málokterý z účastníků si pak nechal ujít přednášku „Pec nám spadla“ Doc. akad. soch. René Baďury, vedoucího Katedry designu nábytku a dřevařských výrobků DF TU Zvolen. V tomto případě šlo o příběh spojený s požadavkem firmy Thorma Filakovo na návrh nového designu krbových kamen. Cílem zadavatele bylo získat takové řešení, které by pro firmu bylo zajímavým „eyacatcherem“, neboli jednalo se o přilákání zájemců o produkty. Vlastní proces navrhování se ubíral dvěma cestami (1. Redesign nejúspěšnějších kamen výrobce, 2. Novotvar postavený na myšlence zaujetí oka pozorovatele), z nichž každá měla svůj vlastní autorský vývoj. Následně byly části obou konceptů sloučeny a daly vznik prototypu krbových kamen Dynamik, fungujících na principu katalytického spalování, který se podle zástupce výrobce např. při prezentaci ve

Veroně těšil velkému zájmu návštěvníků. Značná pozornost účastníků patřila také přednášce „Tři klíče k úspěchu aneb jak zaujmout klienta“ v podání Milana Zajíčka z Pražské manažerské akademie. Od něj se přítomní na úvod dozvěděli o možných důvodech toho, proč se nám s některými lidmi daří domluvit snáze a s jinými, přestože používáme stejný přístup i argumenty, se nedohodneme. Je to tím, že všichni nejsme osobnostně stejní, používáme odlišné způsoby myšlení, jinou terminologii, jiný pohled na svět, máme různé zkušenosti a každého z nás oslovují jiné „motivátory“. Poté přešel k otázce používaných způsobů jednání s klienty, které lze rozdělit do do tří základních typů:

- intuitivní/přirozené jednání s předem nejistým výsledkem,
- zkušenostní jednání, u něhož se výsledky zlepšují s přibývajícím zkušenostmi prodejce,
- vědomé jednání, kdy ve většině případů dochází k dohodě.

První dva typy jednání jsou podle M. Zajíčka hlavně otázkou náhody, na jakou osobnost člověka právě narazíme, což znamená, že jejich výsledek nemá

me pevně v ruce. U vědomého jednání dokážeme naši argumentaci přizpůsobit osobnosti klienta, čímž jsme schopni vědomě ovlivnit jeho výsledek. K tomu, aby všechna naše jednání s partnery byla vědomá, je třeba splnit tři předpoklady. Tím základním je znalost vlastní osobnosti a z ní vyplývajících silných stránek pro jednání či pro prodej. Stejně důležité při tom je znát i rizika, která mohou výsledek negativně ovlivnit. Druhým předpokladem úspěchu je pochopení důvodů chování, jednání a způsobu myšlení osobnostně odlišných klientů a následně dovednost rychle identifikovat jejich osobnost. Třetím předpokladem úspěchu je vědomé poskytnutí takových argumentů a motivů, které jsou pro danou osobnost srozumitelné a oslovují její „motivátory“ ovlivňující rozhodnutí pro zakoupení našich produktů. „Často je důležitá správná volba slov, kdy stejnou informaci můžeme přeformulovat podle osobnosti člověka, s nímž jednáme,“ doplnil M. Zajíček s tím, že účinným nástrojem rozvoje poznání lidí a nás samotných je analýza osobnosti metodou STRUCTOGRAM, poukazující na to, jaké znaky osobnosti můžeme změnit a jaké ne. ■

Proměna kuchyně rekonstrukcí starého chléva



