

Ženy Nezlomné

Sú vo veku, na ktorý sa žien nepýtate. Pôsobia pokojne a nenápadnejšie ako mladí draví muži okolo nich. Keď ich však spoznáte, zistíte, že ich len tak niečo nezlomí. Ani v neprehľadnej džungli slovenského podnikania. A to napriek tomu, **že ich štartovacia dráha nebola oslnivá - stredný vek a humanitné vzdelanie.**

autorka - Soňa Koželová, Petra Švorcová



Milka Harmathová vyštudovala špeciálnu pedagogiku. Ako učiteľka, vychovávateľka musela počúvať nekonečné pokyny. „Mala som napríklad presne určené, kde a ako mám stáť pri dozeraní na veľkej prestávke. Cítila som sa neustále sekávaná,“ spomína Milka, ktorá túžila po kreativite. Realizovala sa v nápaditom obliekaní. A tak ako väčšina socialistických žien po večeroch šila, lebo ponuka v obchodoch bola obmedzená.

M. Harmathová je matkou dvoch detí. Na manželstvo šťastie nemala. Najprv bola ženou týranou a potom opustenou. Keď manžel ochorel na rakovinu, doopatrovala ho.

Písal sa rok 1990 a Milka začala žiť nanno. Rozhodla sa podnikáť.

DONNA ROSI. Prenajala si obchod a predávala dámske dreváky. Tie boli sezónnym tovarom, ktorý sa rýchlo vypredal. Nájomné však musela platiť počas celého roka.

M. Harmathová stála pred ťažkým rozhodnutím. „Neviedela som, čo ďalej. Nemala som kontakty v zahraničí. Nikoho, kto by mi pomohol s peniazmi alebo poradil. Inštinktívne som sa zamerala na oblasť, v ktorej som mala aspoň nejakú skúsenosť,“ rozpráva Milka. Kreativitu vnášala do vlastného obliečenia a čo-to vedela aj o kvalite a spracovaní látok.

Vedela tiež, že prvovýrobca je vždy najlacnejší. Vyskúšala šiť vlastné obliečenie pod značkou Donna Rosi. Zo začiatku ako konfekciu - vo všetkých veľkostiach. Priznáva, že mala šťastie na dodávateľa kvalitných látok z Nemecka. Postupne

tiež pochopila, že potrebuje profesionálne krajčírky. Zohnaf ich nebol až taký problém, pretože v tom čase krachovali výrobné družstvá, ktoré sa šitím zaoberali. Neviedli sa prispôbiť novej dobe, netušili nič o marketingu, ani reklame.

RODINNÁ FIRMA. „Začínala som s jednou krajčirkou, postupne som ich zamestnala dvadsaťpäť. Urobila som však veľkú chybu, keď som začala šiť na sklad. Obchod nestíhal predať celú výrobu. Pokúšala som sa teda predávať produkciu po celom Slovensku, ale pochopila som, že trh má svoje limity. V regiónoch nebola dostatočná kúpna sila,“ spomína M. Harmathová. Pre veľkú časť populácie neboli kvalitná látka a ručné spracovanie prídrahé. Urobila preto niekoľko zásadných rozhodnutí - obmedzila počet zamestnan-

