

## Boty z Valašska s Čínou nesoutěží, brzy budou na míru i bez návštěvy

20. června 2020

Výroba obuvi se dnes u nás soustředí do malých rodinných firem. Mezi ně patří i společnost Fare z Valašských Klobouků, kterou v roce 1991 založil a dosud vede Alois Šůstek. Každý rok přichází s novými modely. A brzy dokonce nabídnou boty na míru. K objednání bude stačit chytrý mobil a speciální aplikace.



FARE je rodinná firma. Alois Šůstek ji založil v roce 1991. Dnes ji s ním vede jeho žena Jana, která má na starosti design, vývoj nových produktů a technickou přípravu výroby. | foto: FARE

Česko bývalo světovou obuvnickou velmocí. Ještě v roce 1990 se u nás vyrobilo 70 milionů párů obuvi a sektor zaměstnával třicet tisíc lidí. Dnes je vše jinak. Globalizace přinesla levné výrobky zejména z asijských států, k nimž se později přidaly ty ze sousedního Polska.

Pro představu v roce 2018 zaplatili obchodníci za jeden pár bot importovaných od našich severních sousedů v průměru 146 korun, z Číny byl jeden pár v průměru za 200 korun. Tomu se konkuruje velmi obtížně. Společnosti Fare se to ale daří, a to dlouhodobě. Její výrobky prodává nespočet prodejen obuvi, vlastní kamenné prodejny má tři a k tomu e-shop. Aktuální kolekce čítá 500 modelů bot. Bez větších potíží ustáli i poslední měsíce, kdy na ekonomiku těžce dolehla omezení, která vláda udělala kvůli pandemii koronaviru.

### Jaké byly začátky vašeho podnikání?

To by bylo na dlouhé povídání. Vývoj naší firmy má totiž opravdu velice pestrou historii. Pikantní je například vzpomínka na založení podnikání, tehdy ještě jenom jako živnosti. Zašel jsem koncem května 1991 na Místní národní výbor v Dolní Lhotě, kde jsem vyplnil několik málo základních údajů na papír formátu A5. Založení firmy bylo hotovo a mohl jsem přijmout první zaměstnance, pronajmout si prostory k podnikání a nakoupit základní stroje a vybavení.

### Bylo v té době těžké sehnat vybavení a zaměstnance?

Popravdě ne. Naopak bych řekl, že obor obuvnictví mi byl tehdejšími okolnostmi přímo předurčen. V té době krachoval obuvnický obr – zlínský národní podnik Svět. Takže v tu chvíli byli k dispozici jak obuvnickí odborníci a zručné dělnice, tak obuvnická technika za šrotovou cenu i volné prostory k pronájmu.

### A měli jste i pro koho boty šít?

Začínali jsme prací ve mzdě pro jednu italskou obuvnickou firmu. Byli však velmi nespolehliví v dodávkách materiálu, odměna za práci byla menší, než jsme se na začátku dohodli a ani tu neplatili včas. Musel jsem si najít nového partnera, tentokrát z Rakouska.

### To byl pravý opak Italů, že?

Přesně tak. Tento obchodní partner byl ve všem velmi pečlivý. Dodávky materiálu i placení probíhaly přesně podle dohody. Byl také velmi důsledný v požadavcích na kvalitu práce, což nás naučilo vysoké technologické kázní, která byla pro nás později velkou výhodou. Spolupráce s tímto rakouským partnerem byla pro nás tou nejlepší školou. V té době jsme současně začali vyrábět také vlastní, jednoduché produkty. Jednou z prvních byla zakázka na 5 000 párů dětských papuček pro obchodní síť Baťa. Brzy následovaly kožené dětské boty.

### Alois Šůstek (68)

Vystudoval střední průmyslovou školu elektrotechnickou.

Před zahájením podnikání byl vedoucím průmyslové

**Dařilo se vám s nimi uspět?**

Ze začátku to bylo těžké. Vždy jsme dávali přednost kvalitě před cenou, což zapříčinilo vyšší finální cenu. Takže tyto dětské boty se nám v té době prodávaly špatně. Lidi tehdy totiž byli zvyklí na to, že cena dětské obuvi byla jenom zlomkem ceny obuvi pro dospělé. Dětské boty patřily do kategorie se zápornou daní z obrátu (obdoba dnešní DPH). Rozšířili jsme proto naše portfolio o obuv pro dospělé, kde jsme naopak byli i cenově velmi konkurenceschopní.

**Dnes ale větší část výroby patří právě dětské obuvi. Jak na to došlo?**

Nároky spotřebitelů neustále stouply a bylo pro nás v tehdejší situaci čím dále obtížnější udržet nabídkovou kolekci na úrovni tehdejších požadavků. Museli jsme se rozhodnout, který segment obuvi budeme preferovat a které segmenty budou dále jen doprovodné.

výroby v Zemědělském družstvu Olšava.

Firmu FARE založil v roce 1991 v Sehradících.

Od roku 1998 firma sídlí v areálu ve Valašských Kloboukách.

Specializuje se na dětskou obuv.

Úspěšnými segmenty jsou také boty s membránou a trekingová obuv.

Vyvinuli a uvedli na trh vlastní verzi barefootové obuvi.

Je spoluzakladatelem České obuvnické a kožedělné asociace.

Firmu vede se svou ženou Janou.

Je sportovně založený, preferuje lyžování a tenis.





5 fotografií

### **Tehdy padlo rozhodnutí pro dětskou obuv?**

Ano, protože v tomto oboru jsme už měli velké zkušenosti, potřebné znalosti i techniku a velmi dobrou image ve spotřebitelské veřejnosti. Naši nabídku dětské obuvi jsme postupně vylepšovali a obohacovali o nové modely. Tak se postupně společnost Fare stala předním výrobcem na české obuvnické scéně.

### **Co to znamená konkrétně?**

Naše současná kolekce čítá zhruba 500 modelů a tvoří ji z 80 procent obuv dětská. Zbytek je obuv dámská a pánská. Z nabídky našich výrobků si mohou vybrat všechny velikostní skupiny, od čísla 18 až po nadměrnou velikost číslo 49. To vše v celoročním, zimním i letním provedení. Velmi úspěšnými segmenty jsou boty s membránou a trekingová obuv, které vyrábíme ve velikostech 23 až 48.

### **Věnujete se také barefootové obuvi, proč?**

Barefootovou obuv jsme vyvinuli a uvedli na trh pod logem FBARE jako naši reakci na požadavky trhu. Jedná se o moderní trend obouvání, kde je kladen velký důraz na minimalizaci vlivu obuvi na nohu. A to jak ve stadiu vývoje chodidla, tak i v dospělosti. V doslovném překladu by označení pro tento trend znamenalo Bosá noha.

### **Za posledních 30 let se v České republice silně rozšířily čínské výrobky. Patří mezi ně právě i obuv. Jak zásadní je to pro vás otázka?**

My od začátku podnikání nesoutěžíme s čínskými produkty. Jdeme svojí cestou a jistě ne náhodou mají naše výrobky velice dobrou pověst i z hlediska kvality. Čínská produkce nás postupně silně obklopila a nečínské výrobky kolem nás se stávají spíše výjimkou. Nemám pro tento trend pochopení a vidím to jako velmi negativní důsledek hamižnosti západní společnosti. Dlouhodobě doufám, že naše společnost i v tomto směru процitne, k čemuž jí paradoxně snad pomůže současná korona krize.

### **A co další levná konkurence, například z Polska?**

Každá konkurence nám musí přidělovat starosti, byť víme, že je potřebná, protože je to právě ona, která nás nutí k vyšším výkonům. V Polsku mají po celou novodobou historii k podnikání volnější podmínky, tak je to vidět na výsledcích. V české společnosti se naopak vyžíváme ve vytváření stále nových a nových byrokratických překážek.

### **Lepší se to v čase?**

Bohužel v tomto směru nevidím žádné náznaky ke zlepšení. Vybavuje se mi na mysli v této souvislosti běžecká dráha, kde každého soutěžícího opatříte batůžkem, do kterého však dáte různě velkou zátěž. Někomu jen lehkou, jinému více a někomu tam pořádně naložíte. Kdo asi poběží rychleji, a kdo naopak se bude stále zadýchávat?

### **Ani teď s pandemií covid-19 se to nezměnilo?**

Bohužel, moc se toho v tomto směru nezměnilo.

### **Přesto, může mít z určitého úhlu pohledu tato krize pro váš obor a vaši firmu i nějaký přínos?**

Tato současná situace je jenom jednou z významnějších epizod, se kterými jsme se museli v průběhu naší historie vyrovnat. Jsme ekonomicky zdravá firma a do nejbližších let se i přes tuto situaci díváme s optimismem.

### **Změnilo to nějak vaše plány do budoucna?**

V podstatě ne. Měli jste osm vlastních prodejen. Ty jsme ale ještě před pandemií zredukovali na tři – ve Valašských Kloboukách, Luhačovicích a Zlíně. Ponechali jsme si pouze prodejny v blízké regionu, abychom mohli snadněji řídit jejich provoz. Naší koncepcí je výroba. Maloobchod je pouze doplňková činnost. Navíc narůstá podíl prodeje přes náš e-shop.

### **Je podle vás reálná budoucnost bez nutnosti zkoušení bot v kamenné prodejně?**

Určitě tento trend nabírá na popularitě také v oboru obuvi a určitě má před sebou další rozvoj. Ve Fare se internetový prodej stal významnou odbytovou cestou. Pokud jde o vaši otázku na budoucnost v prodeji obuvi, tak vidím velký potenciál ve výrobě individuální obuvi přesně podle potřeb jednotlivce. Dnešní pokročilá úroveň techniky to již dostatečně umožňuje i na dálku. U nás na tomto programu pracujeme.

**Bota na míru přes internet, to je vážně možné? Jak to bude fungovat?**

Zatím k tomu nemohu sdělovat příliš podrobností, ale princip bude v tom, že svým telefonem si s pomocí speciální aplikace uděláte scan chodidel a na našich webových stránkách si nakonfigurujete požadovanou obuv. Volbu tvaru, vzhledu i designu budete mít z podstatné části ve svých rukou. Bude maximálně respektovat anatomické zvláštnosti každého jednotlivce.

**A co cena?**

Ta je samozřejmě zásadní. Pracujeme na takovém řešení, na jehož konci by cena neměla výrazně přesahovat současnou cenu v maloobchodní prodejně s obuví.

**Takže se investic nebojíte ani v současné době?**

Nejbližší budoucnost vidíme nadějně, proto také investujeme v takovém rozsahu, jako nikdy v minulosti.

**Dovolte mi na závěr ještě jednu delikátní otázku. Máte důchodový věk. Jak vidíte další perspektivu společnosti Fare? Zaučují se ve společnosti vaše děti? Nebo chystáte prodej?**

Tak za prvé. Cítím se zdrav a v plné síle. Od malička jsem byl veden k práci, celý život jsem zvyklý hodně pracovat a práce mě stále baví. Mám z prvního manželství dvě již dávno dospělé dcery. Bohužel žádná z nich neměla zájem se se mnou do této náročné práce zapojit. U druhé manželky, která je o hodně mladší, byl osud ke mně v tomto směru více příznivý.

**Takže to vidíte nadějně?**

Moje žena Jana má vzdělání v oboru, je technický typ a tato práce ji opravdu baví. Ve firmě pracuje již téměř dvě desítky let a s obětavým nasazením se postupně propracovala k nejvyšším pozicím. Má na starosti design, vývoj nových produktů a technickou přípravu výroby. Postupně na ni přešlo hlavní břímě odpovědnosti za dění ve společnosti Fare. Asi bych neměl v této souvislosti opomenout, že máme spolu dvanáctiletého šikovného syna Martina, který se velmi aktivně zajímá o dění ve firmě. Ale toto je jistě zatím předčasná úvaha.

Autor: Dana Jakešová pro iDNES.cz