



Rozhovor s majitelkou firmy Dlouhovláška

## Nechci vydělávat na něčem utrpení

Absolventka ekonomické fakulty Petra Valentová začínala s podnikáním již při studiu. Malými, ale jistými krůčky se jí jen pár let po ukončení vysoké školy podařilo vybudovat firmu o dvaceti zaměstnancích. Její Dlouhovláška patří mezi největší kadeřnictví v Česku, která se specializují na prodlužování a výkup přírodních středoevropských vlasů. Sjíždějí se sem zákaznice nejen z celého Česka, ale i zahraničí. Svůj podnikatelský úspěch dokázala zúročit ještě jinak. Začala pomáhat lidem po onkologické léčbě, kterým zdarma vyrábí a věnuje paruky.

### Jak se přihodí, že se absolventka ekonomické fakulty stane kadeřnicí?

Náhodou. Neměla jsem úplně jasno v tom, co chci v životě dělat, a protože jsem měla dobré známky, šla jsme studovat gymnázium. Po něm mě zaujala nabídka ekonomické fakulty, lákal mě marketing a nakonec jsem vystudovala obor ekonomika a management. Během studií jsem se náhodně dostala k prodlužování vlasů, které mě oslovilo natolik, že jsem si zároveň se studiem vysoké školy dělala rekvalifikační kurz na kadeřnici a absolvovala různé kurzy na prodlužování vlasů.

### Co vás přivedlo k nápadu podnikat právě v tomto oboru?

Jednoho dne přišla spolužačka do školy s prodlouženými vlasy. Velmi mě to zaujalo, protože v té době to nebylo úplně běžné, moc se o tomto způsobu úpravy vlasů nevědělo. Natolik mě to nadchlo, že jsem si sedla k internetu a hledala všechny dostupné informace. Nakonec jsem ušetřené peníze za prospěchové stipendium utratila za prodloužení vlasů, abych tuto metodu vyzkoušela na vlastní kůži. S tím vyzrvalo

mnoho dalších otázek. Odkud se vlasy na prodlužování berou, jaká je přesná technika? Čím dál víc mě lákalo zkusit to také. Tak jsem hledala další informace a začala chodit na kurzy.

**„Vůbec mě nenapadlo, že se mi jednou podaří vybudovat velký pražský salon s dvaceti zaměstnanci a řadou externích pracovníků.“**

### Jaké byly vaše podnikatelské začátky?

Krůček po krůčku. Neměla jsem nereálné plány ani očekávání. Postupně a pomalu jsem budovala svoji klientelu, vytvářela zásoby vlasů. Začínala jsem tak, že jsem jezdila domů za zákaznicemi. V té době mě vůbec nenapadlo, že se mi jednou podaří vybudovat velký pražský salon s dvaceti zaměstnanci a řadou externích pracovníků.

### Jak se vám dařilo skloubit studium a začátky podnikání?

Jednoduché to samozřejmě nebylo. Učila jsem se, tvoři-

la business plán, hledala prostory pro první provozovnu v Praze, jezdila za zákaznicemi. Ale že bych studia zanechala, to mě ani jednou nenapadlo.

### **A daří se vám v současném podnikání znalosti z vysoké školy zúročit?**

Jednoznačně. Stále z toho, co jsem se na fakultě naučila, dennodenně čerpám.

### **Jaký byl další zlom ve vašem podnikání?**

Ten nastal ve chvíli, když jsem si uvědomila, že vlasy na prodlužování nemusím kupovat jen od pražských obchodů, ve kterých nabízeli vlasy povětšinou z Asie, ale mohu je získávat přímo od zákazníků. Jakmile jsem se naučila stříhat, začala jsem vlasy od zákazníků vykupovat. Byla jsem jedna z prvních v České republice, kdo s jejich výkupem začal. A podařilo se mi tento způsob zpropagovat natolik, až se lidé naučili, že se mohou u nás nechat zadarmo oštrihat, ještě za to dostanou zapláceno a já získám vlasy pro potřebu salonu. Do té doby zde působily pouze dvě firmy, které vlasy vykupovaly, ale za směšně nízkou cenu. To se mi podařilo změnit a Dlouhovláska teď patří mezi lídry v určování cen.

### **Z Plzně jste odešla podnikat do hlavního města.**

Táhlo mě to do centra dění, do Prahy. Našla jsem si sklepní prostor v Ječné ulici a vybudovala tam malý salon. V té době jsem přestala jezdit za zákaznicemi domů, ony začaly jezdit za mnou. A postupně, jak se rozrůstala má klientela, přibývala potřeba dalších zaměstnanců i větších prostorů. Postupně jsme se tedy stěhovali a přijímali další interní i externí zaměstnance, až jsme na podzim 2017 otevřeli velký salon v pražských Stodůlkách, na který jsem moc pyšná.

### **S vašimi úspěchy přišla i potřeba začít pomáhat?**

Začali se na mě obracet lidé, často po onkologické léčbě, zdali bych pro ně nevyrobila paruku či neprodloužila

zнову narůstající vlasy. Ovšem cena za výrobu paruky na zakázku či částka za prodloužení není úplně nízká. A čím víc jsem o tom přemýšlela, tím mi přišlo nemyšlitelnější chtít po někom, kdo si prošel tak šílenou nemocí, takovou částku požadovat. Takže jsem začala prodlužovat vlasy jen za symbolickou cenu a paruky vyrábět zdarma, nechtěla jsem vydělávat na něčem utrpení.

### **Jak začala vaše spolupráce s Nadačním fondem Šance onkoláčkům?**

Oslovila mne její ředitelka Lenka Klasnová s tím, že se na ni obrátili rodiče jedné holčičky, která, když uviděla pořad o onkologicky nemocných dětech bez vlasů, sama si nechala ustrihnout culík a chtěla ho nemocným dětem věnovat. Vzhledem k tomu, že podobných kadeřnictví moc nebylo, našla si a oslovila přímo nás. A najednou jako by vše do sebe zapadlo. Hned jsem si řekla, že musíme vymyslet nějakou spolupráci a začít pomáhat.

### **Jak přesně spolupráce probíhá?**

S nadačním fondem jsme se dohodli, že nám bude posílat vlasy, které jim lidé darují. My pak zásilku zaevidujeme, přeměříme a nadaci pošleme částku, která vypočítá výkupu, což bývá kolem dvaceti či třiceti tisíc za jednu zásilku. Podobně si už lidé zvykli chodit k nám do salonu a vlasy darovat. Darované vlasy evidujeme zcela zvlášť a používají se pouze na paruky pro nemocné. Jejich výrobu financujeme z chodu salonu.

### **Kolik paruk jste již věnovali?**

Darovali jsem kolem padesáti paruk. A zájemců je stále mnoho, lidé neztrácejí vlasy jen po onkologické léčbě, ale také kvůli alopecii či onemocnění cystickou fibrózou. Všechny zájemce pečlivě evidujeme a pevně věřím, že vyhovíme všem. Jediný zádrhel spočívá v rychlosti výroby paruk. Vlášenkáři stráví na vytvoření jedné paruky tři až čtyři týdny a tento proces se nedá nijak urychlit.

