

Monika Mudranincová & Klára Smolová
foto David Holas

Je energická a spontánní. Dosáhla obrovského mezinárodního úspěchu, obléká princezny ze zemí Perského zálivu, ale i evropské celebrity. Blanka Matragi, Češka z Vysočiny, je už přes 20 let českou velvyslankyní ve světě haute couture.

Jaké byly vaše první dojmy, když jste před 25 lety přijela do Libanonu?

Přijela jsem z komunismu, kde se nic nesmělo, a pomyslela jsem si: Jak jen se tady v tom Orientu zorientuju? Všechno bylo pro mě nové a progresivní. Jenže já se ničeho nezaleknu a vždy chci být první v řadě. Brzy jsem vycítila, že Libanonky reagují na cokoli originálního a trendy. To pro mě byla výzva zapojit se do toho. Našla jsem si místo návrhářky v jedné rodinné firmě, kde jsem se během pár měsíců rozkoukala, nasála jazyky a atmosféru a zjistila, jak se tam dělá byznys.

Jak jste byla v arabské zemi vnímána? Pociťovala jste jako Evropanka vůči sobě nějaké předsudky?

Vůbec ne! I když jsem pro ně byla exot, bylo jim úplně jedno, odkud jsem. Vnímali mě spíš podle toho, jak působím a co umím. Libanon je kosmopolitní země, ženy jsou tu velmi vzdělané a zastávají významné posty. Byla jsem v situaci, kdy jsem následovala manžela do cizí země, automaticky jsem ztratila něco z toho svého, ale zároveň jsem se nabíla novou kulturou.

V zemi tehdy začínala válka, přesto jste se rozhodla podnikat. Proč?

Jdu do všeho spontánně, dám na instinkt. Majitelky firmy, kde jsem pracovala, mě „hecovaly“, že jsem přímo stvořená pro individuální tvorbu. A pak jsem úplně náhodou v obchodě s látkami potkala dceru jistého ministra, která mě požádala, abych jí navrhla svatební šaty. Tato nevěsta mě doporučila dál svým příbuzným a už to jelo. Najala jsem první švadlenu a pak další a další. V roce 1982 nás poptávka donutila najít větší prostory a založit profesionální salon na hlavní třídě v Bejrútu.

Konkurence v Perském zálivu je ohromná. Jak se značka „Blanka Haute Couture“ dostala tak rychle do povědomí?

Když jsem otevírala salon, všechny televizní stanice mě podpořily a vyzdvihovaly fakt, že návrhářka z Evropy má

She's energetic and spontaneous.

She dresses princesses from the Persian Gulf and European celebrities. For over 20 years Blanka Matragi, originally from Moravia, has been the Czech ambassador to the world of haute couture.

What was your first impression when you landed in Lebanon 25 years ago?

I arrived from the darkness of communism where you couldn't do anything, and I wondered how I would orient myself in the Orient. Everything was new and progressive for me. I soon learned that Lebanese women respond to everything original and trendy. I liked that, it was a challenge to get involved. As a designer for a family firm where I found my footing in a few months, I absorbed the languages and the atmosphere, and I learned how they do business there.

How were you perceived in that Arab country? Did you feel any prejudice against you as a European woman?

Absolutely not! Even though they saw me as exotic, it didn't matter at all to them where I was from. Instead they saw me in terms of how I affected people and what I could do. Lebanon is a cosmopolitan country where women are highly educated and also occupy significant positions. I had followed my husband to a foreign country, so I automatically lost a part of myself, but at the same time I absorbed a new culture.

A war was breaking out there at that time, but you still decided to start a business. Why?

I do everything spontaneously, I trust my instincts. The owners of the firm I worked for "heckled" me to do my own thing. Then entirely by chance I met a minister's daughter in a fabric shop and she asked me to design a wedding dress for her. She recommended me to her relatives and things just took off. I hired my first seamstress and then another, and another. In 1982 demand forced us to find a larger venue and found a professional salon on the main commercial avenue in Beirut.

Uragán jménem Blanka



• **Hurricane named Blanka**

odvahu podnikat v době počínající války. Klientela se hlásila sama. Paradoxně mi pomohlo, že jsem přišla z komunismu. V začátcích podnikání jsem nesažala po drahých látkách, ale pracovala jsem s prostým materiálem, například s organzou, kterou jsem uměla povýšit do takové polohy, až si z toho lidi „sedli“. Moje první přehlídka ještě nebyla o okázalosti a lesku, ale spíš o prostorových kreacích. Ono udělat z látky za dva dolary šaty za dva tisíce dolarů vás nikdo nenaučí, buď to ve vás je, nebo není. Je to o nápadu, citu pro látku, originalitě, kreativité a perfektním ručním zpracování. V tom jsem byla asi výjimečná.

Nepocítovála jste někdy handicap, že jste v podnikání samouk?

Setkala jsem se tehdy s dcerou ministra, a když se mě zeptala na cenu svatebních šatů, řekla jsem nějakou cifru. Ona se zeptala, zda je to jen za návrh nebo za celé šaty. Byla jsem zaskočená, protože jsem cenu myslela za šaty s látkou i prací. Jenže pak jsem byla poučena, že jsem si řekla hrozně málo. Učila jsem se všeho od zákaznic.

Riká se o vás, že jste na své zaměstnance velmi náročná. Jak je hodnotíte v porovnání s Čechy?

Nejnáročnější jsem sama k sobě. Každý z mých spolupracovníků by vám potvrdil, že jsem v práci první a poslední odcházím. Jsem dřič, ale nejsem diktátor. Když mi říkají, že něco nejde, jdu a ukážu jim, že to jde. Jsem perfekcionalistka. Stává se, že jsou šaty připravené k odevzdání, ale mně se nějak nezdaří. Pak jsem schopná je přes noc přetónovat a dílna ráno přijde a žasne, že tam stojí jiné šaty. *(směje se)* Na druhou stranu musím přiznat, že věřící ženy jsou velmi pokorné a pracovité, protože si práce váží. O Češích si spíš pamatuji to, že „myši měly prě, když kocour nebyl doma“. Tady je k zaměstnavateli mnohem větší respekt.

Ani podnikatelská morálka není v Čechách po letech totality ještě správně zaběhnutá. Jak se dělá byznys v zemích Perského zálivu?

Fungují zde zejména rodinné firmy, podnikání se dědí z generace na generaci. Platí podání ruky. Nepiši se žádné smlouvy, přesto se mi nestalo, že by mi někdo něco dlužil. Navíc všechno jde nějak rychleji. Když jsem v roce 1987

Photo: Getty

But competition in the Persian Gulf is enormous. How did the "Blanka Haute Couture" brand become known so quickly?

When I was opening my salon all the TV stations supported me and emphasized the fact that this European designer dared go into business when a war was beginning. Paradoxically, it helped that I came from a communist country. Clients got in touch with me by themselves. At the very beginning I didn't use expensive fabrics, instead I worked with ordinary material like organza, which I was able to elevate to a point where people were floored. My first show wasn't all spectacle and glitter, but rather emphasized spatial creations. No one will teach you to make a two-thousand-dollar gown with fabric that costs two dollars, you either have the knack or you don't. What counts is the idea, a feeling for fabric, originality, creativity, and perfect hand work. I was probably very good at that.

Didn't the fact that you were a self-taught entrepreneur make you feel like you had a handicap?

Not really, even though I blundered with the minister's daughter. When she asked me for the wedding dress's price I rattled off a number. She asked me if that was for the design or the whole dress. I was surprised, because I thought the price was for the material and the work. But then I was told that I set a terribly low price. I learned everything incrementally from my clients.

They say you're very demanding of your employees. How would you rate them compared to Czechs?

I'm the most demanding of myself. All of my employees would tell you I'm the first to get to work and the last to leave. I work very hard, but I'm no dictator. When someone tells me something is impossible I show them it can be done. I'm a perfectionist. Sometimes a dress is ready for delivery but I'm not entirely satisfied with it. Then I can redo it overnight and in the morning my employees are amazed to see a different dress *(laughs)*. On the other hand, I must admit that religious women are very meek and hard-working, because they value work. As for Czechs, I remember that, "when the cat's away the mice will play." Here people have a lot more respect for their employers.

Morality among businessmen in the Czech Republic still isn't ingrained. How is business done in the Persian Gulf?

They are mostly family firms, the businesses being passed on from generation to generation. A handshake counts. They don't write contracts, but even so no one ever owed me anything. And everything goes more smoothly. In 1987 I won a global competition for police uniform design in the United Arab Emirates, and a month later the policemen were already wearing them. Conversely, in the Czech Republic my collection of jewelry that I designed for the Moser glassworks is still lying idle four years later.

You've designed lots of dresses, jewelry, and costumes for films during your career. What are you proudest of?

A job I got recently. It will be a wedding dress for a young lady related to a former leader of the UAE. It's a very prestigious order, and many fine designers around the world wanted it. I'm curious and a little afraid, because you have to acquit

vyhrála ve Spojených arabských emirátech celosvětovou soutěž na návrh policejních uniforem, už po měsíci v nich policisté salutovali! Zatímco v Čechách moje kolekce šperků pro sklárny Moser, kterou jsem dělala před čtyřmi lety, dodnes leží nevyužitá.

Během své kariéry jste navrhla množství šatů, šperků i filmových kostýmů. Na kterou zakázku jste obzvláště pyšná?

Na tu, kterou jsem dostala nedávno. Budou to svatební šaty pro mladou ženu spřízněnou s bývalým lídrem Spojených arabských emirátů, který loni zemřel. To je velice prestižní zakázka, zájem o ni mělo mnoho vynikajících světových návrhářů. Trošku mám obavy, protože na takových věcech si člověk musí hodně dokázat. Ale těším se na to, protože tato svatba bude otevírat Emirates Palace, což je nejprestižnější hotel v Emirátech.

Máte nejen arabské, ale i evropské zákaznice. Liší se jejich požadavky?

Evropa je o praktičnosti a víceúčelnosti, v arabském světě jde o jednorázovou akci. Šaty se šijí bez finančního omezení, předvedou se jednou a tím to končí. V arabských zemích se mě nikdo doposud nezeptal, jak se šaty mají čistit. Evropanky požadují spíše šatečky pro různé příležitosti, kombinovatelné, aby se daly vzít na koktejl i gala večer.

Jak hodnotíte vkus českých žen?

Máme krásné a vkusné ženy, ale bohužel nemají možnost pořídit si nějaké zajímavé oblečení. Trh je nasycen sportovním a středně elegantním zbožím, ale haute couture tady vůbec neexistuje. Je to tím, že jsme byli po válce odtrženi od přirozeného společenského vývoje. Mladší generace k tomu zkrátka nebyla vychovaná.

Váš manžel byl dlouho ředitelem stavební firmy, ale vaše podnikání od začátku podporoval. V současné době vaši firmu řídí. Někteří muži ale nedokáží žít ve stínu svých slavnějších manželek. Nenarušilo to váš vztah?

Ne, ne, já nemám tendence chovat se hvězdně. Pořád jsem ta stejná holka z Vysočiny, i když jsem se dostala mezi vysoce postavenou klientelu.

Kde sama sebe vidíte za deset let?

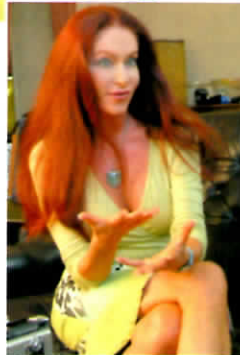
Tím se nezaobírám, protože kdybych si něco vysnila, tak bych to chtěla hned teď.

Jak byste se charakterizovala třemi slovy?

Jen třemi? Spontánní, ujetá, perfekcionalistka. V Libanonu mám přezdívku uragán. A můj muž mě charakterizuje takto: Blanka chce držet tři melouny jednou rukou za každou cenu!

Jak byste chtěla, aby si vás lidé pamatovali?

Jako spontánní a přirozenou ženu. ■



yourself very well on such orders. But I'm looking forward to it, because the wedding will open the Emirates Palace, a new hotel that is the most prestigious in the Emirates.

You have Arab as well as European clients. Do their demands differ?

European women want a dress to be practical and multi-purpose, while in the Arab world the dress is for a single occasion. There are no financial limitations on dresses, they show them off once and that's it. European women want dresses for different occasions that can be combined with jackets or accessories and worn to cocktail parties or gala soirées.

How would you rate Czech women's taste?

Czech women are beautiful and have good taste, but it seems to me that they don't have the chance to get interesting or amazing clothes. The Czech market is saturated by sporty and medium-elegant goods, but *haute couture* doesn't exist there at all. That's probably because after the war, we were cut off from social development beyond our borders. The younger generation hasn't been taught.

Your husband was the director of a construction firm for a long time and today he manages your firm. But some men can't live in the shadow of their more famous wives. Has it changed your relationship somehow?

No, I don't tend to act like a star. I think I'm still the same girl from the Highlands, even though I deal with very highly placed clients.

Where do you see yourself in ten years?

I don't think about it, because when I dream something up I want it right now.

How would you describe yourself in three words?

Just three? Spontaneous, eccentric, perfectionist. In Lebanon they call me "Hurricane". My husband describes me like this: Blanka wants to hold three melons in one hand, whatever the price!

How would you like people to remember you?

As a spontaneous, natural woman. ■

Život v číslech • A life in numbers

- 1953** narodila se ve Světlé nad Sázavou / *born in Světlá nad Sázavou*
- 1980** dokončila studium na VŠUMPRUM a s manželem se stěhuje do Bejrútu / *graduated from VŠUMPRUM and moved to Beirut with her husband*
- 1982** otevírá módní salon „Blanka Haute Couture“ na hlavní bejrútské třídě Hamra / *opened a fashion salon, Blanka Haute Couture, on the main avenue in Beirut*
- 1997** poprvé v Praze pořádá módní přehlídku / *for the first time organized a fashion show in Prague*
- 1999** navrhuje kolekci skleněné bižuterie „New Line“ a v Bejrútu pořádá výstavu křišťálové produkce / *designed a collection of glass stage jewelry, "New Line", and organized an exhibition of crystal in Beirut*
- 2000** čestná občanka Světlé nad Sázavou / *became an honorary citizen of Světlá nad Sázavou*
- 2002** získává Evropskou cenu umění, mezinárodní cenu Salvadora Dalí a národní cenu „František Kupka 2002“ / *won the European Art Prize, the International Salvador Dali Prize, and the František Kupka 2002 national prize*
- 2003** Senát ČR jí udělil titul „Významná česká žena ve světě“ / *the Czech Republic Senate named her "Distinguished Czech Woman of the World"*