

Tvarų verslą Kopenhagoje įkūrusi Dominyka Narbutė: „Lino gaminiai gali keliauti iš kartos į kartą“

Gabrielė ŽUTAUTAITĖ

Pradėkime nuo pradžių. Kaip atsidūrėte Danijoje, Kopenhagoje?

Sakyčiau, mano istorija gana klasikinė – į Kopenhagą atvedė meilė. Lietuvoje vos pradėjus megzti santykius su tuomet dar būsimu vyru, jis netrukus gavo darbo pasiūlymą Kopenhagoje. Kadangi pati tuo metu buvau karjeros kryžkelėje, gyvenau tarp Vilniaus ir Kauno, mintis palikti viską čia ir tiesiog pasiduoti avantiūrai labai viliojo.

Išskridau neturėdama nei darbo, nei kalbos pagrindų, o žmogų, su kuriuo pradedu naują gyvenimo etapą, tuo metu pažinojau vos kelis mėnesius. Žinoma, skeptikų buvo, bet ramino mintis, kad blogiausiu atveju visada galėsiu susikrauti lagaminą ir grįžti atgal. Giliai širdyje jaučiau, kad viskas bus gerai.

Skaičiuojate jau trečius metus Danijoje. Ar jau galėtumėte šį miestą vadinti namais?

Pamenu pirmą savo apsilankymą Kopenhagoje. Čia pirmąkart atvykau dar studijų laikais aplankyti draugės. Nors tai nebuvo pirma mano kelionė, jau tuomet Kopenhaga mane labai sužavėjo.

Dar iki atsikraustymo buvau girdėjusi nemažai mitų, jog žmonės čia atšiauresni, mažiau linkę veltis į naujas draugystes (ypač su svetimšaliais), kaip čia vėjuota, šalta ir tamsu. Žinoma, kai kurie iš šių mitų pasiteisino, vis dar jaučiu danišką

uždarumą, tačiau visa tai nesutrukdė man prisijaukinti Kopenhagos kaip antrų namų, kuriuose dar norisi likti.

Kada pirmąkart pajautėte meilę namų jaukumo kūrimui ir interjero detalėms?

Kiek save pamenu, jau nuo pat mažų dienų mėgdavau gražią aplinką, pasižymėjau savitu estetikos suvokimu. Jau vaikystėje tėvams padėdavau rinktis įvairias interjero detales, žvakes, indus, patalynę, vėliau prasidėjo kambario baldų perstumdymo fazė.

Džiaugiuosi, jog šį mano potraukį visuomet palaikė šeima, nes tai galiausiai virto mano darbu – Lietuvoje dirbau architekte ir interjero dizainere. Pradžioje tėvai nebuvo patenkinti mano architektūros studijų pasirinkimu. Jiems atrodė, jog tai kiek vyriška sritis, bet aš pati šio sprendimo niekada nesigailėjau. Architektūros studijos išlavino ne tik estetinį pojūtį, bet ir suteikė praktinių žinių. Visa tai paklojo puikų pamatą tam, kuo užsiimu šiandien.

Žinoma, sprendimui pradėti verslą šioje srityje įtakos turėjo ir gyvenimas Kopenhagoje. Čia daugybė dėmesio skiriama namams, jų jaukumo kūrimui, „hygge“ konceptui, kiekvienas architektūrinis ar dizaino sprendimas yra gerai apgalvotas. Tai įkvepia.

Kaip kilo mintis įkurti „dodesign“?

Interjero detalių parduotuvė man visada atrodė natūralus mano darbo tęstinumas. Tarsi dvi puikiai suderinamos veiklos. Deja, atsikrausčiusi į Kopenhagą nusileidau „ant žemės“: architektūros rinka atrodė perpildyta, o mano darbo patirtis bei išsilavinimas čia nieko nereiškė.

Kadangi vos atsikrausčiusi į naują šalį neskubėjau dirbti, o pradėjau nuo kalbos mokymosi ir namų kūrimo, ilgainiui supratau, jog prie architektūros grįžti nenoriu. Taip palengva pradėjau vystyti savo pirminę „dodesign“ idėją: bandžiau produktus, domėjausi rinka, gryninausi idėjas galvoje. Nors pradžioje svarsčiau apie bendrą interjero detalių parduotuvę, apsistojau ties lino gaminiais.



Kuo jus patraukė būtent linas?

Prieš keletą metų pradėjau domėtis tvaresniu gyvenimo būdu, atsakingu vartojimu. Taip natūraliai teko išbandyti ir tvarius lino gaminius, kurie ilgą laiką man labiau asocijavosi tik su močiutės spinta. Tik labiau įsigilinusi supratau, kokia tuomet buvau paviršutiniška ir koks unikalus audinys yra linas. Pirmiausia, tvarus ir labai tvirtas, bet kartu ir plonas bei pralaidus orui. Dėl savo antibakterinių ir antistatinių savybių linas gali veikti netgi kaip vaistas, pavyzdžiui, gerinti odos ir plaukų būklę. Mane žavi ir tai, kad linas yra draugiškas aplinkai: lyginant su populiariąja medvilne, jo auginimui ir gamybai sunaudojama žymiai mažiau vandens ir pesticidų. Net nekalbu apie tai, jog šis pluoštas yra vienas stipriausių pasaulyje, todėl tarnauja ilgiau nei visi likę audiniai.

Taip ir atsirado internetinės parduotuvės idėja. Pirmiausia, pristatyti liną su visomis geriausiomis jo savybės, o tik vėliau pasiūlyti jį įsigyti tokį, koks dar nėra įprastas mūsų akiai: spalvotą, sodrų, bet kartu minimalistinį, švelnų ir tinkantį šiuolaikiniams namams. Linas vis dar yra perduodamas iš kartos į kartą, tačiau pasitelkus šiuolaikines technologijas jis gaminamas minkštesnis, paprastesnis naudoti, tačiau išlaikantis visas svarbiausias savo savybes – ilgaamžiškumą ir tvirtumą.

Kuri naujo verslo dalis jums atnešė daugiausia iššūkių?

Didžiausias iššūkis buvo tai, kad pradėjau visiškai viena. Pati kūriau produktus, juos fotografavau, administravau internetinę parduotuvę, išrašinėjau sąskaitas, rišau etiketes, dalyvavau dizaino renginiuose, rūpinausi reklama ir mažmeninių parduotuvių paieška. Ilgainiui supratau, kad viena visko nenuveiksiu ir laikas išmokti pasidalinti atsakomybėmis. Galbūt tai ir buvo pagrindinė priežastis, kodėl pradžioje verslas ėjosi lėtai.

Žinoma, verslui naudos neatnešė ir pasaulinė pandemija. Kai yra didesnių problemų, mažai kam rūpi tai, kaip gražiai atrodys namai.









O jeigu reiktų išsirinkti maloniausią šios veiklos dalį, kas tai būtų?

Kadangi nuo mažų dienų labai myliu interjero dizainą, esu atidi detalėms, man maloniausia šiame darbe yra vizualioji, estetinė jo dalis. Atrodo, net ir toks mechaninis darbas, kaip pakavimas ar etikečių rišimas, gali būti malonus ir raminantis. Taip pat mėgstu ir gyvus susitikimus su pirkėjais renginių metu – visada smagu pamatyti sugrįžtančius klientus.

do.design

„dodesign“ – kol kas tik internetinė parduotuvėje. Ar pamilus gyvą bendravimą su klientais nekilo pagunda atverti fizinės parduotuvės duris?

Nemeluosiu, tokių minčių tikrai buvo. Deja, joms sutrukdė pandemija. Šiuo metu esu dėkinga už tai, jog esu užmezgusi ryšį su keletu parduotuvių, kurios prekiauja „dodesign“ produkcija, taip pat kartais dalyvauju dizaino mugėse (kitaip tariant, „pop-up“ renginiuose).

Ko palinkėtumėte svajojantiems apie savo verslą svetur?

Svarbiausią pamoką išmokau ne pačiu lengviausiu keliu: susidėlioti prioritetus ir jais vadovautis. Kartais atrodo, jog visus darbus galima nuveikti patiems, tačiau juos delegavus profesionalams dažnai užtikrinsite ne tik kokybiškesnį, bet ir

greitesnį rezultatą. Žinoma, natūralu, kad verslo pradžioje daug darbų reiks nuveikti patiems, tačiau svarbiausia nepervertinti savo galimybių. Badykite, klyskite, mokykitės, bet nestovėkite vietoje. Geriau ne iškart tobulas, bet bent jau pirmas žingsnis.

Nuotraukos asmeninio archyvo.