

# MITJA SOJER



Seminarska naloga  
Predmet: Podjetništvo

Program: Ekonomska gimnazija

## **Povzetek**

Najbolj znani slovenski frizer Mitja Sojer oziroma bolj znan kot Mič je v zadnjih letih zgradil pravi frizerski imperij. Po Sloveniji je razpredel mrežo desetih frizerskih in dveh kozmetičnih salonov (v Kranju, Mariboru, Novem mestu, Gorici). Svojo frizersko dejavnost širi tudi v Zagrebu in Beogradu. Njegovo ekipo sestavljajo mladi, nadarjeni in ambiciozni frizerji, ki imajo željo po strokovnem napredovanju in neodvisnostjo.

## **Ključne besede**

- Mič Styling
- Mitja Sojer
- Franšizna veriga
- Frizerski saloni
- Simple

# Kazala

## Kazalo vsebine

1 Uvod.....	3
2 O Podjetniku: Mitja Sojer.....	4
2.1 Njegove izjave.....	5
3 O podjetju.....	5
3.1 Razvoj skozi čas.....	6
4 Razlaga pojmov.....	6
4.1 Franšiza.....	6
5 Viri.....	6

## Kazalo slik

Slika 1. Mitja Sojer.....	4
Slika 2. Mitja Sojer v akciji.....	4
Slika 3. Logotip podjetja Mič Styling.....	5

## 1 Uvod

Ljubljanski frizerski guru. Umetnik z glavnikom in škarjami v rokah. Ustanovitelj Mič Stylinga ter Art Teama.

Najbolj znani slovenski frizer Mitja Sojer oziroma bolj znan kot Mič je v zadnjih letih zgradil pravi frizerski imperij. Po Sloveniji je razpredel mrežo desetih frizerskih in dveh kozmetičnih salonov (v Kranju, Mariboru, Novem mestu, Gorici). Svojo frizersko dejavnost širi tudi v Zagrebu in Beogradu. Njegovo ekipo sestavljajo mladi, nadarjeni in ambiciozni frizerji, ki imajo željo po strokovnem napredovanju in neodvisnosti.

Mitja Sojer je razvil ne le eno, ampak kar dve uspešni franšizni verigi frizerskih salonov. Gre za različno cenovno in geografsko pozicioniranje. Obvlada finančne, pravne in psihološke ovire za širjenje franšize.



Slika 1. Mitja Sojer

## 2 O Podjetniku: Mitja Sojer

Mitja Sojer verigi Mič Styling in Simple uspešno širi tako doma kot tudi v tujini (še posebej v državah nekdanje Jugoslavije), saj prav zdaj odpira prvi franšizni salon Simple v Pragi. Svoj prvi franšizni sistem je začel graditi na začetku devetdesetih let, natančneje leta 1994. Takrat je imel samo salon **Mič Styling**.

Znani ljubljanski frizer **Mitja Sojer** se je najprej zgledoval po tujcih, vendar je kmalu spoznal, da je, če želiš uspeti, kopiranje treba zamenjati z izvirno ustvarjalnostjo oziroma dobrimi zamislimi. Z ustanovitvijo podjetja **Sojer** in pozneje še podružnice **Simple** jih je začel uresničevati pod svojo blagovno znamko MS Mič Styling. Danes ima v lasti 12 frizerskih salonov, kozmetični in studio za ličenje, v katerih skupaj zaposluje 70 oseb. Kljub očitno zagnani širitvi svoje dejavnosti pa podjetni Mitja Sojer pravi: "Od vsega dela, ki ga imam, še vedno najraje strižem."



Slika 2. Mitja Sojer v akciji

Ko je delal v frizerskem salonu pri mami, je vstajal ob petih zjutraj. Pomagal je prati lase, pometal in čistil salon, nato pa se učil. Ob pomoči staršev je leta 1991 odprl svoj salon, prva večja prelomnica pa sega v leto 1994, ko je postal lastnik frizerskega salona v središču Ljubljane.

Ko najde čas, ga Mitja Sojer nameni igranju košarke ali nogometa s prijatelji. Rad potuje v tople kraje, obiskuje tečaj španščine in resno razmišlja o tečaju podjetništva. Srečen je, da

lahko dela skupaj z ženo Nano, vizažistko, (zdaj je z njo že ločen). Zadnje mesece večino svojega prostega časa namenjata sinu Marku, okoli katerega se vrti njun svet.

## 2.1 Njegove izjave

Mitja Sojer meni, da odpreti vrata frizerskega salona ni težko, teže ga je dobro voditi in obdržati. Dela je veliko, večeri v pisarni so dolgi. To ni poklic, s katerim bi lahko hitro obogatel, saj se vlaganja vračajo le počasi. Če ne delaš z ljubeznijo in nisi ustvarjalen, preprosto ne uspeš.

"V poslu cenim poštenost in ne maram pogajanj," pravi Mitja in doda: "Veliko ljudi nima pravega odnosa do dela - zato so zaposleni v podjetju Sojer plačani po prometu. Mislim, da je pri nas še vedno prelahko dobiti službo. Včasih sem prav nesrečen, če se v trgovini prodajalec grdo vede, saj takoj pomislim, da se lahko tako vede tudi kdo, ki je zaposlen pri meni, in to ni v redu. Premalo je boja za stranke. Vsi bi morali kdaj odpotovati v tujino in se tega naučiti."

## 3 O podjetju



Slika 3. Logotip podjetja Mič Styling

Prva večja prelomnica je leto 1994, ko je dobil svoj lasten frizerski salon.

Leta 1997 je svoji dejavnosti namenil še 350 kvadratnih metrov v hiši v Židovski ulici v stari Ljubljani, v kateri je ustanovil frizersko akademijo MS (prizna in financira jo tudi **Obrtna zbornica Slovenije**) in kozmetični salon MS Beauty. Začel je izdajati tudi interni časopis, brošure z modnimi smernicami in postajal vse bolj opazen v medijih. Leta 1998 je odprl še salon v Kranju, leto pozneje tudi v Novem mestu.

Leta 2000 je od **Mestne občine Ljubljana** dobil posebno priznanje za hitro rastoče ljubljansko podjetje, on pa je naredil še korak naprej. Leta 2001 je v Ljubljani odprl svoj četrti salon MS, nato pa ustanovil že omenjeno podjetje Simple, ki se ukvarja z vzpostavljanjem verige šestih frizerskih salonov v Mercatorjevih centrih - na Jesenicah, v Kopru, Novi Gorici, Kamniku, Ljubljani in Zagrebu - ki so cenejši in namenjeni tistim, ki si želijo urediti pričesko "spotoma".

Letna rast obsega poslovanja podjetja Sojer je bila od leta 1994 do 1997 okoli desetodstotna, od leta 1997 do 1999 kar 120-odstotna in leta 2001 24-odstotna. Čisti dobiček v letu 2001 je znašal približno štiri milijone tolarjev. Dobiček so vedno namenili razvoju podjetja. Leta 2002 spomladi ga bodo recimo vložili v odprtje salona v Mariboru, dogovarjajo pa se tudi za predstavitevno turnejo po Ameriki. V prihodnje bi radi postavili franšizni sistem salonov MS po vsej Sloveniji, mogoče kdaj tudi v tujini.

V salonih Mič Styling že od samih začetkov veliko vlagajo v izobraževanje tako v tujini kot tudi v poseben interni sistem učenja novih tehnik, spoznavanja novih trendov, idej, komunikacij s strankami itd. Ta princip se je izkazal za pravilnega, saj so v dveh letih podvojili promet in število zaposlenih. Poleg izobraževanja so v salonih velik poudarek

namenili tudi specializaciji posameznih frizerjev in njihovem medsebojnemu teamskemu delu. Leta 1997 so se začeli ukvarjati tudi z izobraževanjem. Odprli so frizersko akademijo, kjer uspešno poučujemo tako njihove kot tudi zunanje frizerje.

Ko je začel posel širiti in odpirati nove frizerske salone pod blagovno znamko Mič Styling, je začel intenzivneje razmišljati tudi o različnih poslovnih strategijah, ki bi mu pomagale pri širitvi posla. Takrat je imel pod svojim okriljem **skupino dobrih, mladih frizerjev**, v katere je veliko vlagal in za katere je vedel, da ne bodo vse življenje zaposleni samo kot frizerji. Zavedal se je, da jim mora ponuditi nekaj več, sicer bodo začeli odhajati in odpirati svoje salone, kar bi bila za vse velika izguba. Da do tega ne bi prišlo, jim je ponudil **poslovno sodelovanje v obliki franšize**. V tujini je bil takrat franšizing že zelo znana oblika poslovanja, pojasnjuje Sojer. Tako so lahko tudi v praksi videli, da lahko taka oblika sodelovanja zelo dobro deluje. Odločili so se (sicer prilagojeno slovenskemu okolju), da razvijejo franšizo za salone Mič Styling.

### 3.1 Razvoj skozi čas

- 1994 dobi svoj prvi frizerski salon
- Leta 1997 je še dodatno razširil svojo dejavnost in hkrati tudi ustanovil frizersko akademijo MS (financira jo obrtna zbornica Slovenije)
- 1997 začel ukvarjati z izobraževanjem – akademija MS
- Leta 2000 od Mestne občine Ljubljane dobi posebno priznanje za hitro rastoče ljubljansko podjetje
- 2001 odpre svoj četrti salon v Ljubljani, nato pa ustanovil podjetje Simple
- Letna rast obsega poslovanja podjetja Sojer je bila od leta 1994 do 1997 okoli desetodstotna
- od leta 1997 do 1999 kar 120-odstotna
- in leta 2001 24-odstotna
- Čisti dobiček v letu 2001 je znašal približno štiri milijone tolarjev
- Leta 2002 spomladi ga bodo recimo vložili v odprtje salona v Mariboru

## 4 Razlaga pojmov

### 4.1 Franšiza

-e ž (i) ekon. pogodbeno določeni znesek, ki ga pri poravnavi škode zavarovalnica odbije od izplačila: dogovoriti se za vrsto franšize / integralna franšiza pogodbeno določeni znesek, do katerega zavarovalnica škode ne poravna, nad tem zneskom pa jo poravna v celoti; odbitna franšiza pogodbeno določeni znesek, ki ga pri poravnavi škode zavarovalnica v vsakem primeru odbije od izplačila.

## 5 Viri

- 1) Diva.Si - Všeč si mi. / Clanki --> [http://www.diva.si/clanki\\_notranja.php?id\\_clanek=404](http://www.diva.si/clanki_notranja.php?id_clanek=404)
- 2) Frizer --> <http://www2.arnes.si/~tnardi/frizer.htm>
- 3) Mič Styling --> <http://www.micstyling.com/>
- 4) Mitja Sojer: Ljubljanska frizerska gazeta --> <http://www.finance.si/20421>
- 5) Podjetnik --> <http://www.podjetnik.si/default.asp?KatID=308&ClanekID=3204>