

riitS |

Janko in Jurij ŠOLMAJER

BigBang mega, dve lastni in šest franšiznih trgovin, prihodnje leto še tri velike trgovine v Sloveniji ter po ena v Zagrebu in Splitu. S tveganim kapitalom in sistemom franšiz sta direktorja podjetja Bofex ustvarila pravo poslovno eksplozijo.

Primož Kaučič

Kakšni dve leti bo tega, kar sta se Janko in Jurij Šolmajer, direktorja podjetja Bofex, odločila odpreti največjo prodajalno z zabavno elektronično v trikotniku: Ljubljana - München - Budimpešta. Prodajalno sta sprva želela odpreti skupaj z italijanskim partnerjem, ki pa si je kasneje premislil. Ker za takšen projekt sama nista imela dovolj denarja, sta se obrnili na banke. S podrobnim poslovniim načrtom sta hodila od ene do druge. Lj jim predstavljala zamisel. Toda ko sta jim pokazala podatke o dotedanji rasti njihovega podjetja, je bilo pogovora ponavadi konec. Podjetja, ki zelo hitro rastejo, in Bofex je takšen, po mnenju bankirjev pač nimajo prihodnosti. Oče in sin sta nato pomislila na konkurenčna podjetja, vendar tudi ta za projekt niso pokazala zanimanja. Po naključju sta prav takrat slišala za sklad tvegane kapitala Horizonte in poskusila še pri njem. Tam so bili nad poslovnim načrtom in podatki o poslovanju podjetja dobesodno navdušeni. V Bofexu so vložili dobro tretjino kapitala in lani skupaj v BTC odprli na dva tisoč kvadratnih metrih zdaj že dobro znani Big Bang imena. In kaj je čar te zgodbe? »Prodajalna ustvari vsak mesec petnajstkrat več prometa kot povprečna prodajalna z zabavno elektronično v Ljubljani,« pravi

Jurij Šolmajer in dodaja: »Naložba se nam je povmila v dvanajstih mesecih.«

Franšizing po slovensko

In medtem ko v bankah (morda) razmišljajo o teh podatkih, pri Bofexu že načrtujejo odprtje novih »mega« trgovin. A še preden se seznanimo z načrti, se vrnimo v leto 1992. Takrat je bil Jurij Šolmajer zaposlen pri Philipsu. Delal je na področju marketinga za Severno Evropo. Ker se je njegova skupina takrat selila drugam, se je odločil, da se vrne v Slovenijo. Po kratkem posvetu z očetom sta ustanovila podjetje Bofex in začela zastopati Philips ter njegova hčerinska podjetja. »Ukvarjali smo se samo z veleprodajo, vendar smo se zaradi pomanjkanja kapitala izogibali velikih poslov. Raje smo se usmerili v prodajo izdelkov višjega cenovnega razreda na področju HI-FI, ki je do danes ostala naša specialnost,« pojasnjuje Jurij.

Že po letu dni pa so se pojavile težave. Najprej jih je pestilo pomanjkanje likvidnih sredstev in nato še dejstvo, da distribucija HI-FI izdelkov ni bila organizirana po njihovih željah. Oboje je podjetje prisililo, da se je začelo ukvarjati še z malooprodajo. V središču Ljubljane je tako Bofex odprl trgovino, ki je, kot pravi Janko Šolmajer, po mnenju mnogih najlepša trgovina v Srednji Evropi s HI-FI ponudbo najvišjega cenovnega razreda. To pa je bil še en uvod v kasnejšo eksplozijo. Leta 1994

IZKAZNICA

Podjetje: Bofex, Make it
Kraj: Ljubljana
Dejavnost: Uvoz, izvoz, veleprodaja in maloprodaja zabavne elektronike
Zaposleni: Bofex 19, Make it 20
Protnet: Bofex 1,4 milijarde tolarjev, Make it 900 milijonov v letu 1996, v te številke ni všteti izvoz v višini nad 270 milijonov tolarjev
Trgi: Slovenija, Hrvaška, Bosna in Hercegovina
Adut: Bofex je eno prvih podjetij pri nas, ki se razvija s tveganim kapitalom. Je tudi med redkimi, ki so začela razvijati svoj lasten franšizni sistem. Sodi med najhitreje rastoča podjetja v Sloveniji.

je Bofex po vstopu v Zahodni svet začel razvijati lasten franšizni sistem. Zanj so se odločili zaradi prepričanja, da je izven Ljubljane bolj delati z motiviranimi partnerji, kot pa da sami odpirajo lastne prodajalne. Franšizojemalce so zato najprej poiskali kar med svojimi dotedanji partnerji. Ti so se s podpisom franšizne pogodbe obvezali, da bodo skrbeli za poslovanje prodajaln in zagotavljali konkurenčnost na lokalnem tržišču. Vse drugo je postalo skrb Bofexa, ki je tudi lastnik blaga, ki ga prodaja trgovec Bofex tako določa ponudbo in cene, skrbi za propagando, izobražuje trgovce in danes celo najema prostore ter jih opremlja.

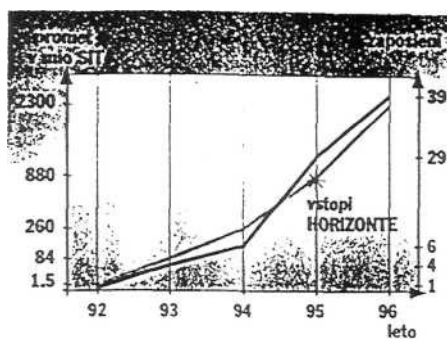
V dveh letih se je takšen način poslovanega sodelovanja, ki je pri nas še vedno malo razširjen, dokazal z nadpovprečnimi rezultati. »Na začetku so imeli naši partnerji še pomisleke, danes pa imajo 3- do 4-krat večji dobiček, kot so ga imeli kot samostojni trgovci. Franšiznih partnerjev zato nikoli nismo izgubljali, ampak so nekateri svoji prvi prodajalni dodali še drugo,« pravi Jurij. Franšiznih trgovin je tako danes skupaj že šest, prav ta mesec pa naj bi se jim pridružili še dve novi. Sicer pa se stalno oglašajo novi trgovci, ki jih zanima takšen način sodelovanja.

Poleg teh šestih trgovin Ljubljana Bofex še dve lastni trgovini. V podjetju je 19 redno zaposlenih, ki bodo letos ustvarili 1,4 milijardc tolarjev prometa. V te številke pa



PORTRET

RAST PROMETA IN ŠTEVILA ZAPOSLENIH



niso všteti podatki o poslovanju Big Benga. Ta deluje v okviru podjetja Make it, ki ga je Bofex (solastnik Bofexa je tedaj že bil sklad Horizonte) leta 1995 ustanovil posebej v ta namen. Make it ima 20 zaposlenih in bo imel letos med 800 in 900 milijoni tolarjev prometa. S projektom Big Bang mega pa je povezana še ena zanimivost. »K projektu smo povabili tudi trgovca, našega partnerja, ki je takrat že Lmel v bližini trgovino s podobno ponudbo, kot je v Big Bengu. V projekt je vložil 20-odstotni delež, vendar mu danes ta prinaša več dobička kot vsa njegova prodajalna.«

Sloveni veljamo za individualiste in tudi podjetniki ponavadi niso pripravljeni deliti svojega podjetja s kom drugim, zato je zanimivo, zakaj sta Janko in Jurij Šolmajer ubrala drugačno pot. »S podjetniki smo bili vedno pripravljeni sodelovati, sklad Horizonte pa nam je odprl še druge možnosti. Tam izredno dobro poznajo težave v podjetjih in ker nenehno spremljajo naše poslovanje, nam lahko tudi svetujejo. Poleg tega nam pomagajo tudi navezovati stike s tujimi podjetji.«

Prednosti in težave

Da je povezovanje trgovcev pogoj za njihov uspeh, smo omenili že v oktobrski številki, ko smo pisali o uspešnih slovenskih trgovcih. Poleg tam zapisanih skrivnosti uspeha Janko in Jurij Šolmajer navajata še tri: jasno vizijo, vlaganje dobička nazaj v podjetje in prednost družinskega podjetja. Za Bofex namreč poleg njiju honorarno delata še Juretova mama in sestra. Zanimivo pa je, da Bofex ni ostalo specializirano trgovsko podjetje, kar nekateri navajajo kot pogoj za uspeh. Nasprotno, svojim kupcem ponujajo celo postro izbiro izdelkov, belo tehniko, avdio in video aparate, profesionalno elektroniko za diskoteke in računalnike. V

Jatiko in Jurij Šolmajer: »Big Bang rncJ je največja prodajalna zabavnih elektronik v trikotniku Ljubljana-München-Budimpešta. Naložba se je povrnila v eni letu.

zadnjem času so postali celo največji prodajalec CD plošč pri nas. In še nekaj števil: letos bo podjetje uvozilo približno 9 tisoč televizorjev, prav toliko glasbenih stolpov, več kot 10 tisoč HI-FI komponent in 4 tisoč videorekorderjev.

Kjer veliko delajo, pa če še tako uspešno, se pojavlja tudi mnogo težav. Boj pri tem ni izjema. »Veliko težav nam povzročajo atesti. Tisti, ki uvažamo vrhunske izdelke najvišjega cenovnega razreda, smo pri tem še na slabšem, saj za atest plačamo pet ali šest tisoč mark, prodamo pa lahko le nekaj izdelkov,« pravi Jurij. Zelo velika težava je tudi črni uvoz. Kje govore delež znaša po informacijah tujih gostov kar tretjino vsega uvoza na področju elektronike. Naslednji vir težav so visoki davki. »Ker morajo biti cene naših izdelkov podobne tistim na Zahodu, smo prisiljeni živeti od zelo nizkih marž. To rešujemo z neposredno distribucijo, kar pomeni, da blago sami uvažamo, ga sami distribuiramo in sami prodajamo.« Pomeni to zgolj več dela ali je lahko recept za uspeh? -Nekateri izdelki podjetja Marantz prodamo dva do trikrat več kot avstrijski distributerji. 7-Si Marantz smo tako že tri leta zaporedoma prepričljivo največji distributer na območju, ki ga to podjetje uvršča v Vzhodno Evropo in Bližnji Vzhod.

Sledi prodor na jug

Rekli smo, da je Bofex začel svojo prodajo Philipsovih izdelkov, danes pa je seznan njihovih partnerjev v tujini z bistveno daljši. Tako ima podjetje več kot

Leta 1995 je postal tretjinski lastnik Bofexa sklad tvrganega kapitala Horizont. Takrat je bilo tudi ustanovljeno podjetje Make it, zato so podatki od takrat skupni za oba podjetji. Rast števila zaposlenih je v zadnjem letu zaostajala za rastjo prometa; razlog je odpiranje franšiznih trgovin.

1					
	11				

BOFEX d.o.o., Hrvaška ..
.. ; 75% Bofex g2S%
hnaški partner.-.

.*v.-l

BOFEX d.o.o.
.*5X dmSna Šolmaier -.

... MAKErtd.OJJ.
80% Bofex
20% partner

LASTNE PRODUKALNE:
• Ljubljana
• Brežice

FRANŠIZE:
• Idrija
• Murska Sobota
• Maribor

—BH3 BANG V ~A

10 principalov v tujini, ..pokriva« pa tudi tiste proizvajalce, ki nimajo zastopnika v Sloveniji. Ker ima zastopstva tudi za Bosno in Hercegovino ter Hrvaško, se počasi širi tudi na ta tržišča. V Bosni bodo na primer v Baniolu in Hercegovino že prodali za 3 do 4 milijone mark blaga (ta vsota ni upoštevana v prej omenjenih 1,4 milijard tolarjev). Strategija tržnega nastopa v teh dveh državah bo taka, kakršna so

Nadaljevanje na strani 75

Kadri«

Zaposlimo potnike komercialiste na področju Slovenije, za prodajo živilskih artiklov. Informacije na tel.: 0609/632^31.

Iščem resnega mizarja za sodelovanje pri nabavi kvalitetnih mizarjskih strojev in sodelovanje pri izdelavi pohištva, telefon: 00-385-52-540-485.

V centru Ljubljane redno zaposlimo dekle za prodajo kave. Informacije po tel.: 061/13-10-185 in 13-11-034.

Posredujemo kvalitetne kadre različnih profilov poklicev iz lastne banke podatkov - 3000 iskalcev zaposlitve. DIADA, kadrovski inženiring d.o.o. LJUBLJANA, Tržaška cesta 2, 61000 Ljubljana, tel.: 061/126-23-60 in tel./fax: 061/126-23-61.

Prostori

V okolid Pule imam 300 m² delavniških poslovnih prostorov, primernih za organiziranje proizvodnje pohištva po naročilu in hišo, primerno za namestitev delavcev. Telefon: 00-385-52-540-485.

PODJETNIKI, INVESTITORJI!

V centru Maribora prodamo atraktivno lokacijo z vpeljanim donosnim trgovinskim programom. Možnost najema lokacije — prostorov tudi brez progTama. Velikost finančnega aranžmaja 400-500.000 DEM, obstaja možnost dolgoročnega kreditiranja nakupa. Informacije: t* 062/222-113 ali fax: 062/222-384.

V najem dajemo nove poslovne prostore za proizvodnjo živilskih artiklov, trgovino in bistro. Informacije na tel.: 0609/632-431.

V LJUBLJANI in okolid, v KRANJU in okolid ter na Gorenjskem prodamo več zelo lepih enodružinskih in dvodružinskih hiš. V Ljubljani in okolid ter Kranju prodamo več stanovanj različnih velikosti. Posing d.o.o. Ljubljana, tel.:126-20-13,126-23-14.

Na planoti VOJSKO nad Idrijo prodamo hotel s 40 ležišči v dvo in tro posteljnih sobah. V restavraciji je 40 stolov, v večnamenski dvorani pa 100 stolov. Bife in kuhinja sta modemo opremljena. Okoli hotela je še 10.000 m² zemljišča. Lokacija je čudovita, cena pa zelo ugodna. Telefon: (061) 332-373

Prodajam podjetje: področje kemije (barve, lepila, izravnalnc mase).Podjetje obratuje 30 let. Na slovenskem trgu smo prisodni 14 let. Naši prolzvodi so plod Lastnega razvoja in so vsi palentir.ini. Proizvodna cena naših izdelkov je od 100% do 300% cenejša od podobnih proizvodov konkurenčnih firtn. Proizvodnja je 30 kni iz Ljubljane, obsega 400 m² pokritih prostorov in 200 m² odprtega ograjenega prostora. Najemmina 1500 DM, možnost odkupa. Vsi stroji in tehnologija so pripravljeni za takojšnjo proizvodnjo. Informacije na tel.: 061/314-932 po 18. uri vsak dan.

V bližini jMaribora oddam v najem oziroma prodajam poslovno-stanovanjski objekt velikosti 470m² na parceli 2950m². Tel. 062/836-476 ali 224-620.

Potrebujete nove poslovne prostore, želite povečati delavnico ali zgraditi novo? Najugodnejšo rešitev Vam poišče podjetje za projektiranje in inženiring GRANT d.o.o. Maribor, Kardeljeva 73, tel./fax: 062/304-466

V Ljubljani, Vojkova ulica, prodamo poslovne prostore, primerne za skladišče in proizvodnjo, s sanitariji in pisarno. Velikost 422 m², cena m² je 900 DEM. Tel.: 062/510-411, 510-4S9.

Turistično kmetijo v skupni izmeri 235.000 m² smer Loški Potok (gozd, njive, travniki, nova hiša, gospodarsko poslopje) ter kompletno mehanizadjo prodamo za 450.000 DEM - »TELESTAN« - brez provizije do nepremičnine - tel.: 061/1258-141.

V najem oddamo na novo opremljen prostor primeren za trgovinsko in drugo dejavnost, v velikosti 150 m². Lokacija ob glavni cesti v Spodnji Idriji. Kmetijsko gozdarska zadruga Idrija z.o.o., tel. 065/73-770, fax: 065/71-335.

Razno

PROJEKTE za pridobivanja gradbenega dovoljenja za stanovanjske hiše, poslovne Ln proizvodne prostore izdeluje STUDIO MODUL d.o.o., Zaloška cesta 165, Ljubljana,tel.: 061/140-00-21 faks: 061/140-03-12

Ali znate brez strahu telefonirati, voditi konfliktno razgovore, predstaviti sebe in svoje podjetje? Ali se znate pogovarjati o vsem mogočem? Ali želite doživeti občutek uspeha, ker vam je učenje v sprostitve in užitek? Šola za nemšdno DIALOG, tel./fax: 061/345-468.

MREZA

Iščemo sponzorje za nastop tibctanskih menihov decembra v Cankarjevem domu. Changchub, fax: 062/29-874.

Kako upravljati delniSko družbo? Se razume: S »sodelujoSm« vodenjcm in sodclovanjem in motiviranjem zaposlenih pri upravljanju! Svetujemo in pomagamo pri organiziranju partidpativ^ie organizadje po meri vaše drufbe. IROS d.o.o., Vumikova 8, Ljubljana, tel./faks: 061 /302-172.

Prodajam novi tiskarski stroj ROMINAT B41 (razstavni eksponat). Ccna: 26.000 DEM. Dinocolor d.o.o., tel.(063)772-775, fax.(063)772-119.

Ali bi radi koga razveselili z izvirnim in koristnim darilom?

A je takšno darilo težko najti? Razveselite sebe, svoje sodelavce, svoje poslovne partnerje s knjigo Marte Božič Sodelovanje in organiziranje. Naročite jo pri podjetju VIA d.o.o., 2000 Maribor, Leona Zalaznika 4, tel. in fax: 062/222-449. Novo znanje za nove čase!

Nadaljevanje s str. 17

uporabili v Sloveniji. »Najprej bomo odpirali lastne trgovine, kasneje pa bomo prešli na franšizni sistem,« pojasnjuje Jurij Šolmajer. Prvo trgovino bodo odprli verjetno že letos v Splitu, naslednjo pa v Zagrebu. Sicer pa je Bofex na Hrvaškem že ustanovil svoje podjetje skupaj s hrvaškim partnerjem.

In ko že govorimo o odpiranju novih prodajal, se novosti obetajo tudi v Sloveniji. »Konec prihodnjega leta bomo v Ljubljani odprli še eno tako veliko trgovino, kot je Big Bang mega. Razen te načrtujemo še podobni trgoviri v Kopru in Mariboru. Malih trgovin sami verjetno ne bomo več odpirali, temveč le preko franšiznih partnerjev.« Ali ni odpiranje velikih trgovin ob tako hudi konkurenci malce tvegano? »Naša odločitev za velike trgovine temelji na analizi možnosti. Ocenjujemo, da ima ena blagovna znamka lahko do 30-odstotni delež na trgu. Če želiš več, moraš prodajati pod drugimi blagovnimi znamkami in na druge načine. Ker znaša naš delež trenutno 15 odstotkov, imamo še veliko rezerve.«

Dolgoročen dlj Bofexa je 25-odstotni delež na celotnem slovenskem prostoru. Da bi ga dosegli, bodo ponudbo razširili še na nova področja, kot je na primer multimedia. Posebno pozornost bodo pri tem posvetili storitvam in kupcem ponudili celoten inženiring.

Tudi če se polovica od vseh načrtov ne bo uresničila, je zgodba Bofexa zelo poučna. Imeli so pogum in so se podali v za nas dokaj neznan vode: sprejeli so tvegaai kapital in franšizni sistem poslovanja. In postali so gazela.

