



FODRÁSZFRANCHISE

BIOHAIR „Az idén megerősítjük Budapestet. Újabb szalonok nyílnak vidéki nagyvárosokban. Jövőre pedig elkezdődhet a terjeszkedés a volt szocialista országok felé” – hangsúlyozta Perger Gabriella, a BioHair franchise-hálózat ügyvezető igazgatója.

Az első BioHair szalont pontosan két évvel ezelőtt, 2010 február elején nyitotta meg Perger Gabriella és Binder Géza a budapesti Szent István körúton, a Vigszínház közelében. Ez még saját tulajdonú üzletük volt, ahol tesztelték, mennyire lehet sikeres az általuk kitalált koncepció. Lépni szerettek volna, hiszen a szépségiparon belül a presztízs fodrászsalonok a gazdasági válság legnagyobb vesztesei közé tartoztak. A BioHairnél nincs semmi extra, kizárólag hajmosás, hajvágás és szárítás. A szalonban csak természetes és bio-szépségápolási anyagokat használnak. „Célunk az volt, hogy a szolgáltatás olcsó, gyors, természetes legyen, a vendég akkor jön be, amikor akar, szép környezetben jó kiszolgálást kap. Egyben munkát találtunk a korábban a Binder Artban tanuló, fiatal, ügyfélkört érthetően még nem szerzett fodrászoknak. Egy vágáson kevesebb mint tíz százalék haszon van. Az a lényeg, hogy sokan jöjje-

nek” – mondta Perger Gabriella, aki szerint sikerült piaci rést találniuk.

HAVI ÖTVENEZER ÜGYFÉL Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint az a tény, hogy a hálózat és a vendégszám az elmúlt 24 hónapban rohamosan nőtt. 2010 decemberében a BioHair franchise-rendszerhez 12 üzlet tartozott, az ügyfelek száma elérte a havi 13 ezer főt. 2011 nyarán átlagosan havi harmincezer ember vágatta náluk a haját. 2011 decemberére a hálózathoz már 29 fodrászüzlet tartozott, és abban a hónapban ötvenezer ember volt az ügyfelük. Immár kétszáz fodrásznak adnak munkát, ők havi továbbképzést kapnak a Binder Art négy mesterfodrász oktatójától. A BioHair nemrégiben költözött nagyobb irodába, és több új alkalmazottat is felvettek az elmúlt hetekben.

„Csatlakozási, illetve havi díjat kérünk a hozzánk társuló vállalkozásoktól. A Bio

PERGER GABRIELLA (42)

A Tolna megyei Nagydorogon nőtt fel, Paksra járt gimnáziumba. 19 évesen Belglumba ment dolgozni bébiszitterként, ahol a vendéglátó, négygyermekes család jóvoltából tanulhatott a Leuveni Egyetemen. Itthon a Peugeotot, a L'Oréal és a Husqvarna munkatársa volt, mielőtt Binder Géza mesterfodrász üzlettársa lett. Közösen megnyitották az első Binder Art szalont 2000-ben, és 2009-ben elindították a BioHair franchise-hálózatot. Építész férjével, a 12 éves Bálint és a 8 éves Dánlel fiával Gödöllőn laknak egy családi házban.

Hair hálózat ideális egy családi vállalkozásnak. Az üzemeltetők többségének ez befektetés, nem foglalkoztak korábban szépségiparral. Egy üzlet megnyitásához mintegy tízmillió forintot kell befektetni, ez jelenleg átlagosan két és fél év alatt térül meg. A vendégszám beállítását követően maximum nettó 500-600 ezer forintot lehet havonta egy kellően nagy forgalmú szalonon keresni. Van olyan partnerünk, aki három szalont is üzemeltet” – hangsúlyozta Perger Gabriella. Fontos szabály, hogy Budapesten ötszáz méteren belül nem nyílhat másik BioHair fodrászat, míg az egyes vidéki nagyvárosokban csupán egyetlen hozzájuk tartozó franchise-szalont lehet. Jelenleg Budapesten és az agglomerációban 27 szalonjuk van, Pécsen és Győrben pedig egy-egy.

NAGY A PÖRGÉS Üzletként átlagosan hat fodrász dolgozik két műszakban, ők fejenként többnyire 10-25 ügyfelet szolgálnak ki naponta. A csúcside a szalonokban 16-18 óra között van. Az üzletek napi 12 órában vannak nyitva. „A tulajdonosnak üzemeltetnie kell az üzletet, de a humán erőforrást mi adjuk. Mi hirdetünk, toborzunk, és képezve kapja a fodrászokat. Binder Géza dolgozta ki azokat a vágási technikákat, amelyekkel gyorsan, pontosan, jól lehet dolgozni. A BioHair szalonok többsége napi harminc vendégnél éri el a nullszaldót, vagyis e felett – ami fodrászonként öt vendéget jelent – már nyereséget termel. Nagy tételben adok valamit kis árrésért cserébe” – fejtette ki Perger Gabriella.

A BioHair sikere nyomán megjelent az üzleti konkurencia is: a „Csak vágás” franchise hasonló koncepciót követve indult el. Nekik jelenleg nyolc fodrászüzletük van,

közülük négy budapesti. Néha a saját partnerek is önállósnak akarnak. „A közel-múltban bezártuk a budapest-belvárosi Petőfi Sándor utcai és a szegedi üzletünket is, mivel azok tulajdonosa a mi koncepciókkal szeretett volna saját hálózatot létrehozni. Mielőtt megerősödött volna, kizártam a BioHair franchise-rendszerből” – mutatott rá Perger Gabriella arra, hogy az üzleti világban nem árt határozottnak lenni.

BELGA EGYETEM A kétgyermekes, családos üzletasszony korán megtanulta az önállóságot. Szekszárdon született 1969-ben, a Tolna megyei Nagydorogon nőtt fel. Paksra járt gimnáziumba. Az érettségit követően elindult felfedezni a világot. Először Inter-Rail jeggyel egy hónap alatt beutazta Franciaországot, majd idehaza egy év alatt megtanulta a francia nyelvet. 19 évesen bébiszitterként egy belga családnál dolgozott, ahol végül öt évig vigyázott a négy gyermekre. A vendéglátó család jóvoltából elvégezhetette az egyetemet Leuvenben. Nyelvészetet: angolt, olaszt, franciát tanult. „A belga családdal most is évente találkozunk, de nem azzal a szándékkal mentem ki, hogy végleg ott maradjak. Ahhoz, hogy az ember boldog legyen, a gyökerek nagyon fontosak, ez pedig Magyarországon van. Őcsém most 39, anyám 60, apám pedig 70 éves” – fűzte hozzá Perger Gabriella, aki Belgium után még utazgatott az Egyesült Államokban, és dolgozott animátorként is gyerekekkel Szicíliában egy szezon, áprilistól októberig. Végül 27 évesen állt itthon munkába. Először rövid időre a Peugeot-nál, majd a L'Oréalnál helyezkedett el, ahol a kezdetektől részt vett a márka magyarországi piaci bevezetésében. Munkájából adódóan megismerte Binder Géza mesterfodrászt, aki megemlítette neki, hogy szeretne egy szalont csinálni. „Tudtam, hogy ez nagyon jó befektetés lesz, ezért azonnal betársultam ötven százalékkal, és 2000-ben megnyitottuk a Binder Art szalont” – mutatott rá Perger Gabriella, aki ebben az időben a svéd Husqvarna kertészeti gépeinek marketingigazgatójaként is dolgozott két évig, most viszont kizárólag a BioHair hálózat sikerére koncentrál.

Közben megpróbál egyensúlyt teremteni a család és a munka között. Minden reggel ő viszi a fiait iskolába, majd 9-17 óra között általában az irodájában van. Mostanában a férje megy a gyerekekért az iskolába, este hat órára igyekszik ő is otthon lenni, a hévégét pedig általában együtt tölti a családdal.

Vígh Gábor

ÁTSZÁLLÁS

Váltott a válságmenedzser

Távozott a CIB Banktól a racionalizálást kemény kézzel levezénylő vezér. Utóda a hitelintézet itteni pozíciójának megerősítését tűzte ki célul.

FABRIZIO CENTRONÉT

(51) nevezték ki a CIB Bank vezérigazgatójává. Az új vezér – aki feladatai közül elsőként a bank magyarországi pozíciójának megerősítését említette – nem érkezett ismeretlen terepre: csaknem másfél évtizede, 1998 októberében kezdett dolgozni a bankcsoportnál. 2009 szeptembere óta a CIB olasz anyabankja, az Intesa Sanpaolo nemzetközi leánybankok divíziójának közép- és kelet-európai régióért felelős vezetője volt. Ebben a pozícióban három hitelintézetet felügyelt Magyarországon, Szlovákiában és Szlovéniában. Korábban a dél-földközi-tengeri és ázsiai, illetve az amerikai térség vezetőjeként tevékenykedett. Banki pályafutását megelőzően az Andersen Consulting (mai néven Accenture) nemzetközi tanácsadó cégnél dolgozott, majd karrierjét a telekommunikációs szektorban, a Telecom Italiánál folytatta.

Elődje, a Budapestre kimondva-kimondatlanul válságmenedzserként érkezett, rendkívül keménykezűnek megismert **TOMAS SPURNY** (47) hároméves szerződése lejártával távozik

az Intesa Sanpaolo csoporttól. Tevékenységét elismerően méltatta a bankcsoport vezetése. Tomas Spurny az utóbbi tíz évben több fontos pénzügyi, illetve bank élén állt Csehországban, Szlovákiában és Magyarországon. A CIB csoporthoz a prágai PPF vezérigazgatói székéből érkezett. Áprilistól Romániában kap feladatot: hírek szerint az Erste Bank ottani érdekeltiségénél, a Banca Comerciala Romanánál átveszi Dominic Bruynseels vezérigazgatói pozícióját.

