

Frizerstvo je umetnost in resen posel: v Mariboru se je povezalo skoraj 200 frizerk in frizerjev

Datum 11.10.2026
Subjekt Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije – OZS
Region Slovinsko
Kategorie Ekonomika, Obchod a ekonomika

Kako postaviti ceno, ki ovrednoti znanje in delo? Kako razvijati salon, slediti novim tehnologijam ter ob tem poskrbeti zase in za zaposlene? To so bila ključna vprašanja Kongresa frizerjev 2026, ki je v hotelu Habakuk v Mariboru združil skoraj frizerk in frizerjev iz vse Slovenije. Dogodek v organizaciji Sekcije frizerjev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije (OZS) je poudaril, da morata vrhunsko strokovno znanje in ustvarjalnost spremljati tudi odločno poslovno razmišljanje in povezana stroka.

»Frizerstvo že dolgo ni več le obrt. Je umetnost, je psihologija in je resen posel. Svet se spreminja z bliskovito hitrostjo in kdor želi ostati uspešen, mora stopati v korak s časom,« je ob odprtju poudaril Smiljan Škarica, predsednik Sekcije frizerjev pri OZS. Ob tem je izpostavil, da si frizerke in frizerji za svoje znanje in trdo delo zaslužijo pošteno plačilo, zato oblikovanje cen ne sme temeljiti na ugibanju.

Blaž Cvar, predsednik OZS, je poudaril pomen ustreznega vrednotenja obrtniškega dela in pogojev, ki podjetnikom omogočajo razvoj. *»Za vsakim uspešnim frizerskim salonom stojijo znanje, ustvarjalnost in leta vlaganja v stroko. Vse to mora biti prepoznano tudi v ceni storitve. Salon mora zaslužiti dovolj za pošteno plačilo zaposlenih, razvoj in prihodnost podjetja. Obrtniki potrebujete stabilna pravila, manj administrativnih bremen in več časa za svoje delo in stranke. Naša naloga v OZS je, da vaše izkušnje in težave jasno prenesemo odločevalcem ter vztrajamo pri konkretnih rešitvah. Močnejši kot smo skupaj, močnejši je naš glas,«* je poudaril Cvar.

Cena storitve mora temeljiti na izračunu

Poslovni del kongresa je ponudil konkretna znanja za uspešnejše vodenje salonov. Poljski poslovni mentor Dariusz Bączkiewicz je predstavil izračun cen frizerskih storitev ter možnosti uporabe ChatGPT in drugih orodij umetne inteligence pri vsakodnevnem poslovanju.

Udeleženci so spoznali tudi pristope za nadgradnjo klasičnih storitev v premium izkušnje, med njimi koncept Head Spa. V ospredju so bili zadovoljstvo in zvestoba strank, večja vrednost obiska ter boljša donosnost salona.

Uspešen salon potrebuje tudi zdrave in zadovoljne ljudi

Kongres je naslovil tudi fizične in psihične obremenitve frizerskega poklica. Prof. dr. Simona Šarotar Žižek je predstavila obvladovanje stresa, čuječnost in zavedanje telesa, Aljoša Marković, lastnik in direktor podjetja Etno restavracije, pa delo z zaposlenimi in oblikovanje vizije podjetja.

Iz pariškega zakulisja v vsakodnevno delo salona

Strokovno-praktični seminar »Mali triki. Velik učinek.« je vodil Mare Filipič, ki je z udeleženci delil tudi sveže izkušnje s pariškega tedna mode. S praktičnimi demonstracijami je predstavil sodobne

tehnike spenjanja las ter pokazal, kako lahko priprava, tekstura, volumen in premišljeni zaključni detajli odločilno izboljšajo končni rezultat.

»Zbornica je naš skupni glas«

Škarica je še poudaril, da razvoj stroke zahteva tudi povezovanje. Lastniki salonov se ob delu s strankami soočajo z zakonodajo, davki in drugimi izzivi, pri katerih sta pomembna strokovna podpora in skupno zastopanje interesov. *»Zbornica je naš skupni glas. Je naš ščit in naš pogon. Ne bodite sami na svoji poslovni poti. Pridružite se nam, postanite del Sekcije frizerjev, saj bomo le tako lahko soustvarjali pogoje, v katerih bo naša stroka cenjena tako, kot si zasluži,«* je pozval Škarica.

<https://www.ozs.si/novice/frizerstvo-je-umetnost-in-resen-posel-v-mariboru-se-je-povezalo-skoraj-200-frizerk-in-frizerjev-6acbb7ad68c220e0daa8b1db>