

## »SANJAL SEM O TEM, KAR DELAM DANES«

Obiskovalcu, ki vstopi v Cvetličarno/galerijo **Oblak Miha**, je verjetno v trenutku jasno, da ni prišel v običajno cvetličarno. Morda je ena od njegovih strank, ki je dejala, da se počuti kot v filmu Avatar, imela kar prav. V prostoru namreč niso le cvetje in rastline, ampak tudi zanimive umetniške skulpture, ki se vzpenjajo vse do stropa, piko na i pa mu dajo tudi stenske poslikave.

► **TINA GUČEK**  
► **FOTO: ANŽE GRABELIŠEK**



Miha Oblak zase pravi, da je najmlajši od ljubljanskih cvetličarjev z najdaljšim stažem.

► **Miha Oblak** je zanimiv človek, zato njegova cvetličarna ne more biti običajna. Pravi, da je že kot otrok vedel, da bo nekoč imel svojo cvetličarno, na svoji spletni strani pa je celo nekoliko poetically zapisal: »Sanjal sem to, kar delam danes.«

»Lahko bi rekel, da mi je bilo to na nek način položeno v zibelko. Malo sem razmišljal tudi o kuharskem poklicu, a so me rože že od nekdaj bolj vlekle k sebi. Zdelo se mi je, da se lahko v cvetličarskem poklicu še marsikaj naredi,« pravi. Po končani osnovni šoli se je zato odločil, da se vpiše na vrtnarsko oziroma cvetličarsko šolo v Kranju (današnja Srednja biotehniška šola), kjer je bil eden od predstavnikov tamkajšnje prve generacije. Še kot najstnik je začel prve praktične izkušnje pridobivati v cvetličarni Cvetje Eli, kjer se je spoznaval z osnovami cvetličarskega poklica, pozneje pa se je učil od Marjana Lovšina, ki velja za pravega cvetličarskega mojstra. »Tam sem začel rasti in se razvijati v pravo smer. Marjan me

je ogromno naučil, krasna ekipa smo bili, a že takrat sem sanjal, da bom šel enkrat na svoje. Vedel sem, da bom imel svojo cvetličarno, ki bo lepa in nekaj posebnega. Pri Marjanu sem delal kar nekaj časa, potem pa sem začutil, da je čas, da grem. Star sem bil 21 let in ravno prav 'neumen',« se pošali.

### ZAČEL JE IZ NIČ IN USTVARIL USPEŠNO ZGODBO

Odločitev je sprejel pri svojih 21-ih letih, večino denarja za lasten začetek mu je posodil oče, nekaj malega pa je imel tudi prihrankov. »Želel sem si, da bi cvetličarno odprl na lokaciji nasproti ljubljanske Opere, ki pa mi ni bila usojena. Nekoliko poklapan sem se po Poljanski cesti vračal proti domu, ko sem opazil, da urejajo ta prostor. Ker sem zgovoren, sem hitro izvedel, da namerava lastnica v njem urediti lokal, pa sva se dogovorila, da sem ga vzel v najem in tako sem tu že od leta 2003. Priznam, da sama lokacija nikoli ni bila prav obetavna, mi je bila pa všeč, ker je v središču mesta, ker ima ogromna okna in visoke stropce,« opisuje prostor, v katerem se je deset let pozneje tudi poročil s svojo srčno izbranko.

Pravi, da je začel dobesedno iz nič, imel je prijateljico, ki mu je pomagala pri administraciji, za vse ostalo je skrbel sam. »Prva leta smo delali res fenomenalno. Na podlagi mojih kreacij sem spoznal veliko zadovoljnih strank, ki so se k meni vedno znova vračale, naročale pa so šopke tako zase kot tudi za službene potrebe. Začeli smo delati na primer z eno od večjih farmacevtskih družb, s katero sodelujem že 17 let, delal sem za župane, za kraljice, veliko šopkov je šlo v tujino, na primer na slovensko veleposlaništvo na Dunaju,« našteva. Tudi skozi recesijo so šli kar uspešno, pozneje pa so sledili vzponi in padci, na srečo pa nikoli ni bilo tako hudo, da bi moral razmišljati o zaprtju. »Vedno smo delali dobro in korektno in tudi naše stranke so bile vedno korektno do nas. Število strank se ves čas povečuje; kar pa je zame najbolj pomembno, je njihovo zadovoljstvo. Če ne bi bile zadovoljne, se ne bi vedno znova vračale, tako pa z veseljem povem, da je kar 99,9 odstotka tistih, ki kupujejo pri meni, stalnih strank,« pove.

### VČASIH JE TREBA TUDI STISNITI ZOBE

Obenem poudari, da uspeha ne bi bilo brez trdega dela: »Ta posel ni hec. Biti moraš profesionalen, držati se moraš dogovorov, ur ... Tu je tudi ogromno odreknanja, dela čez vikende in vztrajnosti. Povpraševanje je veliko in če si priden, ni večjih težav, je pa treba včasih stisniti zobe,« pravi in dodaja, da je imel sam velikokrat srečo, da je bil ob pravem času na pravem mestu oziroma v pravih situacijah. »Soočal sem se tudi z manj prijetnimi stvarmi – na primer neovščljivostjo konkurence, a za to se ne menim. Zame je pomembna moja zgodba, v druge cvetličarne ne hodim, rad pa grem pogledat kakšno, kadar sem v tujini,« pravi.

Glede na to, da je nedaleč stran od njegove cvetličarne tudi glavna ljubljanska tržnica, odločno pove, da mu tudi tamkajšnji prodajalci ne predstavljajo konkurence. »Vsak, ki prodaja rože, pač ne zna narediti res lepega šopka. Ko so po nizkih cenah šopke začeli prodajati



V ime cvetličarne je dodal tudi besedo galerija, saj je velik ljubitelj umetnosti. Doma ima zbirko slik, ki jih je želel razstaviti v zgornjem nadstropju cvetličarne, ker pa je v prostoru veliko vlage in razmere za umetniška dela niso idealne, se je odločil, da bodo namesto slik razstavljene skulpture, ki jih ustvarja.



V cvetličarni na Poljanski cesti v Ljubljani ima Miha Oblak kar 99,9 odstotka stalnih strank.

v trgovinah z živili, so se mnogi cvetličarji ustrašili, da bodo ostali brez dela. Sam na to nikakor ne gledam tako. S šopkom, ki ga kupiš v trgovini ali na tržnici, ne greš k nekemu na večerjo ali na obisk, ne podariš ga nekemu, ki ti nekaj pomeni. Tak šopek, zavit v ceno plastiko za nekaj evrov morda kupiš mimogrede za vazo na domači mizi, ampak ko boš potreboval res lep šopek za nekoga, ki ti nekaj pomeni, boš šel ponj v cvetličarno,« je prepričan.

Kot svojo prednost dodaja tudi to, da sam v svoji cvetličarni ponuja dodano vrednost: »Veliko cvetličarn je v zadnjem času propadlo, ampak pri tistih, ki ostajajo, nisem opazil, da bi se kaj bolj trudile, da se kaj takšnega ne bi zgodilo tudi njim. Ni neke dodane vrednosti, ki se lahko pojavi že samo z nekaj malenkostmi. Na primer z vizitkami, s tem, da v cvetličarni nosim majico s svojim logotipom ali da imam logotip na papirju, v katerega zavijam rože. Sam verjamem v to, da ima celostna podoba poseben pomen in da je treba na njej graditi.«

### »IDEJ MI NE MORE VZETI NIHČE«

Miha Oblak prizna, da je letošnje leto poseben izziv tudi zanj. Prvi val koronakrize je izkoristil za to, da je njegova cvetličarna zazivila v novi podobi. V času, ko jo je moral zaradi vladnih ukrepov zapreti, jo je preuredil, dva umetnika iz grafičarske skupine 1107 pa sta stene porisala z motivom močvirskih tulipanov, ki so mu zelo blizu. »Motiv močvirskih tulipanov, ki so slovenska avtohtona vrsta, je na mojih vizitkah že od samega začetka, poleg tega obožujem ljubljansko

Barje z vsemi rastlinami, ki rastejo tam. Ob večerih grem pogosto na dolg sprehod po Barju, kjer se sprostim, hkrati pa tam nabere tudi zelenje za svoje kreacije, velikokrat najdem kakšne zanimive lesene kose in naplavine, iz katerih nato nastajajo skulpture, ki krasijo cvetličarno,« pravi.

Čprav smo trenutno spet v časih, ko se sprašujemo, kakšni bodo vladni ukrepi in kako bodo vplivali na posel, ga ne skrbi preveč. »Če bom slučajno prisiljen ponovno zapreti cvetličarno, lahko začnem zgodbo pisati na novo – imam dovolj energije in idej, mlad sem še in uspelo mi bo. Še kako resnično so besede neke moje stranke, ki mi je pred kratkim rekla: 'Miha, zdaj niso časi za načrtovanje, ampak za prilagajanje.' In to je res. Ti že lahko nekaj načrtuješ, ampak hkrati moraš biti ves čas sposoben prilagoditi se situaciji,« je realen.

Ves čas zato tudi v sebi kuje zanimive načrte, med katere sodijo zanimivi prestižni izdelki, s katerimi bo cilj na tujino – predvsem na Dubaj, Japonsko in Ameriko. »Zamisli sem si prav posebno skulpturo, vlito iz bronu. Spodaj – kot stoji – bo čebulica močvirskega tulipana, ki se nadaljuje v steblo, nato pa na to skulpturo z magnetom dodajate skodelice v obliki cvetov močvirskih tulipanov. Na skulpturi bosta tudi dve stekleni vazi. Takšna skulptura je dekoracija, ki je hkrati uporabna, lastnik pa jo lahko glede na svoje želje nenehno nadgrajuje. Ideja je že povsem dodelana in prepričan sem, da bo navdušila vse, ki imajo radi takšne luksuzne izdelke, v pošteev pa bo prišla tudi kot protokolarno oziroma poslovno darilo, ki bi ga slovenski poslovneži lahko podarili tujim poslovnim partnerjem,« se pove.



Med zanimivimi načrti za prihodnost sodijo zanimivi prestižni izdelki, s katerimi bo cilj na tujino.



Prostor je od tal do stropa poln zanimivih rož, rastlin in skulptur, popostril pa ga je tudi s stenskimi poslikavami.