

STAVEBNÍCTVO

KVARTÁLNA ANALÝZA SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA Q2/2015

Výskum potenciálu stavebníctva v krajinách strednej
a východnej Európy



ANALYSES FOR DECISION MAKING



125 ROKOV
VÝROBY CEMENTU
NA SLOVENSKU



Podakovanie

Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Kvartálnu analýzu slovenského stavebníctva Q2/2015, ktorú pre Vás pripravila spoločnosť CEEC Research za podpory generálneho partnera Považskej cementárne, zlatého partnera spoločnosti SGCP Weber, strieborných partnerov Ramirent, Philips, Husqvarna, Polieco, JCB a ďalších partnerov.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 106 uskutočnených osobných a telefonických interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných stavebných spoločností. Uvedené rozhovory so všetkými spoločnosťami boli vykonané v priebehu apríla 2015.

Okrem štandardnej analýzy celej vzorky stavebných spoločností, ponúka tento výskum detailné informácie o postojoch hlavných segmentov podľa dvojrozmernej segmentácie vzorky (teda z hľadiska veľkosti stavebných spoločností, ako aj stavebného zamerania účastníkov). Segmenty rozdeľujeme na veľké a stredné/malé spoločnosti, z druhého hľadiska na segmenty zaoberajúce sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom.

Vďaka tomu môže táto Kvartálna analýza slovenského stavebníctva Q2/2015 poskytnúť úplne vyvážené, aktuálne

a dostatočne podrobné údaje o slovenskom stavebníctve, nevyhnutné pre rozhodovanie vedúcich predstaviteľov spoločností podnikajúcich v danej oblasti.

Podakovať by sme chceli jednak predstaviteľom stavebných firiem, ktoré nám venovali svoj čas a poskytli potrebné informácie pre spracovanie tejto štúdie, a jednak všetkým aktívnym užívateľom, ktorí nám pravidelne poskytujú cenné návrhy, vďaka ktorým sme schopní lepšie a efektívnejšie uspokojovať ich informačné potreby.



Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
CEEC Research



Anton Barcák

Generálny riaditeľ
Považská cementáreň

Partneri

CEEC RESEARCH

ĎAKUJE VŠETKÝM SVOJIM PARTNEROM, BEZ KTORÝCH BY NEBOLO MOŽNÉ ANALÝZY STAVEBNÍCTVA VYBRANÝCH KRAJÍN STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY PRAVIDELNE SPRACOVÁVAŤ A BEZPLATNE POSKYTOVAŤ.

Generálny partner



Zlatý partner



Strieborní partneri



Bronzový partner



Výhradný stavebný partner



Výhradný projektový partner



Výhradný partner pre energeticky efektívne fasády



Výhradný developer partner



Výhradný poisťovací partner



Výhradný automobilový partner



Výhradný právny partner



Výhradný veľtrhový partner



Partneri



Mediálni partneri



STRETNUTIE LÍDROV SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA 2015



STRETNUTIE LÍDROV SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA 2015



STRETNUTIE LÍDROV SLOVENSKEHO STAVEBNÍCTVA 2015

19. mája 2015



Zhrnutie

Kapitola 1

Slovenské stavebníctvo vzrástlo v prvom štvrtroku o 4,7 %. Riaditelia stavebných spoločností očakávajú, že sektor celoročne zvýši svoj výkon o 3,4 percenta. Rast bude ťahaný hlavne verejnými investíciami, avšak by sa už mali zvyšovať aj investície od súkromných investorov. Mierny rast sektora bude pokračovať aj v budúcom roku a to o 2,7 percenta.

str. 6

Kapitola 2

Rast slovenského stavebníctva povedie k zvýšeniu tržieb stavebných firiem. Zvýšenie tržieb plánuje v tomto roku väčšina firiem (78 %), najväčší rast plánujú hlavne veľké stavebné spoločnosti. V priemere tržby vzrastú o 4,1 percenta v tomto roku a o ďalších 2,4 percenta v roku 2016.

str. 10

Kapitola 3

Vytaženie kapacít stavebných spoločností sa zvýšilo a tiež v medziročnom porovnaní je vyššie. Aktuálne majú firmy v priemere vyťažené svoje kapacity na 81 percent. Väčší objem zákaziek ako pred rokom potvrdzuje viac ako tretina spoločností. Rast objemu zákaziek potvrdzujú hlavne veľké firmy a spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva.

str. 12

Kapitola 4

Najefektívnejším spôsobom získania zákaziek sú pre veľké stavebné spoločnosti výberové konania, pre stredné a malé firmy sú to osobné kontakty. Kľúčovým kritériom investora pri výbere stavebnej firmy je cena. Výrazne klesol podiel firiem, ktoré sú ochotné vziať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou. Podiel spoločností, ktoré porušujú svoje interné predpisy, aby získali novú zákazku, je 40 percent.

str. 15

Kapitola 4

Takmer tri zo štyroch stavebných spoločností (72 %) potvrdzujú, že sa v minulom roku nestretli s požiadavkou na úplatok pri získavaní zákaziek. Tento podiel v porovnaní s predchádzajúcim rokom vzrástol o sedem percentných bodov. Naopak, žiadosť o úplatok potvrdilo 16 % riaditeľov firiem a ďalších 12 % vybralo možnosť túto otázku nekomentovať. Žiadosť o úplatky potvrdzujú predovšetkým veľké spoločnosti, takmer každý štvrtý riaditeľ (24 %).

str. 19

Kapitola 4

Z pohľadu platobnej morálky, aktuálne pätina (21,2 %) objemu vyfakturovaných prostriedkov je po termíne splatnosti. Výrazne viac takýchto problémových faktúr vykazujú veľké spoločnosti než stredné/malé firmy (30,1 resp. 18,9 %). Mierne nadpolovičná väčšina firiem uvádza, že možnosť reštrukturalizácie nie je lepším riešením než ukončenie činnosti dlžníka.

str. 21

Kapitola 4

Podiel zákaziek v zásobníkoch práce, u ktorých riaditelia očakávajú, že skončia ako stratové alebo s nulovým ziskom, je aktuálne už iba 10 percent z celkového objemu (15 % v 2014). Problém stratových zákaziek trápi skôr veľké firmy a spoločnosti z pozemného staviteľstva.

str. 21

Kapitola 5

Väčšina spoločností sleduje vývoj bezpečnosti práce a pracovných úrazov na svojich stavbách (83 %). Merateľné ciele BOZP majú nastavené predovšetkým veľké firmy, avšak podľa 41 % ich riaditeľov monitoring bezpečnosti práce a zavádzanie opatrení v tejto oblasti znižujú ziskovosť ich projektov (zvyšujú náklady). Väčšina stavebných spoločností by neakceptovala projekt, ktorý nie je v súlade s legislatívou BOZP.

str. 25

1 Slovenské stavebníctvo vzrástlo v prvom štvrtroku o 4,7 %. Riaditelia stavebných spoločností očakávajú, že sektor celoročne zvýši svoj výkon o 3,4 percenta. Rast bude ťahaný hlavne verejnými investíciami, avšak by sa už mali zvyšovať aj investície od súkromných investorov. Mierny rast sektora bude pokračovať aj v budúcom roku a to o 2,7 percenta.

Slovenské stavebníctvo vzrástlo v prvom štvrtroku o 4,7 %

Stavebná produkcia slovenského stavebníctva v prvých troch mesiacoch tohto roka vzrástla o 4,7 percenta (dosiahla 776,7 mil. Eur). Produkcia realizovaná v tuzemsku vzrástla o 5 % na 732,5 mil. Eur. Objem prác na novej výstavbe vrátane modernizácií a rekonštrukcií sa zvýšil o 5,5 %. Stavebné práce na opravách a údržbe boli vyššie o 4,2 %. Produkcia v zahraničí klesla o 0,4 %. V porovnaní so svojim vrcholom v roku 2008 pokleslo stavebníctvo o viac ako jednu tretinu (o 481 mil. Eur) svojho porovnateľného objemu (1.-3. 2008), t. j. o 39,4 %.

Z pohľadu stavebného zamerania vykázalo pozemné staviteľstvo pokles oproti rovnakému obdobiu minulého roka o 7,1 % a oproti porovnateľnému obdobiu roka 2008 (1.-3. 2008) pokles o 47,9 %. Inžinierske stavby v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka vzrástli o 52,4 % a oproti porovnateľnému obdobiu roka 2008 sa znížili o 6,8 %. Inžinierskemu staviteľstvu pomáhajú hlavne veľké investície zo strany štátu v oblasti dopravnej infraštruktúry, ktorých objem hlavne v minulom roku vzrástol.

Ako bude vyzeráť vývoj ďalej, a aký vývoj slovenského stavebníctva očakávajú riaditelia stavebných spoločností v tomto a budúcom roku? Výsledky najnovšieho výskumu, ktorý CEEC Research ako už pravidelne realizoval s generálnymi riaditeľmi a členmi predstavenstva stavebných spoločností, naznačujú na pozvoľné zlepšovanie v stavebnom sektore.

Predikcie riaditeľov firiem ukazujú, že slovenské stavebníctvo v roku 2015 vzrastie o 3,4 percenta

Predikcie vývoja pre rok 2015 ukazujú na ďalšie zlepšenie výhľadu oproti očakávaniam riaditeľov z februára tohto roka. Výkon slovenského stavebníctva by mal v roku 2015 dosiahnuť rastu o 3,4 percenta, vo februári predikcie ukazovali na mierne nižší rast a to o 2,4 percenta. Zlepšenie situácie v roku 2015 očakáva väčšina riaditeľov stavebných spoločností (78 %), iba pätina riaditeľov (21 %) stále čaká pokles výkonu slovenského stavebníctva. Predikcie riaditeľov prináša nižšie priložený graf.



Slovenskému stavebníctvu sa podarilo naštartovať rast po predchádzajúcej dlhej kríze. Ten je ale ťahaný zatiaľ prevažne verejnými zákazkami, ktoré spoločnosti vysúťažili ešte skôr a teraz na nich pracujú. Pre udržateľný rast bude treba znateľnejšieho oživenia aj u súkromných investorov.

Jiří Vacek
ředitel, CEEC Research



Slovenské stavebníctvo v roku 2015 signalizuje postupný vzostup, hlavne objemom rozostavanosti. Budú stúpať i ceny materiálov a cena práce, čo už dnes na trhu pozorujeme. V procese sú reštrukturalizácie veľkých stavebných firiem, ktoré majú významný dopad na celý stavebný sektor – žiaľ v tom negatívnom smere. Chcem veriť, že do roku 2016 a 2017 sú kontinuálne pripravené ďalšie projekty, aby nenastal opakovaný jav slovenského stavebníctva, keď sa striedajú obdobia veľkého tlaku na tendrovanie a rozostavanosť s obdobím stagnácie.

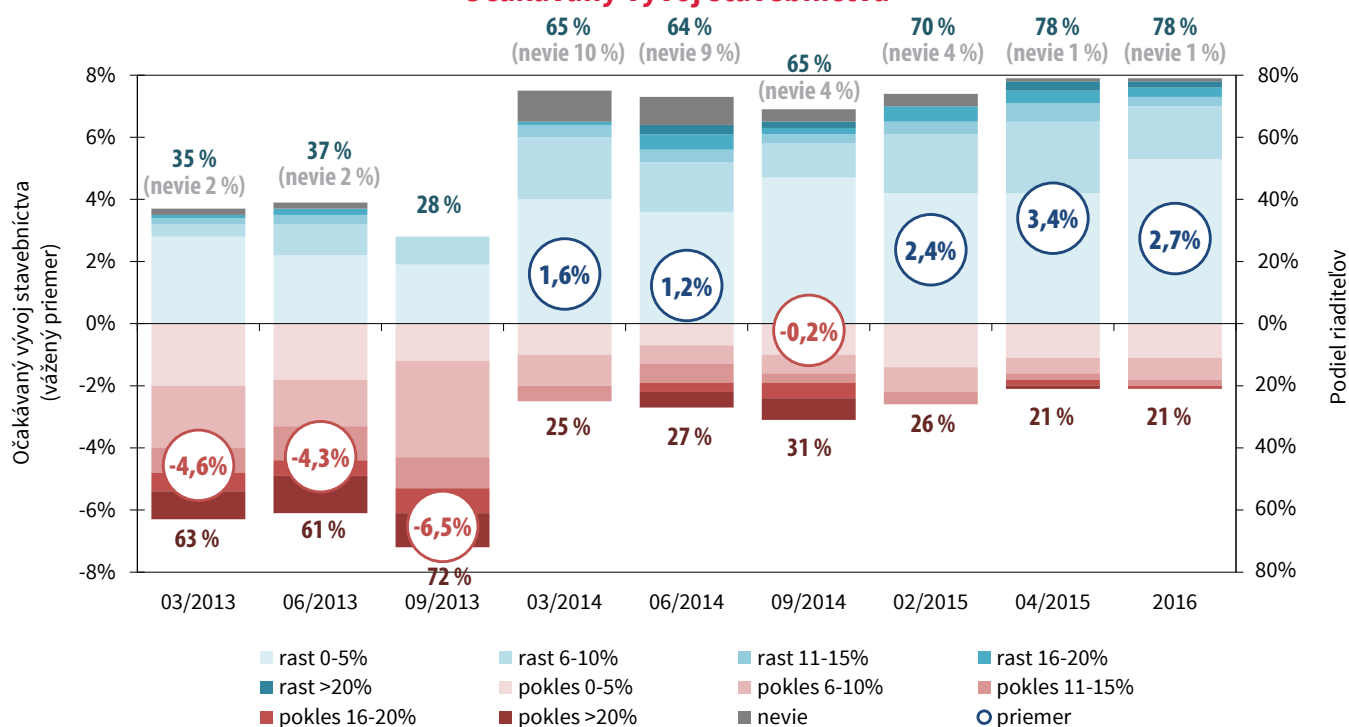
Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.



Je evidentné, že nastúpilo obdobie zvýšených stavebných aktivít, osobitne sa to týka viacerých stavieb dopravnej infraštruktúry. Pozitívom bude väčšie množstvo zákaziek. Predpokladám, že dlhodobé uprednostňovanie kritéria najnižšej ceny a zlozvyk neplatenia za vykonané práce a dodané stavebné materiály nebude ľahké odstrániť. V najbližšom období očakávam zmiernenie týchto negatív.

Anton Barčík
generálny riaditeľ, Považská cementáreň, a.s.

Očakávaný vývoj stavebníctva



Očakávame, že slovenské stavebníctvo sa bude tento i budúci rok vyvíjať stabilne. K dobrým výsledkom stavebníctva môžu pomôcť najmä verejné investície, predovšetkým očakávame možné spustenie PPP projektov na výstavbu diaľnice D4 a rýchlostnej cesty R7 v okolí Bratislavy.

Marián Moravčík

generálny riaditeľ, VÁHOSTAV – SK a. s.



Je vysoký predpoklad, že rast stavebného sektora bude pokračovať. Predovšetkým dopravné stavitelstvo a sektor vodohospodárskych stavieb, ktoré súvisí s dočerpaním fondov EÚ v jednotlivých operačných programoch. Pozitívum je, že potenciál stavebného trhu umožní zvýšenie zamestnanosti, využitie technologického potenciálu stavebných firiem. Negatívum môže nastať z kapacitného nedostatku odborného personálu pri avizovanom objeme nových súťaží v rokoch 2015 - 2016.

Miroslav Beka

riaditeľ organizačnej zložky Slovensko divízia Dopravné stavby, HOCHTIEF CZ, a. s.



V súčasnej dobe je vidieť zvýšenú aktivitu v celom stavebnom sektore. Jednoznačne môžeme povedať, že je rozpracovaných viac stavieb. Pozitívum je, že stavebné spoločnosti majú viac práce. To, čo sa však nezlepšilo, je súťaženie na čo najnižšiu cenu a stále pretrvávajúca zlá platobná morálka.

Martin Alexik

sales manager, Ruukki Slovakia s. r. o.



V zhode s predchádzajúcimi vyjadreniami očakávam v tomto roku mierny rast, a to vďaka „rozbehu“ inžinierskych stavieb po prekonaní úvodných problémov pri aplikácii zmluvných podmienok FIDIC, žltá kniha. V súčasnom období je vo výstavbe nielen historicky najväčší počet úsekov aj km diaľnic a ciest, ale realizovaná je súčasne aj výstavba ôsmich tunelov. Pozitívum je rozhodne po dlhom čase stagnácie viac práce v stavebníctve, aj s mierne optimistickým výhľadom na nasledujúce roky. Pri avizovanej príprave ďalších úsekov môže byť výrazným negatívum (po odchode vysokého počtu zamestnancov z odvetvia) nedostatok špecializovaných odborných kapacít. A to nemám na mysli len špecializované kapacity pri razení tunelov, mostárské či cestárske, ale aj kapacity investorov, projektantov či zástupcov stavebného dozoru.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav a. s.

Očakáva sa rast ako verejných, tak aj súkromných investícií

Základom pre vyššie uvedený vývoj v roku 2015 bude rast ako verejných investícií, čo potvrdzuje šesť z desiatich spoločností (60 %), tak aj súkromných investícií (potvrdzuje 56 percent riaditeľov). Zvýšenie výkonu sa predpokladá predovšetkým v segmente inžinierskeho staviteľstva (potvrdzuje 64 % všetkých riaditeľov) a najviac rast v segmente inžinierskeho staviteľstva očakávajú zástupcovia veľkých firiem (potvrdzuje 90 % riaditeľov). Rast pozemného staviteľstva predpokladá 53 % všetkých riaditeľov.



Po dlhodobom poklese stavebnej produkcie, s ohľadom na predpokladané štátne a súkromné investície, očakávam od budúceho roka postupný rast stavebnej výroby. Problém môže ešte nastať v projektovej nepripravenosti, čo by tento predpoklad zbrzdilo.

Martin Barbierik
spoločník, Ventana, s. r. o.

Väčší rast sektora očakávajú hlavne veľké firmy

Pohľad optikou veľkých alebo stredných/malých spoločností ukazuje na podobný vývoj predikcií v oboch segmentoch. V segmente veľkých firiem ukazuje aktuálne vážený priemer na rast stavebníctva v tomto roku o 4,7 percenta (vo februári rast o 4,5 %). Podiel spoločností očakávajúcich rast je o niečo vyšší než vo februári: pre rok 2015 očakávajú rast sektora všetky veľké spoločnosti (100 %, vo februári 95 %). V segmente malých/stredných firiem dosahuje podiel spoločností očakávajúcich zvýšenie výkonu aktuálne 73 percent (vo februári 64 %) a vážený priemer očakávaní týchto stredných/malých firiem ukazuje pre rok 2015 aktuálne na rast o 3,1 percenta (vo februári rast o 1,9 %).

Predikcie pozemného vs. inžinierskeho staviteľstva

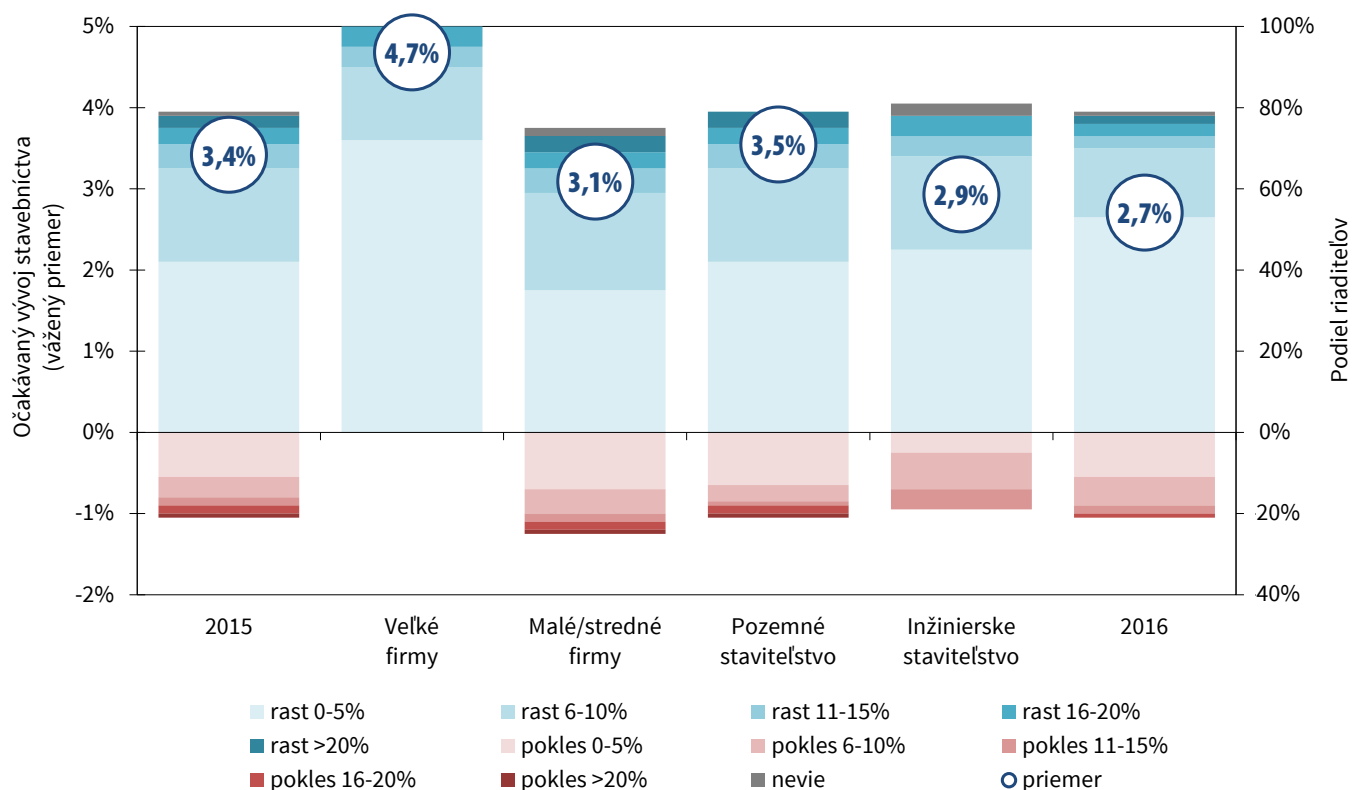
Pokiaľ sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa pozemným alebo inžinierskym staviteľstvom, riaditelia spoločností z pozemného staviteľstva zlepšili svoje očakávania vývoja slovenského stavebníctva v roku 2015. Rast očakávajú aktuálne viac ako tri štvrtiny z nich (79 %, vo februári 64 %) a priemer ich predpovedí vývoja stavebníctva pre rok 2015 ukazuje na rast sektora o 3,5 percenta (vo februári 2,0 %). Firmy z inžinierskeho staviteľstva očakávajú rast slovenského stavebníctva o 2,9 percenta. Na rastovom vývoji sa zhodujú taktiež viac ako tri štvrtiny firiem (78 %).



Výsledky štatistiky stavebníctva za 1.štvrťrok 2015 naznačujú, že slovenské stavebníctvo sa začína postupne zotavovať z dôsledkov vlekkej finančnej a hospodárskej krízy. Mierne rast, ktorý sa prejavil už v prvom mesiaci roka 2015, sa v ďalších dvoch mesiacoch postupne zrýchľoval. Akcelerátorom rastu stavebnej produkcie bolo výrazne zrýchlenie realizácie projektov dopravnej infraštruktúry v rámci inžinierskych stavieb.

Dagmar Blahová
riaditeľka Odboru štatistiky stavebníctva, obchodu a služieb, Štatistický úrad SR

Očakávaný vývoj stavebníctva v segmentoch



Očakávam v stavebníctve rast, čo bude mať za následok nedostatok kvalifikovaných pracovníkov.

Viliam Ondrejka
predseda predstavenstva, ViOn a. s.

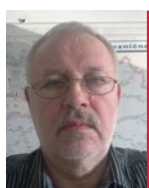


V tomto roku sa dá vnímať mierne zvýšený dopyt po stavebných kapacitách, ktorý predpokladám, že bude pretrvávať aj v budúcom roku, aj keď ten bude určite ovplyvnený výsledkom volieb, ktorý ovplyvní množstvo štátnych zákaziek a aj náladu súromných investorov.

Július Mihálik
riaditeľ, DOPRASTAV EXPORT s. r. o.

Výhľad na rok 2016

Ako ukazujú predchádzajúce odstavce, výhľad riaditeľov pre vývoj stavebníctva pre rok 2015 je celkovo optimistický. Opäť sme sa v aktuálnom výskume zamerali na očakávaný vývoj v roku 2016 a na to, či riaditelia očakávajú v ďalšom roku pokračovanie rastu. Aktuálne očakávajú riaditelia stavebných firiem v roku 2016 rast slovenského stavebníctva o 2,7 percenta. Zvýšenie výkonu očakávajú zástupcovia hlavne inžinierskeho staviteľstva (+3,7 %), ostatné segmenty majú predikcie rastu pre budúci rok veľmi podobné: cez dve percentá.



Predpokladám rast 5 %, v roku 2016 rast 6 - 10 %. Pozitívum – možné zlepšenie DOV vo vzťahu k novele Obchodného zákonníka. Negatívum – súťaženie za nerealizovateľné ceny.

Jozef Bošanský
predseda predstavenstva, Železničné stavebníctvo Ba. a. s.

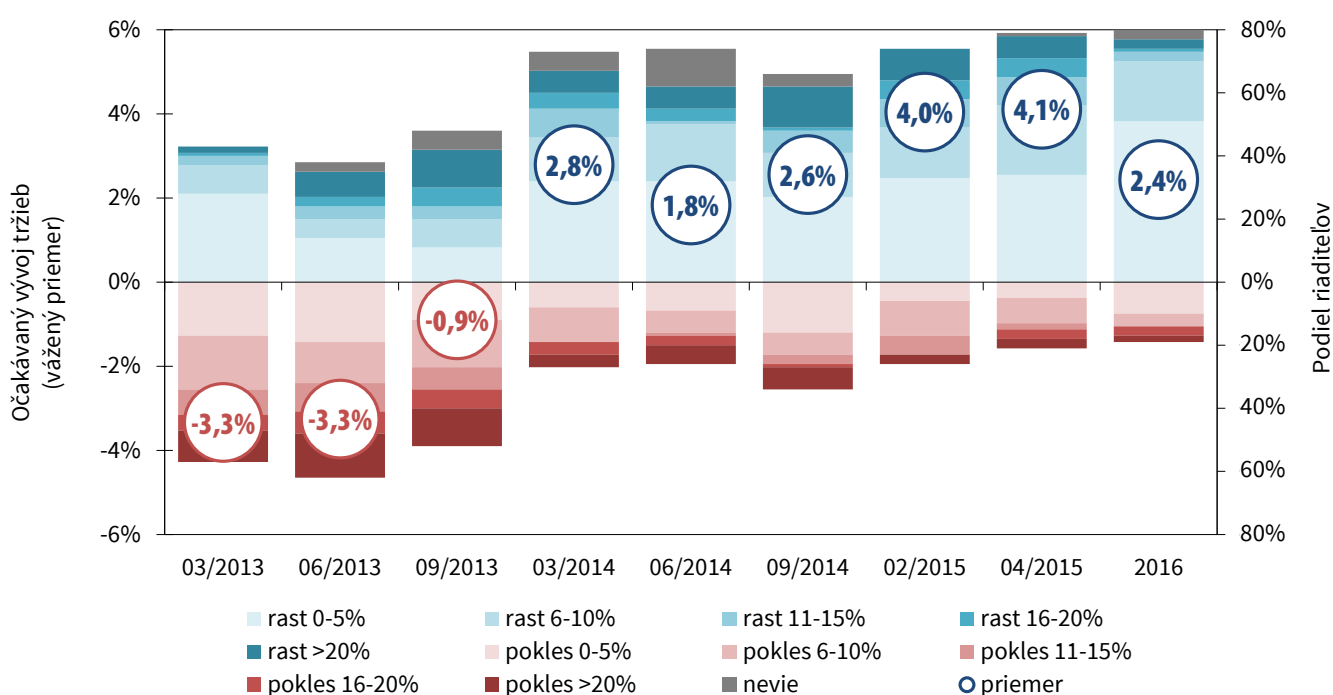
Rast slovenského stavebníctva povedie k zvýšeniu tržieb stavebných firiem. Zvýšenie tržieb plánuje v tomto roku väčšina firiem (78 %), najväčší rast plánujú hlavne veľké stavebné spoločnosti. V priemere tržby vzrastú o 4,1 percenta v tomto roku a o ďalších 2,4 percenta v roku 2016.

Rast svojich tržieb v roku 2015 očakávajú viac ako tri štvrtiny firiem

V náväznosti na očakávaný mierny rast sektora predikujú pre budúci rok riaditelia stavebných spoločností tiež zvýšenie svojich tržieb. Výhľad na rok 2015 ukazuje, že rast svojich tržieb očakávajú aktuálne viac než tri štvrtiny predstaviteľov stavebných spoločností (78 %, vo februári 74 %). Vážený priemer odpovedí všetkých riaditeľov stavebných firiem aktuálne ukazuje na predikovaný rast tržieb v roku 2015 o 4,1 percenta (vo februári rast o 4,0 %).

Tržby vzrastú v priemere o 4,1 percenta

Očakávaný vývoj tržieb



Pri rozvážnosti a serióznosti trhu by mohol byť nárast tržieb do 5 – 10 %. Horšie to bude so ziskom. Hlavní hráči na stavebnom trhu idú do verejných súťaží s plánovaným ziskom 2 – 3 %. Treba teda očakávať od nich tlak na subdodávateľov v znížení cien najmä počas plnenia zmlúv o diela – zrážky za kvalitu, penalizácia za omeškanie s termínmi a pod. A stále visiaci Damoklov meč v podobe tzv. zádržného a garančného na dobu od 5 do 88 % zo zmluvnej ceny diela.

Marián Kmeť

konateľ, SOLHYDRO spol. s r. o.

Rast svojich tržieb predikujú predovšetkým veľké firmy

Detailnejší pohľad na situáciu v analyzovaných segmentoch z pohľadu ich veľkosti ukazuje, že rast svojich tržieb v roku 2015 očakáva 91 percent veľkých spoločností (vo februári 95 %). V priemere by sa podľa predikcií riaditeľov v tomto segmente malo jednať o rast tržieb dokonca až o 8,8 percenta (vo februári o 9,5 %). Podobne ako vo februári vidia situáciu stredné/malé firmy, keď ich riaditelia plánujú rast svojich tržieb o 2,9 percenta (vo februári rast o 2,9 %). Podiel spoločností, ktoré v roku 2015 predikujú rast svojich tržieb, nepatrne vzrástol na aktuálnych 74 percent (vo februári 70 %).

Väčší rast tržieb sa očakáva v segmente inžinierskeho staviteľstva než v pozemnom staviteľstve

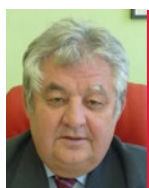
Predstavitelia spoločností zaoberajúcich sa pozemným staviteľstvom aktuálne plánujú pre rok 2015 rast tržieb o 3,7 percenta (vo februári 3,1 %) a podiel spoločností predpokladajúcich rast aktuálne robí 76 percent (vo februári 71 %). Tiež spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva plánujú pre rok 2015 rast tržieb, a to v priemere o 5,7 percenta (vo februári o 7,1 %). Zvýšenie svojich tržieb v roku 2015 očakáva 81 percent inžinierskych spoločností (vo februári 84 %).



Vývoj bude nerovnomerný, niektoré segmenty pokles, iné mierny rast. V tomto roku očakávame čistenie trhu z pohľadu zadlženosti a neuhrádzania pohľadávok, t. j. úpadok slabých, posilnenie opatrení na zabezpečenie si svojich pohľadávok.

Marián Hybler

obchodno-výrobný riaditeľ, REMESLO stav s. r. o.



Podľa nášho názoru stavebníctvo prežíva už viac rokov krízu a podľa ostatného vývoja nevidíme zlepšenie. Nad touto problematikou sa zamýšľa vláda SR. Vychádzajúc z doterajších dlhodobých poznatkov prinesie vývoj iba negatíva. Dávame otázku, prečo nie sú vyčerpané eurofondy z plánovaného obdobia 2007 - 2013?

Ondrej Patlevič

konateľ a generálny riaditeľ, Stavomont SP Snina, spol. s r. o.

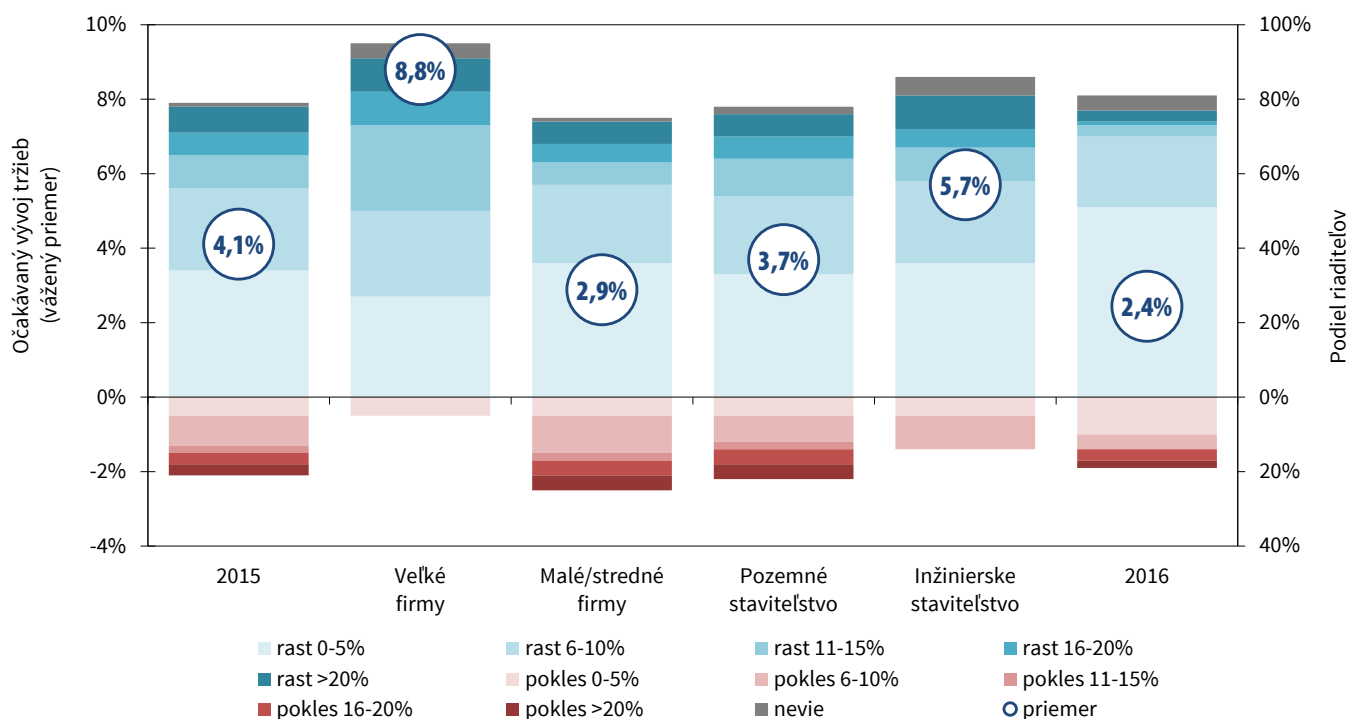


Predpoklad roku 2015 je dnes len veľmi ťažko predikovať nakoľko bude rozhodovať výsledok reštrukturalizácie Váhostavu a.s. Aj keď nie je rozhodujúcim hráčom na trhu, má dnes významný podiel na stavebnom trhu.

Peter Kunkela

generálny riaditeľ, Technická obnova a ochrana železníc a. s.

Očakávaný vývoj tržieb v segmentoch



Výhľad na rok 2016

Predikcie na rok 2016 ukazujú na rast tržieb o 2,4 percenta. Rast tržieb v roku 2016 očakávajú zástupcovia všetkých segmentov, najväčší nárast predpokladajú riaditelia spoločností zaoberajúcich sa inžinierskym staviteľstvom.

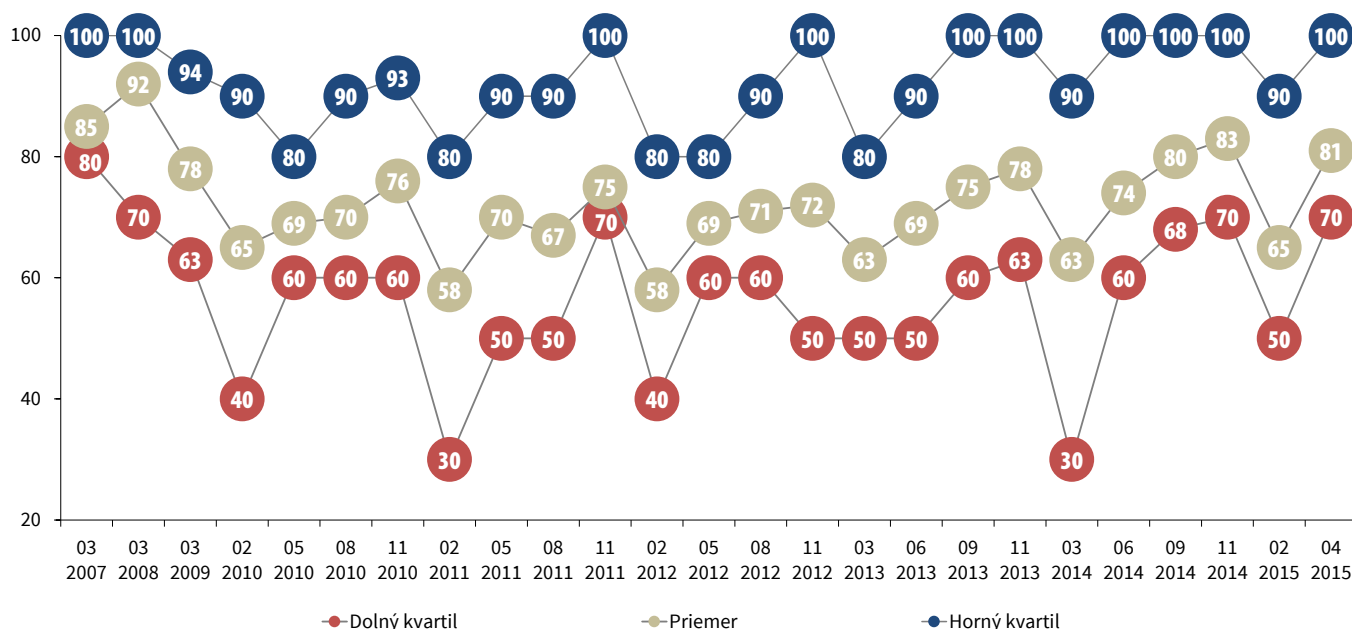
3 Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa zvýšilo a tiež v medziročnom porovnaní je vyššie. Aktuálne majú firmy v priemere vyťažené svoje kapacity na 81 percent. Väčší objem zákaziek ako pred rokom potvrdzuje viac ako tretina spoločností. Medziročný rast objemu zákaziek potvrdzujú hlavne veľké firmy a spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva.

Vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa zvýšilo

Aktuálne výsledky ukazujú, že priemerné vyťaženie kapacít stavebných spoločností sa v porovnaní s minulým výskumom zvýšilo až o 16 percentných bodov a aktuálne sa pohybuje na úrovni 81 percent (vo februári 65 %). Tento nárast súvisí s nástupom stavebnej sezóny. V medziročnom porovnaní, ktoré nie je zaťažené sezónnosťou, je ale vyťaženie kapacít takisto vyššie než v druhom štvrtroku minulého roka.

Priemerné využitie celkových kapacít je aktuálne na úrovni 81 percent

Vývoj vyťaženia kapacít (%)



Rast vyťaženia kapacít bol zaznamenaný vo všetkých sledovaných segmentoch, najvyššiu vyťaženosť potvrdzujú veľké stavebné spoločnosti, hlavne vďaka prílivu veľkého objemu verejných zákaziek.



S prihladením na nevyčerpané fondy za obdobie 2007-13 s dobehom v roku 2015 je snaha verejných investorov zachrániť čo sa dá. Je možné predpokladať v tomto období akceleráciu prípravného procesu, tlak na urýchlenie procesu verejných obstarávaní a spustenie menších projektov s predpokladom ukončenia realizácie do konca roka 2015. Potreba ich realizácie v danom čase nemusí byť práve celospoločensky nevyhnutná a prioritná, avšak na druhej strane môže napomôcť oživeniu stavebníctva a celkovej ekonomiky krajiny. Taktiež nie je zanedbateľný fakt, že po fáze konkurzov a reštruktúr môže nastať fáza opatrnosti subdodávateľských kapacít, čo sa môže reaktívne prejavovať pri málo bonitných firmách nedostatkom záujmu subdodávateľov, ich zvyšovanie cien a platobných garancií. Negatívom procesu môže byť aj tlak na čas realizácie projektov (2015), čo v konečnom dôsledku môže byť na úkor kvality.

Štefan Holý

managing partner a konateľ firmy, Lansky, Ganzger & Partner Rechtsanwälte spol. s r.o.



Pozitívne je, že sa stavebný trh začal hýbať vpred a investori spúšťajú aj projekty, ktoré boli pozastavené, alebo len vo forme úvah. To, či sa stavebný trh bude vedieť vyrovnať aj s nízkymi cenami, za ktoré sú investori ochotní dané diela realizovať, ukáže až čas.

Erik Ivaničko

obchodný riaditeľ, člen predstavenstva, HANT BA a. s.

Najvyššie vyťaženie kapacít hlásia veľké stavebné spoločnosti

Vyťaženie kapacít z pohľadu jednotlivých segmentov

	Február 2015	Apríl 2015	Trend
Veľké spoločnosti	74 %	92 %	↑
Stredné/malé firmy	62 %	78 %	↑
Pozemné staviteľstvo	61 %	80 %	↑
Inžinierske staviteľstvo	75 %	83 %	↑

Podiel spoločností, ktoré majú zákaziek viac ako pred rokom, je aktuálne 34 % (vo februári 37 %). Naopak, iba štvrtina stavebných spoločností (26 %) aktuálne uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom v tomto období a tento podiel oproti februáru klesol (31 %). Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzujú štyri firmy z desiatich (40 %, vo februári 32 %). Situácia je výrazne lepšia v segmente veľkých firiem a tiež u spoločností z inžinierskeho staviteľstva, ktoré preto očakávajú aj rast tržieb, vid' predchádzajúca kapitola. Viac v tabuľke.

Zazmluvnené zákazky v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka v jednotlivých segmentoch

Medziročný rast objemu zákaziek potvrdzujú hlavne veľké firmy a spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva

	Viac	Rovnako	Menej
Veľké spoločnosti	63 %	32 %	5 %
Stredné/malé firmy	26 %	42 %	32 %
Pozemné staviteľstvo	31 %	42 %	27 %
Inžinierske staviteľstvo	45 %	32 %	23 %



Slovenské stavebníctvo v tomto roku zažije mierny rast, nakoľko rok 2015 je rokom dobiehania projektov vo verejnom sektore, ktoré je nutné dokončiť a prefinancovať ešte zo starého programovacieho obdobia, pričom nové projekty financované z nasledujúceho programovacieho obdobia u nás vyvolávajú priveľa otázok, či už z úrovne ich pripravenosti, ale aj z negatívnych skúseností z minulých rokov z hľadiska verejných obstarávaní, ale aj kvality projektovej dokumentácie a celého procesu schvaľovania a kontroly.

Miroslav Lapuník

obchodný riaditeľ, EUROBUILDING a. s.

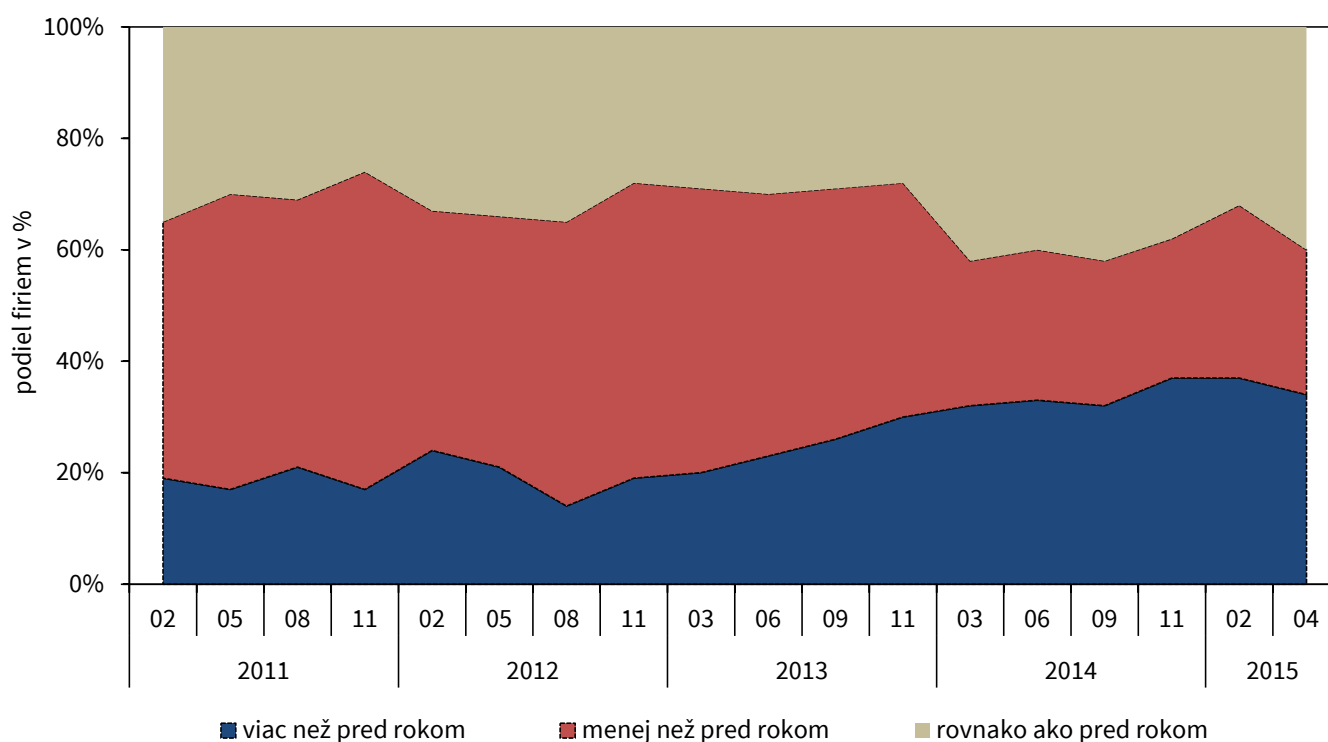


Očakávame mierny rast a ešte väčšiu dominanciu 3 - 4 „domácich“ veľkých kolosov, čomu nahráva vypisovanie mega zákaziek, kde stredne veľké firmy sú odsúdené iba do rolí subdodávateľov.

Milan Svoboda

riaditeľ spoločnosti, STAVBY MOSTOV SLOVAKIA, a. s.

Zazmluvnené zákazky (porovnanie s minulým rokom)



Firmy majú v priemere zazmluvnenú prácu na 6,7 mesiacov

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú do budúcnosti stavebné spoločnosti zazmluvnené svoje zákazky, od výskumu realizovaného vo februári ďalej vzrástol, spoločnosti majú zazmluvnenú prácu v priemere na 6,7 mesiacov (vo februári 6,2 mesiacov). Najlepšie sú ohľadom zazmluvnených zákaziek stále zabezpečené veľké stavebné spoločnosti, kde ale v porovnaní s februárom došlo k poklesu z 12,4 na 10,5 mesiacov. Malé/stredné firmy majú zazmluvnené zákazky v priemere na 5,8 mesiacov (vo februári 4,8 mesiacov).

Z pohľadu stavebného zamerania sú na tom lepšie firmy z inžinierskeho staviteľstva, ktoré majú uzatvorené zákazky v priemere na 8,1 mesiacov (vo februári 10,1 mesiacov). Spoločnosti z pozemného staviteľstva majú zazmluvnenú prácu v priemere na 6,4 mesiacov (vo februári 4,9 mesiacov).

Najefektívnejším spôsobom získania zákaziek sú pre veľké stavebné spoločnosti výberové konania, pre stredné a malé firmy sú to osobné kontakty. Kľúčovým kritériom investora pri výbere stavebnej firmy je cena. Výrazne klesol podiel firiem, ktoré sú ochotné vziať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou. Mierne nadpolovičná väčšina firiem uvádza, že možnosť reštrukturalizácie nie je lepším riešením než ukončenie činnosti dlžníka.

Najefektívnejší spôsob získania zákaziek: osobné kontakty

Za najefektívnejší spôsob získavania zákaziek považujú predstavitelia stavebných firiem osobné kontakty (potvrďuje 98 % riaditeľov, hodnotenie 7,4 bodu na škále 0 – 10 max) a tiež dlhodobú spoluprácu so zadávateľom (potvrďuje 91 % riaditeľov, hodnotenie 7,3 bodu). Oproti minulým výskumom však dôležitosť týchto spôsobov získavania zákaziek klesla. Za najmenej užitočný spôsob získania zákaziek označujú riaditelia spoločností výberové konania a priamy dopyt zákazníkov. Využívané spôsoby získavania zákaziek sa ale znateľne líšia, hlavne pokiaľ porovnáme segment veľkých alebo stredných/malých firiem.



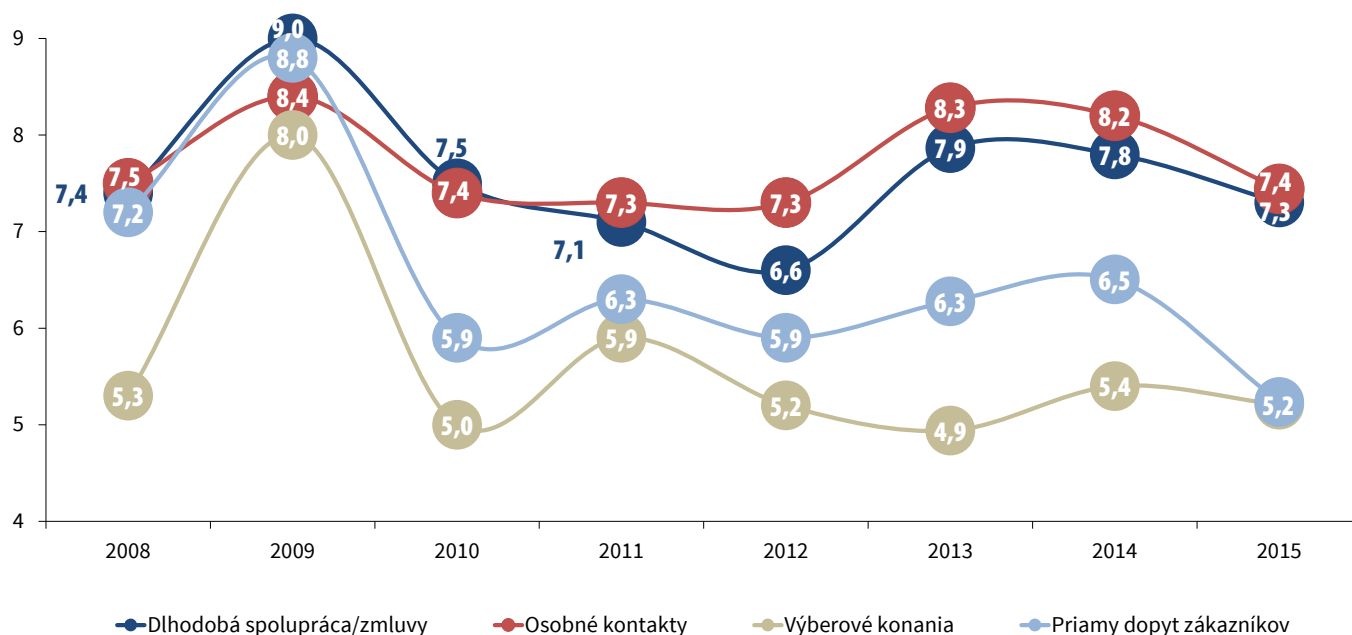
Súkromný a rovnako aj verejný investor už v predprípravnej fáze investičného zámeru má určitú viac či menej presnú predstavu, ktorá spoločnosť/spoločnosti by mohla/mohli dielo realizovať. Žiadny investor nejde do procesu tendrovania zhotoviteľa s tým, že s napätím očakáva, ktoré firmy odovzdajú ponuku, a aké budú tieto ponuky. Toto nemusí primárne znamenať problém v prípade, ak sú motivácie investora v jednote so záujmom jemu zvereným.

Miloš Milanovič
riaditeľ, PS STAVBY s. r. o.

Vývoj 2008 - 2015

Spôsoby získavania zákaziek

Hodnotenie efektivity najčastejšie využívaných spôsobov (0 - 10 max)



Spôsoby získania zákaziek sa v segmentoch líšia

Veľké firmy uvádzajú, že najefektívnejším zdrojom pre získanie ich zákaziek sú výberové konania. Naopak, malé/stredné firmy a z pohľadu stavebného zamerania spoločností zaoberajúcich sa pozemným staviteľstvom, uprednostňujú osobné kontakty. Firmy z inžinierskeho staviteľstva za najefektívnejší zdroj nových zákaziek uvádzajú dlhodobú spoluprácu so zadávateľom. Viac v tabuľke.



Zákazky získavame cez opakované objednávky od minulých objednávateľov vďaka spokojnosti z predošlých akcií, využívame aktívny a osobný prístup oslovovania priamo na potenciálnych investorov a taktiež cez širšie povedomie malých investorov vďaka dosiahnutým referenciám.

Marián Hybler

obchodno-výrobný riaditeľ, REMESLO stav s. r. o.

Kľúčový je osobný kontakt - na báze dlhšej spolupráce, odporúčania a pod.

Ladislav Lehocký

konateľ, DISAM SLOVAKIA s. r. o.



Snažíme sa ku každému investorovi pristupovať s plnou vážnosťou a hlavne poskytovať servis šitý na mieru. Vieme, že len korektným prístupom môžeme doceliť to, aby investori s nami spolupracovali opakovane, prípadne nás posúvali ďalej ako referenciu.

Erik Ivaničko

obchodný riaditeľ, člen predstavenstva, HANT BA a. s.

Spôsoby získania zákaziek (hodnotenie v bodoch)

	Viac	Rovnako	Menej	Menej
Celkom	7,3	7,4	5,2	5,2
Veľké spoločnosti	6,5	6,3	7,3	4,2
Stredné/malé firmy	7,5	7,7	4,4	5,5
Pozemné stavitel'stvo	7,4	7,8	5,0	5,2
Inžinierske stavitel'stvo	6,9	6,1	5,8	5,2



Naša spoločnosť získava zákazky hlavne účasťou v tendroch vyhlásených vo vestníku a realizáciou vlastných developerských projektov.

František Kočíško

výkonný riaditeľ, Unistav, s. r. o.

V našej firme je hlavným mottom solídnosť.

Miroslav Gatíal

konateľ, Stavtees s. r. o.



Kľúčovým spôsobom získavania našich zákaziek je účasť v tendroch.

Viliam Ondrejka

predseda predstavenstva, ViOn a. s.

Kľúčová je pri rozhodovaní zákazníkov ponúkaná cena

Podľa skúseností firiem je kľúčovým faktorom, podľa ktorého sa zákazník pri výbere stavebnej firmy rozhoduje, ponúkaná cena (potvrdzuje 100 % riaditeľov, hodnotenie 8,6 bodu na škále 0 – 10 max). S odstupom potom nasledujú ďalšie faktory, ktorými sú vlastné predchádzajúce skúsenosti so stavebnou firmou, predchádzajúce realizácie stavebnej firmy u iných investorov alebo odporúčenie vlastných kontaktov. Naopak, reklama alebo veľkosť firmy nehrajú podľa názoru spoločností v rozhodovaní zákazníkov podstatnú úlohu. Skúsenosti riaditeľov firiem sa v tejto oblasti podľa jednotlivých segmentov významne nelíšia.



Verejní obstarávatelia sa musia riadiť Zákonom o verejnom obstarávaní, avšak, mali by veľmi citlivo vnímať aktuálnu situáciu na trhu a hlavne profesionálne pripravovať súťažné podmienky. Nedokonalá príprava môže v neposlednom rade komplikovať situáciu, či už počas procesu súťaže, realizácie, či následne v období záručnej doby. Čo sa týka súkromných investorov, s potešením môžeme konštatovať, že už i na Slovensku sa objavujú múdri investori, ktorým záleží s akou spoločnosťou spolupracujú, ako firma pôsobí na trhu, aký má vzťah k bezpečnosti práce, k vyplácaniu subdodávateľov, k vlastným zamestnancom, a pod. Spoločne s takýmto investorom sa dá vytvoriť dobrý partnerský vzťah, vytvoriť kvalitné stavebné dielo, zamestnať ľudí a v neposlednom rade generovať zisk – Zisk s hodnotou!

Magdaléna Dobišová

generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.

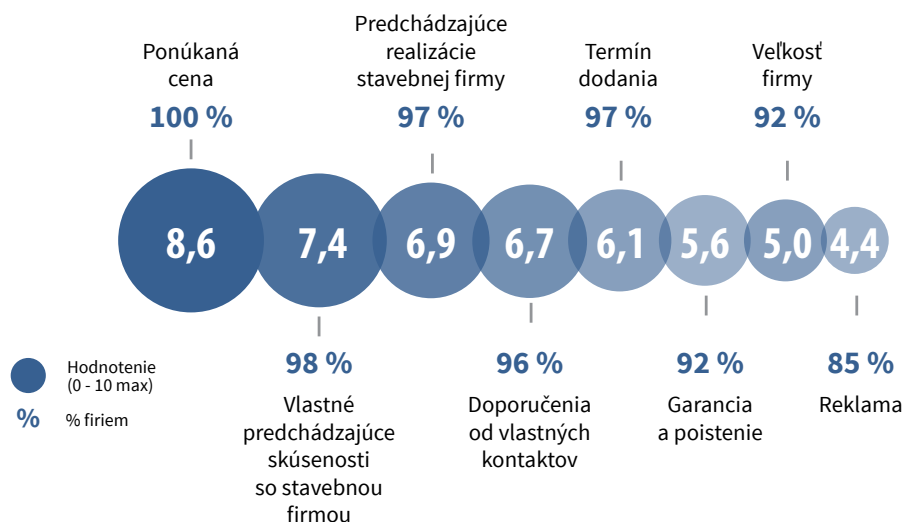


Bohužiaľ zákazníci, ktorí využívajú verejné zdroje (to znamená celý verejný sektor), si nemôžu nič vyberať. Zákon o verejnom obstarávaní im striktné stanovuje podmienky a ak víťazom obstarávania sa stane spoločnosť, s ktorou majú zlé skúsenosti, musia s danou spoločnosťou uzavrieť zmluvu a realizovať s nimi zákazku.

František Kočíško

výkonný riaditeľ, Unistav, s. r. o.

Kľúčové kritériá, podľa ktorých sa zákazník pri výbere stavebnej firmy rozhoduje



V našom segmente u verejných obstarávateľov je to v drvivej väčšine prípadov minimálna cena, napriek tomu, že neustále apelujeme na používanie inštitútu „ekonomicky najvýhodnejšia ponuka“, ktorá predstavuje viackriteriálne hodnotenie ponúk uchádzačov. Z hľadiska kvality nie je dlhodobé únosné, aby boli firmy vybavené mechanizáciou, technológiami a odbornými kapacitami hodnotené rovnako ako firmy, len obchodujúce so zákazkami.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav a. s.



Vďaka dlhodobému pôsobeniu na slovenskom trhu sme oslovovaní kľúčovými zákazníkmi priamo. Zároveň sledujeme pripravované projekty už od rannej fázy, jednáme s architektmi a projektantmi. Osobné vzťahy sú zásadné pre náš typ podnikania. Dôležitú rolu hrajú aj pozitívne referencie, skúsenosti s našimi produktmi, realizáciami montáží aj následným servisom.

Jana Grigová

riaditeľka pre nové inštalácie a marketing, Schindler výťahy a eskalátory a. s.



Súkromní rozhodujú podľa referencií a ceny a verejný vzhľadom na zákon moc na výber nemajú. Pokiaľ nevymizne zo stavbárskej branže fenomén najnižšej ceny, kvalita pôjde neustále dolu.

Martin Barbierik

spoločník, Ventana, s. r. o.



Súkromní investori uprednostňujú väčšie spoločnosti so zabehnutými systémami kvality, tie ale musia byť ochotné splňať požiadavku najnižšej ceny, ak nie sú ochotné, pristupujú aj k rizikovejšiemu výberu, pre dosiahnutie nižšej ceny. U verejných zákaziek je veľmi dôležité ako je pripravená súťaž a stanovené súťažné podmienky.

Július Mihálik

riaditeľ, DOPRASTAV EXPORT s. r. o.



Predstava niektorých stavebných firiem sa dlhodobo nemení. Hľadajú vysokokvalitné firmy, za najnižšie ceny. Keďže si tieto dve kritéria obyčajne odporujú, tak dodávatelia sú nútení najímať menej kvalitných ľudí, používať materiály nižšej kvality, čím samozrejme trpí kvalita výsledného diela.

Michal Fickuliak

marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber



Čo sa týka poistenia stavebných prác, tak u 95 % firiem je na prvom mieste určite cena poistenia, až v druhom rade podmienky. Rozsah krytia, limity, spoluúčasti, špeciálne dojednania.

Peter Buday

vrchný riaditeľ - úsek underwritingu a maklérskeho obchodu, Generali Poistovňa, a. s.



Deformácia, ktorá tu posledné roky bola, že cena je to najhlavnejšie, často jediné kritérium na rozhodovanie, iste nie je správna. Načo potom mnohé firmy venujú toľko prostriedkov do vývoja novej techniky a technológií. Myslím, že sa už všetci presvedčili o tom, že výberové kritéria musia byť komplexnejšie ako len cena.

Peter Gero

konateľ, KUHN-Slovakia, s. r. o.



Žiaľ už niekoľko rokov sa stáva kľúčovým kritériom pre dodávky cena, pričom však badať, že sa nájdu aj investori ktorých zaujíma v poslednej dobe vyváženosť ponúkanej technickej úrovne komplexného riešenia. To i vo väzbe na technické riešenie, kvalitu za primeranú cenu a dlhodobú garanciu ponuky. A to je priestor pre všetky seriózne spoločnosti s dlhodobou skúsenosťou a tradíciou v danom obore.

Jozef Toth

commercial leader Slovakia, Philips Slovakia, s. r. o.



Dnes sa stretávame prevažne s kritériom úrovne vlastných výrobných kapacít, schopnosťou plniť si svoje záväzky voči subdodávateľom ale aj rýchlosťou nástupu na práce.

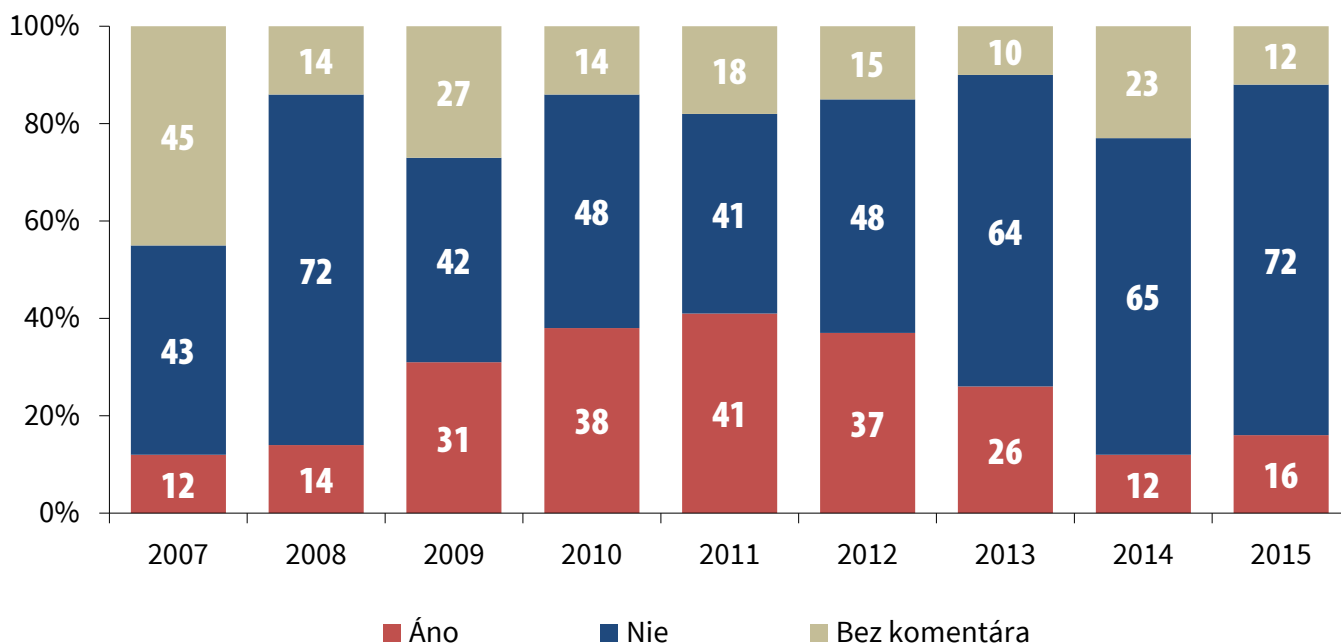
Miroslav Lapuník

obchodný riaditeľ, EUROBUILDING a. s.

Tri zo štyroch stavebných spoločností neboli požiadané o úplatok v minulom roku

Takmer tri zo štyroch stavebných spoločností (72 %) potvrdzujú, že sa v minulom roku nestretli s požiadavkou na úplatok pri získavaní zákaziek. Tento podiel v porovnaní s predchádzajúcim rokom vzrástol o sedem percentných bodov. Naopak, žiadosť o úplatok potvrdilo 16 % riaditeľov firiem a ďalších 12 % vybralo možnosť túto otázku nekomentovať. Žiadosť o úplatky potvrdzujú predovšetkým veľké spoločnosti, takmer každý štvrtý riaditeľ (24 %), naopak, firmy z inžinierskeho staviteľstva sa s týmto problémom stretávajú menej často (potvrdzuje iba 5 % riaditeľov).

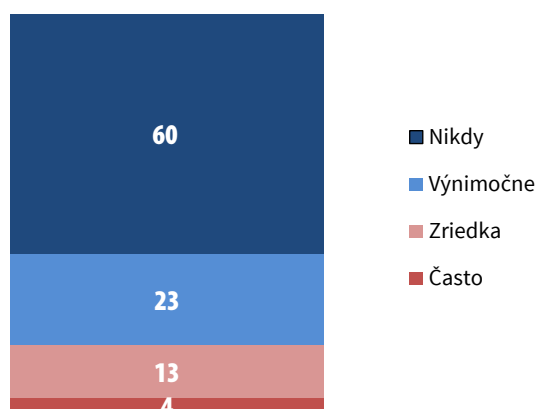
Stretla sa Vaša spoločnosť v minulom roku s požiadavkou na úplatok?



Svoje interné predpisy kvôli získaniu zákazky porušilo 40 % spoločností

Podiel spoločností, ktoré porušujú svoje interné predpisy (risk management), aby získali novú zákazku, je 40 percent, ale väčšina z nich tak robí iba zriedka alebo výnimočne. Často prekračujú interné predpisy iba 4 percentá spoločností. Kvôli získaniu zákazky svoje interné predpisy porušujú najčastejšie veľké stavebné spoločnosti (potvrdzuje 73 % riaditeľov) a z pohľadu stavebného zamerania firmy v inžinierskom staviteľstve (potvrdzuje 50 % riaditeľov).

Prekračuje Vaša spoločnosť svoje interné smernice (risk management), aby získala zákazku?



Desatina firiem je ochotná prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou

Podiel spoločností, ktoré sú ochotné prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou, poklesol o 10 percentných bodov oproti minulému roku. Aktuálne je ochotných vziať takúto zákazku už iba 12 percent spoločností. Situácia v segmentoch je podobná, mierne väčšia ochota akceptovať zákazku s nulovou alebo dokonca zápornou maržou je v segmente malých firiem a pozemného staviteľstva.



Ako nám ukazuje dnešná situácia – zákazky s nulovou, prípadne zápornou maržou sú dočasným riešením, ktoré prináša fatálne následky. V každej zákazke kalkulujeme primeraný zisk.

Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.



Naša spoločnosť po zlých skúsenostiach z minulosti už nie je ochotná prijať zákazky s nulovou alebo dokonca so zápornou maržou.

Marián Moravčík
generálny riaditeľ, VÁHOSTAV – SK a. s.



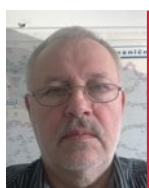
Nie. Prax ukazuje aké následky môže spôsobiť prijatie takéhoto rozhodnutia.

Miroslav Beka
riaditeľ organizačnej zložky Slovensko divízia Dopravné stavby, HOCHTIEF CZ, a. s.



Nie sme ochotní, ale sme nútení pracovať s veľmi nízkymi maržami, ktoré sa v prípade akýchkoľvek komplikácií na zákazke začnú rýchlo približovať k nule.

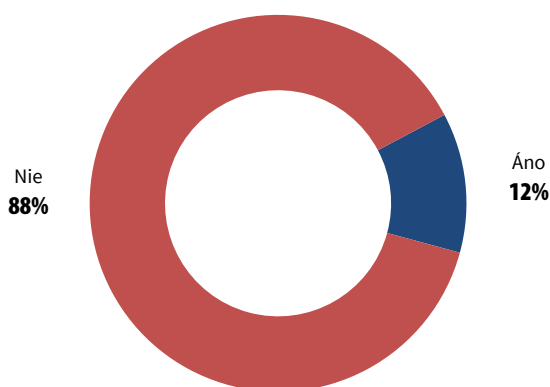
Július Mihálik
riaditeľ, DOPRASTAV EXPORT s. r. o.



Áno, za určitých okolností aj so zápornou maržou.

Jozef Bošanský
predseda predstavenstva, Železničné stavebníctvo Ba. a. s.

Ste ochotní akceptovať i zákazku s nulovou alebo dokonca so zápornou maržou?



Nie. To je cesta k zániku.

Marián Hybler
obchodno-výrobný riaditeľ, REMESLO stav s. r. o.

Podľa okolností s nulovou maržou/záporná iba ako overená investícia do ďalšieho vzťahu.

Ladislav Lehocký

konateľ, DISAM SLOVAKIA s. r. o.



Po skúsenostiach z minulých rokov už rozhodne nie, a to ani v prípade, že by išlo o tzv. „referenčnú stavbu“ pre našu spoločnosť. Pevne verím, že sa nevráti obdobie s tak katastrofálnou nepripravenosťou inžinierskych stavieb, ako tomu bolo v rokoch 2011 a 2012.

Ján Záhradník

obchodný riaditeľ, Doprastav a. s.

Podiel neziskových zákaziek v zásobníkoch práce firiem klesol na 10 %

Podiel zákaziek v zásobníkoch práce, u ktorých riaditelia očakávajú, že skončia ako stratové alebo s nulovým ziskom, je aktuálne už iba 10 percent z celkového objemu (15 % v 2014). Problém stratových zákaziek trápi skôr veľké firmy. Výrazne sa zlepšila situácia u firiem z inžinierskeho staviteľstva. Viac v tabuľke.

Podiel stratových zákaziek v % z celkového objemu

	2015	2014
Veľké spoločnosti	15,5	17,4
Stredné/malé firmy	8,3	14,5
Pozemné stavitel'stvo	10,7	12,9
Inžinierske stavitel'stvo	6,1	22,9



Žiaľ, s nulovou maržou sa v stavebníctve robí bežne, záporná marža v konečnom dôsledku vyústí do kauzy „Váhostav“.

Martin Barbierik

spoločník, Ventana, s. r. o.



Momentálne určite NIE.

Marián Kmeť

konateľ, SOLHYDRO spol. s r. o.



Túto prax sme si v minulosti vyskúšali a iba hlupák sa nepoučí z vlastných chýb. Takže vedome do takýchto zákaziek nechodíme.

Milan Svoboda

riaditeľ spoločnosti, STAVBY MOSTOV SLOVAKIA, a. s.

Po splatnosti je aktuálne 21,2 % objemu vyfakturovaných prostriedkov

Z pohľadu platobnej morálky, aktuálne pätina (21,2 %) objemu vyfakturovaných prostriedkov je po termíne splatnosti. Výrazne väčší podiel neuhradených faktúr po splatnosti vykazujú veľké spoločnosti než stredné/malé firmy (30,1 resp. 18,9 %). Medzi segmentmi podľa zamerania neboli zaznamenané v tomto pohľade výraznejšie rozdiely.

Platobná morálka sa zatiaľ skôr nemení

Platobná morálka sa v porovnaní s rokom 2014 skôr nezmenila (potvrďuje 78 % riaditeľov), iba približne desatina riaditeľov (8 %) zaznamenala medziročné zlepšenie platobnej morálky a zostávajúca sedmina sa domnieva, že sa morálka zhoršila (potvrďuje 14 % riaditeľov). Skúsenosti riaditeľov v jednotlivých segmentoch sú veľmi podobné.



Na základe našich skúseností pociťujeme zlepšenie platobnej morálky najmä verejných investorov. Práce, ktoré robíme na verejných zákazkách, dostávame pravidelne uhrádzané na základe dohodnutých zmluvných termínov.

Marián Moravčík
generálny riaditeľ, VÁHOSTAV – SK a. s.



Verejní investori uhrádzajú svoje záväzky v zmysle zmluvných podmienok, teda v stanovených termínoch. V tomto smere môžem vyjadriť spokojnosť.

Ján Záhradník
obchodný riaditeľ, Doprastav a. s.



Bohužiaľ, no v tomto prípade je to stále zlé, stále sú aj investori, ktorí majú zlú platobnú disciplínu.

Erik Ivaničko
obchodný riaditeľ, člen predstavenstva, HANT BA a. s.



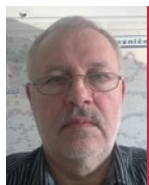
Nízka platobná morálka je pretrvávajúcim problémom v slovenskom stavebníctve. Firmy považujú za morálne, ak nezaplatia svojim dodávateľom, ak oni sami nedostali zaplatené od svojho obchodného partnera. Viacerí stavební podnikatelia sa stretávajú s praktikami, ako je preplácanie faktúr prioritne len firmám, od ktorých nevyhnutne potrebujú ďalšie práce na stavbe, bežným sa tiež stáva pozastavenie prác a odchod zo stavby až do úhrady predchádzajúcich pohľadávok.

Branislav Bošiak
sales manager, Husqvarna Construction Products



Necítíme zlepšenie platobnej morálky, skôr vnímame snahu súkromných investorov pri ukončení zákazky vymýšľať dôvody, prečo nezaplatiť celú cenu za dielo. Myslím, že skôr je tendencia zvýšenej opatrnosti spoločnosti pri výbere obchodných partnerov.

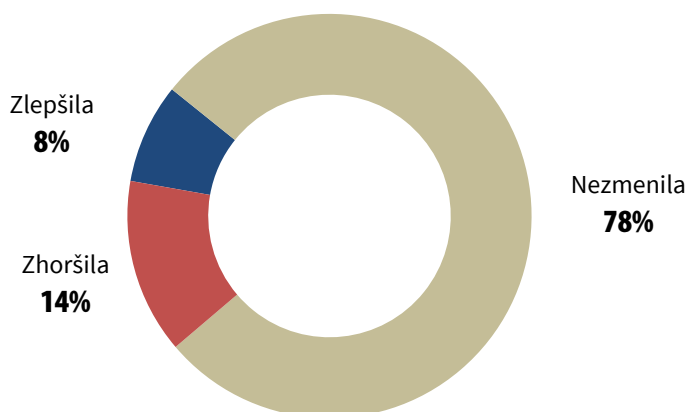
Július Mihálik
riaditeľ, DOPRASTAV EXPORT s. r. o.



Áno, prichádza k miernemu zlepšeniu platobnej morálky, hlavne u verejných investorov.

Jozef Bošanský
predseda predstavenstva, Železničné stavebníctvo Ba. a. s.

Zmenila sa platobná morálka Vašich zákazníkov v porovnaní s rokom 2014?



U verejných i súkromných zákaziek je platobná morálka stanovená v kritériách účasti na zákazkách. Je neprijateľné, aby tárcha financovania hlavne veľkých verejných projektov bola naďalej rozkladaná na dodávateľov a subdodávateľov prác, služieb a materiálov, ktorí čakaním 100 a viac dní na úhradu faktúr preberajú na seba neúnosné riziká. V čase, keď firmy potrebovali prežiť, nemali iné riešenie, iba prijať diktát stanovených podmienok. Vyšší objem stavebných zákaziek vytvára predpoklad, že realizátori stavieb a výrobcovia stavebných materiálov nebudú nútení prijať nemorálne platobné podmienky investorov.

Anton Barčík

generálny riaditeľ, Považská cementáreň, a.s.



Situácia z posledných dní jednoznačne poukazuje na veľmi zlú situáciu platobnej morálky na slovenskom trhu. Nie je bežným javom, aby sa takouto témou zaoberali politické špičky štátu. Situácia sa za posledné roky vôbec nezlepšuje a problematický je súkromný, ako aj verejný sektor.

Michal Fickuliak

marketingový riaditeľ, SGCP, divízia Weber



Takmer nie. Právny stav stále umožňuje presun majetku medzi prepojenými spoločnosťami. Významnú rolu zohráva vymáhanie zádržného a garančného po 5 - 8 rokoch. Chýba transparentná kontrola úhrad sietí subdodávateľom od investorov stavieb.

Marián Kmeť

konateľ, SOLHYDRO spol. s r. o.

Reštrukturalizácia vs. vyhlásenie konkurzu

Problémy s platobnou morálkou a nedobytnými pohľadávkami sú aktuálne jedným z výrazných problémov slovenského stavebníctva. Podľa mierne nadpolovičnej väčšiny riaditeľov (54 %), dokonca nie je možnosť reštrukturalizácie (ktorú niektorí veľkí dlžníci volia), podľa ich slov, lepším riešením než ukončenie činnosti dlžníka. Iba tretina riaditeľov (31 %) naopak uvádza, že reštrukturalizácia problémovej firmy je lepším riešením než ukončenie činnosti dlžníka.



Podľa môjho názoru zákon o reštrukturalizácii láka stavebné spoločnosti zúčastňovať sa na veľkých tendroch s dampingovými cenami, pretože majú odkryté zadné vrátka. Spoločnosti, ktoré cítia politickú podporu, sa spoliehajú na to, že súd im schváli návrh na reštrukturalizáciu, preto deformujú cenovú úroveň mimoriadne nízkymi cenami, pretože dosiahnuté straty za nich zaplatia ich subdodávatelia. Ak sa nezmení zákon o reštrukturalizácii, potom víťazi tendrov veľkých stavieb budú mať problém zabezpečiť si kvalifikovaných subdodávateľov, nebudú sa plniť časové termíny a aj kvalita realizovaných diel poklesne. Živnostníci a menšie s. r. o. sa začnú orientovať viac na súkromný sektor a verejný sektor bude mať problém reinvestovať zdroje vyčlenené na výstavbu.

František Kočiško

výkonný riaditeľ, Unistav, s. r. o.



V našej spoločnosti nemáme problém s platobnou morálkou investorov.

Magdaléna Dobišová
generálna riaditeľka, Skanska SK, a. s.

V súčasnosti sme natrafili na seriózných investorov (v súkromnom sektore).

Miroslav Gatíal
konateľ, Stavtees s. r. o.



V prípade, že bude partner ochotný akceptovať Vaše všeobecné obchodné podmienky ako podzhotoviteľa, tak áno. Platobná morálka sa bude zlepšovať.

Peter Kunkela
generálny riaditeľ, Technická obnova a ochrana železníc a. s.



Platobná morálka je na 90 % zlá, väčšina faktúr je uhradená až po splatnosti, okrem mála spoločností majú investori negatívnu platobnú morálku.

Roman Drobňý
riaditeľ spoločnosti, Tyros Loading Systems SK s. r. o.



Projekt: Administratívna budova Miroslav Mikulek, s. r. o.
Investor: Miroslav Mikulek, s. r. o.
Materiál: Ruukki Liberta elegant 500

5 Väčšina spoločností sleduje vývoj bezpečnosti práce a pracovných úrazov na svojich stavbách (83 %). Merateľné ciele BOZP majú nastavené predovšetkým veľké firmy, avšak podľa 41 % ich riaditeľov monitoring bezpečnosti práce a zavádzanie opatrení v tejto oblasti znižujú ziskovosť ich projektov (zvyšujú náklady). Väčšina stavebných spoločností by neakceptovala projekt, ktorý nie je v súlade s legislatívou BOZP.

Vývoj bezpečnosti a pracovných úrazov sledujú hlavne veľké firmy

Vzhľadom k problémom, ktoré sa na niektorých stavbách v minulosti objavili, sme novo do našej Kvartálnej analýzy zaradili aj tému bezpečnosti práce na stavbách a zamerali sa na to, do akej miery je táto téma dôležitá pre jednotlivé firmy, a ako intenzívne sa jej venujú.

Najnovšie údaje ukazujú, že štyri pätiny riaditeľov (83 %) sledujú vývoj bezpečnosti a pracovných úrazov vo svojej spoločnosti. Najčastejšie tento monitoring prebieha v mesačnej (32 %) alebo ročnej perióde (31 %). Jedná sa predovšetkým o veľké spoločnosti, v tomto segmente nie je žiadna spoločnosť, ktorá by sa tejto téme nevenovala. Naopak malé/stredné firmy sa na oblasť bezpečnosti zameriavajú menej často.

Časť firiem sleduje vývoj bezpečnosti a pracovných úrazov iba u vlastných zamestnancov (potvrďuje 39 % riaditeľov), väčšina potom súčasne u vlastných zamestnancov aj subdávateľov (potvrďuje 61%).

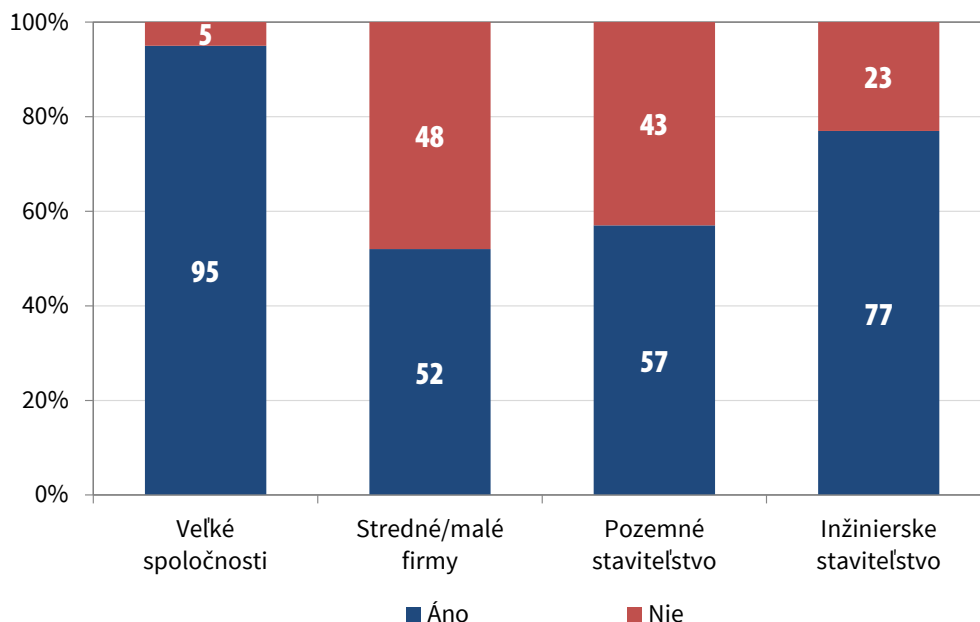
Bezpečnosť práce je súčasťou riadenia projektov

Bezpečnosť práce je vo väčšine spoločností súčasťou riadenia projektov (potvrďuje 89 % riaditeľov), a to naprieč všetkými segmentmi. Najviac potom v segmente veľkých spoločností, kde bezpečnosť práce do riadenia projektov zahrňujú všetky spoločnosti bez výnimky.

Merateľné ciele BOZP majú nastavené predovšetkým veľké firmy

Takmer dve tretiny (61 %) riaditeľov potvrdzujú, že v ich spoločnosti sú nastavené merateľné ciele BOZP. Sú to opäť predovšetkým veľké spoločnosti a potom tiež firmy z inžinierskeho staviteľstva. Viac v grafe.

Sú vo Vašej spoločnosti nastavené merateľné ciele BOZP?



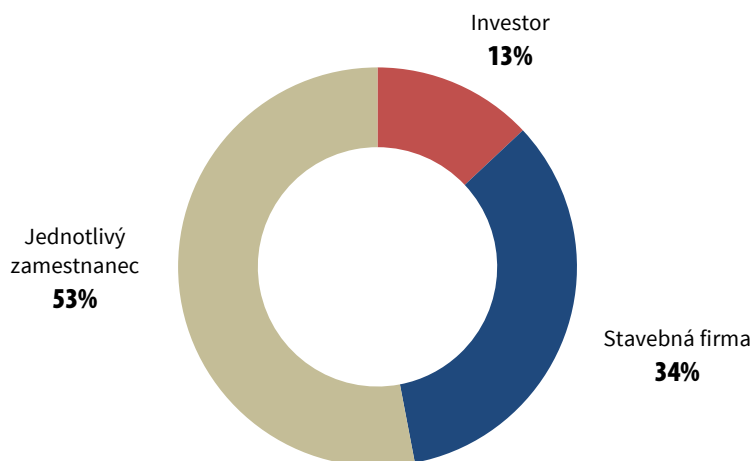
Bezpečnosť práce ziskovosť projektov skôr neovplyvňuje

Podľa vyjadrenia riaditeľov stavebných firiem bezpečnosť práce ziskovosť projektov skôr neovplyvňuje (potvrďuje 63 %). Necelá štvrtina (23 %) si myslí, že bezpečnosť práce ziskovosť znižuje. Jedna zo siedmich firiem (14 %) uvádza, že bezpečnosť práce a jej správne zvládnutie má pozitívny vplyv na ekonomické výsledky a ziskovosť zvyšuje. Zníženie ziskovosti projektov vplyvom bezpečnosti práce zaznamenali predovšetkým zástupcovia veľkých spoločností (potvrďuje 41 % riaditeľov). Podľa ich slov sa jedná o zvýšenie nákladov, ktoré sa ale bohužiaľ neodrazia v náraste ceny, ktorú investor za stavbu platí.

Bezpečnosť práce ovplyvňujú najčastejšie jednotliví zamestnanci

Najväčšiu možnosť ovplyvniť bezpečnosť práce na stavbách majú predovšetkým jednotliví zamestnanci (potvrďuje 53 % riaditeľov). V druhej rade potom samotná stavebná firma (potvrďuje 34 % riaditeľov) a v menšej miere sám investor (potvrďuje 13 % riaditeľov). Veľké firmy a spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom vidia za rozhodujúcim vplyvom na bezpečnosť práce chovanie a prístup stavebnej firmy, naopak malé/stredné spoločnosti a firmy z pozemného stavitelstva vidia hlavnú zodpovednosť a možnosť ovplyvniť bezpečnosť práce na stavbe na strane jednotlivých zamestnancov.

Kto má najväčšiu možnosť ovplyvňovať bezpečnosť práce na stavbách?



Väčšina firiem neakceptuje projekty, ktoré nie sú v súlade s BOZP

Väčšina stavebných spoločností by neakceptovala projekt, ktorý nie je od projektanta alebo klienta v súlade s legislatívou BOZP (potvrďuje 87 % riaditeľov). Z veľkých spoločností by taký projekt neakceptovala žiadna. V segmentoch podľa zamerania sú to skôr firmy z inžinierskeho stavitelstva, ktoré by projekt bez BOZP neakceptovali.

Sprísnenie zákonov týkajúcich sa BOZP si až 4 z 5 firiem neprajú

Sprísnenie zákonov týkajúcich sa BOZP si firmy skôr neprajú (potvrďuje 81 % riaditeľov). Sprísnenie týchto zákonov nechcú skôr zástupcovia veľkých spoločností alebo spoločností z inžinierskeho stavitelstva.

Kontakty



The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research

CEEC Research je najväčším výskumom stavebníctva v krajinách strednej a východnej Európy. Bol založený v roku 2005 a odvtedy bezplatne poskytuje štúdie o aktuálnom stave a očakávanom vývoji stavebníctva v desiatich krajinách strednej a východnej Európy. Všetky naše štúdie a analýzy sú založené výhradne na údajoch získaných z pravidelných štrukturovaných rozhovorov s kľúčovými predstaviteľmi vybraných najväčších, stredných i malých stavebných spoločností.

CEEC Research okrem pravidelných a bezplatných analýz stavebníctva organizuje aj Stretnutia lídrov stavebných spoločností, ktorých sa zúčastňujú generálni riaditelia najvýznamnejších stavebných, projektových i developerských spoločností, prezidenti najväčších zväzov, cechov a komôr z oblasti stavebníctva a taktiež aj ministri a najvyšší predstavitelia štátov vybraných krajín.

Jiří Vacek

Riaditeľ spoločnosti
CEEC Research s.r.o.
Tel.: +421 949 213 170
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu

www.ceec.eu



Považská cementáreň, a.s., Ladce je najstaršia cementáreň na Slovensku, ktorá sa stala realizáciou významných investícií jednou z najmodernejších v stredoeurópskom regióne. Už 125 rokov prinášajú generácie ladeckých cementárov špičkové cementy všetkých pevnostných tried, ktorými zlepšujeme kvalitu života obyvateľov na Slovensku. Komerčný úspech cementov z Ladiec pramení z nadštandardnej úrovne fyzikálno-chemických vlastností ako aj z ústretového plnenia požiadaviek našich spokojných zákazníkov. Používaním progresívnych technológií v oblasti využívania alternatívnych palív chránime životné prostredie a stali sme sa lídrom vo využívaní ekotechnológií v cementárskom priemysle. „Pomáhame realizovať Vaše plány“ www.pcla.sk

Považská cementáreň, a.s.

ul. Janka Kráľa
018 63 Ladce
Tel.: +421/42/4603 111
Fax: +421/42/4603 386
E-mail: pcla@pcla.sk

www.pcla.sk



Saint-Gobain Weber patrí medzi popredné subjekty v oblasti priemyselnej výroby fasádnych materiálov a materiálov na povrchovú úpravu v interiéroch.

Pre stvárnenie fasád na novostavbách a pre potreby rekonštrukcií starších objektov ponúka Saint-Gobain Weber širokú paletu materiálov, ktorých sortiment je výsledkom dlhoročného sledovania požiadaviek zákazníkov. Každá stavba je navrhnutá na mieru podľa potreby.

Vo všeobecnosti odborník zo stavebníctva spája s menom Saint-Gobain Weber garantovanú a overenú kvalitu s dlhoročnou skúsenosťou.

**Saint-Gobain Construction Products, s.r.o.
divízia Weber – Terranova**

Stará Vajnorská 139
831 04 Bratislava
Tel.: +421 (2) 44 45 30 22
Fax: + 421 (2) 44 45 11 07
E-mail: info@weber-terranova.sk

www.weber-terranova.sk



Ramirent

Spoločnosť Ramirent ponúka na prenájom veľké aj malé mechanizácie, kontajnery, lešenia či pracovné plošiny. Náš strojový park spĺňa najvyššie kritériá kvality a bezpečnosti. Okrem prenájmu ponúkame svojim klientom ďalšie služby ako prenájom stroja s obsluhou, poradenské služby či servis a predaj náhradných dielov.

Ramirent je organizáciou, ktorá pracuje na základe vysokej úrovne ochrany zdravia, bezpečnosti a ochrany životného prostredia. Prenájom je podľa definície priateľského riešenia pre životné prostredie: prenájom stavebných strojov je pro-environmentálna možnosť v porovnaní s jeho kúpou.

Ramirent spol. s r.o.

Opletalova 65
84107 Bratislava, Slovenská republika

www.ramirent.sk



POLIECO GROUP

POLIECO GROUP je európskym lídrom vo výrobe dvojvrstvových korugovaných rúr vysokej hustoty z polyetylénu a polypropylénu pre kanalizáciu a kompozitných šachtových poklopov.

POLIECO SLOVAKIA, súčasť POLIECO GROUP, so svojím závodom situovaným v Gbeloch vyrába a predáva rúry v polyetyléne HDPE a polypropyléne HMPP pre beztlakovú kanalizáciu a drenáž, káblkové chráničky pre inžinierske siete a okrem toho ponúka aj nový výrobok kompozitné poklopy KIO.

POLIECO SLOVAKIA je certifikovanou spoločnosťou podľa normy ISO 9001 a má všetky vyžadované certifikácie európskych výrobkov podľa európskych noriem. Zabezpečuje kontinuálne a stabilné partnerské vzťahy pre prevádzkovateľov sektorov ako sú stavebné firmy, distribútori, projekčné skupiny, veľkoobchody. Ponúka kompletný potrubný a šachtový systém, tvarovky pre kanalizácie zo širokej škály výrobkov z katalógu.

Luigi Civitella
konateľ spoločnosti
POLIECO SLOVAKIA
Naftárska 1599
908 45, GBELY (SVK)

info@polieco.sk
00421 34 3260611
www.polieco.sk
www.kio-polieco.com



Združenie podnikateľských subjektov

OMC Invest, spol. s r.o. a AMINA real, s.r.o.

Predstavujeme Združenie dvoch podnikateľských subjektov za účelom prípravy a realizácie bytových objektov, určených pre obecné nájomné bývanie. Vo svojom podnikateľskom portfóliu ponúkame komplexné služby, súvisiace s predprojektovou, projektovou a inžinierskou prípravou bytových stavieb a ich následnú realizáciu, s dôrazom na prefinancovanie investície podľa aktuálnych podmienok platnej legislatívy (ŠFRB, Ministerstvo DVARR SR).

Výsledným produktom je skolaudovaný bytový dom v spolupráci s autoritami konkrétnych obcí.

O.M.C. Invest spol. s r.o. má ďalej v portfóliu služieb výrobu masívneho nábytku na mieru vo vidieckom štýle divízia Calvin Wood a sprostredkovanie nákupu a predaja poľnohospodárskej pôdy.

Mário Červenka, konateľ
Holubyho 41, 902 01 Pezinok
Mobil: 00421/903 477 516
e-mail: cervenka@omcinvest.com

Dušan Semančík, konateľ
AMINA real, s.r.o.
Karadžičova 6, 821 08 Bratislava
Mobil: 00421/ 905 892 450
e-mail: amina1.ds@gmail.com



REHING CONSULT a.s.

Spoločnosť REMING CONSULT a.s. je projektová, inžinierska a konzultačná spoločnosť. Svojim zákazníkom ponúka komplexné služby pri príprave a riadení projektov dopravnej infraštruktúry, občianskej, bytovej a administratívnej výstavby, inžinierskych a priemyselných stavieb.

Rozvoj spoločnosti REMING CONSULT a.s. je postavený na princípoch fungujúceho systému riadenia kvality, na spoľahlivosti, odbornosti, kreatívnosti, ekologickej disciplíne a na etike podnikania.

Sídlo spoločnosti

Trnavská cesta 27, 831 04 Bratislava 3
Slovenská republika
E-mail: reming@reming.sk
Tel.: 00 421 2 / 55 56 61 61

Stredisko v Žiline

Na bráne 4, 010 01 Žilina
Slovenská republika
Tel.: 00 421 41 / 701 07 10



Philips Slovakia, s.r.o.

Spoločnosť Royal Philips z Holandska je diverzifikovaná spoločnosť pre zdravie a pohodu, zameraná na skvalitnenie života ľudí pomocou zmysluplných inovácií v oblasti zdravotníctva, životného štýlu a osvetľovania. Philips so sídlom vedenia spoločnosti v Holandsku zamestnáva približne 108 000 pracovníkov v oblasti predaja a služieb vo viac ako 100 krajinách sveta. S obratom 21,4 miliárd EUR v roku 2014 je spoločnosť lídrom na trhu v oblasti kardiologickej starostlivosti, akútnej starostlivosti a domácej liečebnej starostlivosti, energeticky účinných riešení osvetlenia a nových osvetľovacích aplikácií, ako aj pánskych holiacich strojčekov a strihačov vlasov a zubnej techniky.

Novinky zo spoločnosti Philips sú uverejnené na internetovej stránke www.philips.com/newscenter.

Philips Slovakia, s.r.o.
Prievozská 4/A
BC Apollo II, blok B
821 09 Bratislava
Tel.: +421-2-20 666 101
www.philips.sk



Generali Poist'ovňa, a. s.

Poist'ovňa Generali patrí do prvej trojky najsilnejších poisťovní na slovenskom trhu. Je súčasťou jednej z najväčších poisťovacích skupín v strednej a vo východnej Európe – Generali CEE Holding, ktorá riadi obchodnú činnosť v desiatich krajinách strednej a východnej Európy a poskytuje služby viac ako jedenástim miliónom klientov. Tí tak môžu využívať výhody vyplývajúce zo silného medzinárodného zázemia, ako aj zo silnej tradície poisťovne v oblasti životného aj neživotného poistenia.

Kvalitné produkty

Poist'ovňa Generali poskytuje kompletné portfólio životného aj neživotného poistenia, poistenia pre malých a stredných podnikateľov, ako aj individuálnych riešení pre veľkých klientov. Cieľom poisťovne je neustále monitorovať požiadavky trhu a prinášať klientom kvalitné a inovatívne produkty, ktoré sa pravidelne umiestňujú na popredných miestach v prestížnych súťažiach poisťovní a finančných inštitúcií.

Prvotriedne služby a servis

Pretože chceme byť aj naďalej spoľahlivým partnerom v oblasti poistenia, sú pre nás v Generali prvoradé služby pre klienta. Neustále zavádzame najmodernejšie systémy a stavíme na profesionalitu a odbornosť zamestnancov. Naším klientom tak poskytujeme maximálny komfort a prvotriedny servis – od kvalitného poistného poradenstva, cez manažment poisťky, až po rýchlu likvidáciu poistných udalostí. Prostredníctvom nášho Kontaktného centra sme našim klientom k dispozícii vždy, keď nás potrebujú. Poradíme, ako postupovať pri poistnej udalosti, prípadne zorganizujeme pomoc a pomôžeme napraviť škody. V súčasnosti sme klientom k dispozícii aj prostredníctvom viac ako 100 pobočiek a zároveň ponúkame moderné formy poistenia cez telefón a internet.

Okrem poistenia sa snažíme pomáhať aj všade tam, kde ide o dobrú vec. Preto sme už dlhodobo stabilným partnerom kultúrnych podujatí, ako aj športových a charitatívnych projektov na Slovensku.

Sídlo spoločnosti:

Generali Poist'ovňa, a. s.

Lamačská cesta 3/A
841 04 Bratislava
Tel.: 0850 111 117

www.generali.sk

SKANSKA

Skanska SK a.s.

Skanska je stavebná a developerská skupina pôsobiaca v Slovenskej a Českej republike, je súčasťou svetového koncernu Skanska so sídlom vo Švédsku. Pôsobí na vybraných trhoch v Európe - Švédsko, Nórsko, Fínsko, Veľká Británia, Rumunsko, Poľsko, Česká republika a Slovensko a USA. Aktuálne zamestnáva takmer 60 000 zamestnancov a akcie spoločnosti sú obchodovateľné na štokholmskej burze.

Na Slovensku pôsobí Skanska SK a.s. a prostredníctvom svojich piatich závodov pokrýva všetky segmenty stavebníctva - pozemné, dopravné i železničné stavby. V oblasti pozemného staviteľstva stavíme bytové komplexy, občianske, priemyselné, inžinierske a ekologické stavby. V oblasti dopravného staviteľstva sa sústreďujeme na cestné, koľajové a podzemné stavby, realizujeme mostné diela a ponúkame špecializované činnosti. Taktiež prevádzkujeme obalovačky pre výrobu asfaltových zmesí.

Našou prioritou je tím kvalifikovaných a motivovaných zamestnancov, naše hodnoty sú etika podnikania, bezpečnosť práce, zelené staviteľstvo a orientácia na zákazníka. Presadzujeme princípy spoločensky zodpovedného podnikania v oblasti environmentálnej, sociálnej i ekonomickej.

Skanska SK a.s.

Krajná 29
821 04 Bratislava
Tel.: +421 248 295 111
Fax: +421 248 295 112
E-mail: skanska@skanska.sk

www.skanska.sk

Závod Cesty, mosty SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111
Závod Tunely SK, Košovská cesta 16, 971 74 Prievidza, tel.: +421 465 190 111
Závod Železničné staviteľstvo SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111
Závod Pozemné staviteľstvo SK, Krajná 29, 821 04 Bratislava, tel.: +421 248 295 111
Závod Monolitické konštrukcie, Veľká Okružná 26A, 010 01 Žilina, tel.: +421 417 070 911



Advokátska kancelária Lansky, Ganzger & Partner je jednou z najväčších advokátskych kancelárií v strednej Európe s medzinárodným zameraním a partnerskými kancelármi po celom svete, no najmä v krajinách strednej a východnej Európy. Prostredníctvom zainteresovania našich partnerov z iných profesijných oblastí ponúkame svojim klientom nad rámec tradičného právneho poradenstva tiež komplexné právne – technicko – ekonomické riešenia potrieb našich klientov. V L&P spájame štandardy poskytovania právnych služieb aplikovaných v západnej Európe na jednej strane a znalosť lokálneho právneho a spoločenského prostredia na strane druhej. Ťažiskom našej činnosti v Slovenskej republike a susedných štátoch je poskytovanie poradenstva pri rozsiahlych investičných projektoch v oblasti dopravnej infraštruktúry a komerčných nehnuteľností.

Lansky, Ganzger & Partner Rechtsanwälte spol. s r.o.

Zámocké schody 2/A
811 01 Bratislava
Tel.: +421 2 5930 8061
Fax: +421 2 5441 4039
E-Mail: office@lansky.sk

www.lansky.sk



Spoločnosť **Husqvarna Construction Products** je svetovým lídrom v oblasti výroby strojov a diamantových nástrojov pre stavebný a kamenársky priemysel. Používateľom na celom svete dodávame najvýkonnejšie a najspoľahlivejšie technické vybavenie, čím sa staráme o to, aby boli naši profesionálni používatelia hrdí na dobre vykonanú prácu. A hrdí profesionáli sú pre nás najlepšou odmenou. Do nášho produktového portfólia patria rozbrusovacie píly, demolačné roboty, rezačky škár, rezačky čerstvého betónu, stolové píly, jadrové vŕtačky, brúsky na betón, lanové a stenové píly.

Husqvarna je poprednou svetovou spoločnosťou v oblasti vývoja a jedným z najväčších výrobcov diamantových kotúčov a nástrojov pre rezanie a vŕtanie betónu, kameňa, muriva a ďalších tvrdých stavebných materiálov. Každý rok dodávame profesionálnym stavebníkom, remeselníkom a požičovníam po celom svete milióny diamantových nástrojov – od kotúčov pre rozbrusovacie píly, uhlové brúsky, stolové a stenové píly, jadrové vŕtáky, laná až po nástroje pre brúsenie a leštenie povrchov.

Husqvarna oslavuje tento rok 325. výročie založenia.

Husqvarna Slovensko s.r.o.
Revolučná 573
031 05 Liptovský Mikuláš

Husqvarna Construction Products
showroom, demo, servis centrum
Galvaniho 12/B, 821 04 Bratislava

Mob.: +421 903 722 789
Telefón: +421 44 55 22 511
Fax: +421 44 55 22 515
Email: info@sk.husqvarna.com

www.husqvarnacp.sk

PORSCHE
BRATISLAVA

Porsche Inter Auto Slovakia , spol. s r.o., je dcérskou spoločnosťou rakúskej spoločnosti Porsche Holding so sídlom v Salzburgu.

Sieť Porsche Inter Auto na Slovensku tvorí päť prevádzok. Tri sú priamo v Bratislave, ostatné majú zastúpenie v Nitre a Nových Zámkoch. Sú súčasťou medzinárodného reťazca autosalónov s týmto názvom v Rakúsku, Nemecku, Francúzku, Maďarsku, Slovinsku, Chorvátsku, Rumunsku, Českej republike a v Holandsku. Porsche Holding má svoje zastúpenie aj v Číne, Chile a Kolumbii.

Na slovenskom trhu začala spoločnosť pôsobiť v roku 1992. K prevádzke na Dolnozemskej ulici postupne pribudli ďalšie bratislavské autosalóny na Vajnorskej ulici a na Ceste na Senec, ktorej súčasťou je aj Porsche Centrum- jediný oficiálny salón značky Porsche na Slovensku.

Porsche Inter Auto Slovakia je autorizovaným predajným a servisným miestom pre značky Volkswagen, Audi, Seat, Škoda, Porsche a Volkswagen úžitkové vozidlá.

Servisné služby spoločnosti Porsche Inter Auto Slovakia využíva približne 60 000 zákazníkov. Zákazníkom prinášame nielen kvalitný produkt, moderné servisné a predajné priestory, nové technológie opráv, najmodernejšie diagnostické zariadenia, ale predovšetkým ku komplexným službám osobný prístup k jeho potrebám. To je i dôvod, prečo sme si do reklamného sloganu reprezentujúceho spoločnosť Porsche Inter Auto Slovakia zvolili nasledujúci výrok:

“Všetko je otázka prístupu.”

Kontakt na prevádzku:

Porsche Bratislava - Dolnozemská

Dolnozemská 7

851 04 Bratislava

Salón Volkswagen, Volkswagen úžitkové vozidlá, Seat, servis Audi:

Telefón: +421 2 49 262 200

Fax: +421 2 49 262 222

E-Mail: pinfo@porsche.sk

Salón Škoda:

tel.: +421/2/49 262 900

fax: +421/2/49 262 999

informacie.skoda1@porsche.sk

www.porscheinterauto.sk



Informácie tu uvedené majú všeobecný charakter a nevzťahujú sa na okolnosti žiadnej konkrétnej fyzickej alebo právnickej osoby. Hoci našou snahou je poskytnúť presné a aktuálne informácie, ich aktuálnosť nemôžeme zaručiť aj v budúcnosti. Neodporúčame konať na základe týchto informácií bez príslušnej profesionálnej rady a dôkladnej analýzy konkrétnej situácie. Zodpovednosť za kroky podniknuté na základe tejto štúdie nebude akceptovaná.