

Štúdiá slovenských projektových spoločností 2013



Pod'akovanie

Vážení čitatelia,

ďakujeme, že využívate Štúdiu slovenských projektových spoločností 2013, ktorú pre Vás pripravila spoločnosť CEEC Research. Ďakujeme tiež za podporu generálnemu partnerovi spoločnosti Weber a zlatému partnerovi spoločnosti Ruukki.

Táto štúdia je spracovaná na základe údajov získaných zo 100 uskutočnených interview s kľúčovými predstaviteľmi vybraných projektových spoločností. Spomenuté rozhovory so všetkými spoločnosťami prebehli v októbri a novembri 2013.

Okrem štandardnej analýzy odpovedí celej vzorky spoločností ponúka tento výskum detailné informácie o postojoch hlavných segmentov podľa dvojrozsmernej segmentácie. Segmenty rozdeľujeme na spoločnosti zameriavajúce sa predovšetkým na projekty pre pozemné alebo inžinierske stavitel'stvo.

Vďaka tomu môže táto Štúdia slovenských projektových spoločností 2013 poskytnúť úplne vyvážené, aktuálne a dostatočne podrobné údaje o tomto sektore ekonomiky, nevyhnutné pre rozhodovanie vedúcich predstaviteľov spoločností podnikajúcich v danej oblasti.

Pod'akovať by sme chceli ako predstaviteľom firiem, ktorí nám venovali svoj čas a poskytli potrebné informácie pre spracovanie tejto štúdie, tak aj všetkým aktívnym používateľom našich štúdií, ktorí nám pravidelne poskytujú cenné návrhy, vďaka ktorým sme schopní lepšie a efektívnejšie uspokojovať Vaše informačné potreby.



Jiří Vacek
riaditeľ spoločnosti
CEEC Research



Michal Fickuliak
marketingový riaditeľ
Saint Gobain Construction Products,
divízia Weber

Úvodník

Úvodník predsedu Slovenskej komory stavebných inžinierov

V súčasnosti sa na Slovensku pripravuje nový stavebný zákon, ktorý celá sféra domáceho stavebníctva ostro sleduje a netrpezlivo očakáva. Slovenskej komore stavebných inžinierov sa v návrhu nového stavebného zákona podarilo presadiť niekoľko dôležitých návrhov a pripomienok, ktoré prispievajú k zvýšeniu kvality a bezpečnosti stavieb v našej krajine a ochrane majetku verejných a súkromných investorov.

Komora je pripravená zabezpečiť výber kvalitných inžinierov pre novovytvorenú kategóriu kontrolného statika, ktorý bude preverovať bezpečnosť a spoľahlivosť návrhu nosných konštrukcií. Zavádza sa tiež kategória stavebnotechnický dozor, ktorý bude mať širší rozsah oprávnení ako súčasný stavebný dozor. Vznikom týchto dvoch dôležitých kategórií a viacúrovňovou kontrolou chceme výrazne znížiť škody na stavbách a pravdepodobnosť výskytu možných tragédií, ktoré sa v minulosti príliš často vyskytli počas realizácie stavieb práve kvôli jej absencii.

Situácia v slovenskom stavebníctve za posledné roky kričala po zmene dávno neflexibilnej legislatívy, a tiež po vzniku spomínaných kategórií. Nech je však zákon akokoľvek kvalitne nastavený, jeho fungovanie v praxi bude závisieť na mnohých ďalších faktoroch. Primerane kvalitné projekty pre investorov a zhotoviteľov na voľnom európskom trhu je možné zabezpečiť len zabránením ponúk s podprahovými (dumpingovými) cenami. Niektoré členské štáty Európskej Únie (Nemecko, Luxembursko,...) si zabezpečili vyššiu kvalitu projektov definovaním minimálnych honorárov inžinierskych a architektonických služieb zákonnou formou. Kvôli fetišu jediného výberového kritéria – najnižšej cenovej ponuky, zlacňovaniu v čase krízy – sa bežnou stala potreba opravovať nekvalitné stavby ešte pred kolaudáciou. Ešte horšie sú však prípady totálneho zlyhania stavieb s následkami strát na ľudských životoch. K zabezpečeniu zvýšenia kvality a bezpečnosti stavieb prispieje definovanie obsahu a rozsahu projektovej dokumentácie, zavedenie honorárových poriadkov inžinierskych a architektonických činností a nezávislá kontrola projektovania a zhotovovania.

Veríme, že nový stavebný zákon bude pozitívnym prínosom v oblasti stavebníctva v našej krajine, prispieje k skvalitneniu nášho stavebníctva, nastaví kvalitnejšie spracovanie projektov autorizovaných inžinierov a autorizovaných architektov, a hlavne zákonnou formou zabezpečí verejný záujem – ochranu zdravia a životov občanov, ako aj verejného a súkromného majetku.



Vladimír Benko

predseda Slovenskej komory
stavebných inžinierov

Partneri

CEEC Research ďakuje partnerom, bez ktorých by nebolo možné Štúdiu slovenských projektových spoločností 2013 spracovať a bezplatne poskytovať všetkým záujemcom.

Generálny partner



Zlatý partner



Partner pre oblasť projektových prác



Mediálni partneri



Zhrnutie

- Rok 2014 podľa riaditeľov projektových spoločností priniesie po predchádzajúcich rokoch krízy prvú stabilizáciu sektora projektových prác. Táto stabilizácia by mala v roku 2015 pokračovať veľmi miernym rastom. Mierny lepší vývoj sektora očakávajú najmä riaditelia firiem zameraných na projekty pre pozemné stavitelstvo.
- V súlade s očakávanou stabilizáciou výkonu sektora očakávajú riaditelia firiem aj mierny rast svojich tržieb v budúcom roku. V plánoch tržieb na rok 2014 medzi sledovanými segmentmi nie sú výrazné rozdiely. V roku 2015 by mal rast tržieb projektových firiem pokračovať.
- Sebadôvera riaditeľov firiem v prekonaní konkurencie v roku 2014 je relatívne vysoká. Štyria riaditelia z desiatich očakávajú zlepšenie svojho trhového postavenia a polovica verí v zachovanie súčasných pozícií. Výhľad na rok 2015 ukazuje na ďalšie zlepšovanie sebadôvery, ale najmä v segmente firiem projektujúcich v pozemnom stavitelstve.
- Vyťaženie kapacít je na úrovni len 78 %, takmer tri štvrtiny riaditeľov preto očakávajú redukcii počtu firiem na trhu v tomto roku. Malo by ísť o 14 percent firiem, ktoré sektor opustia.
- Podiel zamestnancov zaoberajúcich sa priamou službou pre klienta (napr. projektanti) oproti zvyšným zamestnancom (napr. back office a pod.) je relatívne vysoký, ide v priemere o 83 percent.
- Za aktuálne najlepšie informačný zdroj o zákazkách aj spôsob ich následnej akvizície považujú riaditelia projektových spoločností osobné kontakty. Z dôvodu nedostatku práce je takmer každá piata spoločnosť ochotná prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou a tretina firiem potvrdzuje, že z dôvodu nízkych cien zhoršila kvalitu svojich projektových prác.
- Ceny projektových prác sa prepadli. Oproti obdobiu pred krízou sa cena projektových prác znížila až o 31 %.
- Projektové firmy majú možnosť rozhodnúť o približne polovici objemu materiálov použitých pri následnej výstavbe. Štyri z piatich firiem, ktorých prác sa to týka, už zahŕňajú do navrhovaných projektov požiadavky na lepšiu energetickú hospodárnosť a väčšina firiem považuje tento trend za pozitívny.
- Kľúčovými prioritami projektových spoločností na ďalších 12 mesiacov bude zlepšenie projektového manažmentu a plánovania, optimalizácia ich nákupných procesov, ale aj výber strategického partnera pre svoje podnikanie.

Rok 2014 podľa riaditeľov projektových spoločností prinesie po predchádzajúcich rokoch krízy prvú stabilizáciu sektora projektových prác. Táto stabilizácia by mala v roku 2015 pokračovať veľmi miernym rastom. Mierne lepší vývoj sektora očakávajú najmä riaditelia firiem zameraných na projekty pre pozemné stavitel'stvo.

Sektor projektových prác prešiel v priebehu posledných piatich rokov turbulentným obdobím

Sektor projektových a architektonických prác prechádza krízou rovnako, ako celé slovenské stavebníctvo. Kríza tento sektor navyše zasiahla ešte skôr ako samotné stavebné firmy vďaka tomu, že prepád dopytu investorov po stavebných realizáciách sa v prípade projektových kancelárií objavil v podstate okamžite, zatiaľ čo realizačné – stavebné firmy ešte v úvode krízy stále mali možnosť aspoň pracovať na už pripravených projektoch a takisto zásoba ich zákaziek aj vzhľadom na ich dlhodobejšiu povahu im dávala do istej miery o niečo väčší priestor, aby mohli na nástup krízy lepšie reagovať. Posledných päť rokov znamenalo pre sektor projektových prác výrazné zmeny trhového prostredia, na ktoré množstvo firiem nebolo pripravených – rýchly úbytok zákaziek, vzhľadom na pretlak na strane ponuky, t. j. vysoký počet firiem, došlo aj k prepadu realizačných cien, v niektorých prípadoch aj k zhoršovaniu kvality projektových prác a takisto k porušeniu predchádzajúcej stabilnej segmentácie trhu a špecializácie firiem.



Sektor projektových prác prešiel intenzívnou krízou. Aktuálny výhľad už ukazuje na možnú stabilizáciu, ale trh sa stále bude musieť vysporadúvať s následkami krízy, ktoré budú viditeľné ešte niekoľko rokov. Menovite napríklad nízke ceny, na ktoré si investori zvykli a nebudú sa ich chcieť tak ľahko vzdať. Na druhú stranu ale kríza taktiež pomohla zvýšiť efektivitu a produktivitu firiem.

Jiří Vacek
riaditeľ, CEEC Research s.r.o.



Sektor projektových prác na Slovensku má určite za sebou ťažké roky recesie, nedostatok zákaziek, inváziu zahraničných firiem, nedocenenie kvality a schopností domácich firiem a znižovanie cien až na dampingovú úroveň.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING CONSULT a.s.



Hovorí sa, že keď architekti do noci svietia, bude dobre, lebo sa pripravujú akcie, ktoré sa kaskádovito rozrastajú – nabaľujú na seba veľa ďalších profesií. Teraz nie že sa nesvieti, ale mnohí nemajú čo robiť ani cez deň. To dno je oveľa hlbšie, ako sme si mysleli, a niektorí nie že sa odrazia od dna, ale v ňom uviaznu. Myslím si, že nastane proces určitej bezradnosti. Banky nechcú financovať, investori už minuli všetky peniaze, nové nie sú; a architekti sa podieľajú na prípravách nejakých vízií uskutočniteľnosti, feasibility study, ktoré sú často najcennejšie, ale nie sú zaplatené. Takže sektor projektových prác sa ocitne v ešte väčšej kríze ako momentálne je.

Ivan Kubík
architekt

Predikcie riaditeľov firiem ukazujú, že rok 2014 bude v znamení stabilizácie objemu realizovaných prác

Čo bude nasledovať a aký ďalší vývoj môžeme očakávať? Bude rok 2013 už posledným rokom krízy na trhu projektových prác, alebo bude negatívny trend pokračovať? Výsledky najnovšieho výskumu, ktorý CEEC Research realizoval s vedúcimi predstaviteľmi projektových spoločností, ukazujú, že podľa riaditeľov projektových firiem by rok 2014 mohol byť prvým rokom stabilizácie tohto sektora slovenskej ekonomiky. Aktuálne očakáva pre budúci rok rast výkonu v oblasti projektových prác mierne nadpolovičná väčšina spoločností (52 percent). Celkový priemer odpovedí všetkých predstaviteľov firiem ukazuje na potenciálny veľmi mierny rast o 0,7 %. Isté rozdiely v predikciách sú však zjavné, pokiaľ sa na túto oblasť pozrieme z hľadiska spoločností zaoberajúcich sa prípravou projektov pre pozemné alebo inžinierske stavitelstvo.



Súčasný stav by som mohol nazvať ako ustálený a horšie by to už nemalo byť. Základom pre úspech projekčných kancelárií bude znormализovať ceny, aby sa pod istú hranicu už nemohli dostať, napríklad formou nejakej legislatívnej úpravy alebo cenníkov (ktoré sa žiaľ v súčasnosti nerešpektujú), strážiť si tieto hranice a ponúknuť klientom niečo navyše formou vysokej kvality, dodatočných služieb, garancií a pod.

Marian Kusý

office director, Tebodin SK, s.r.o.

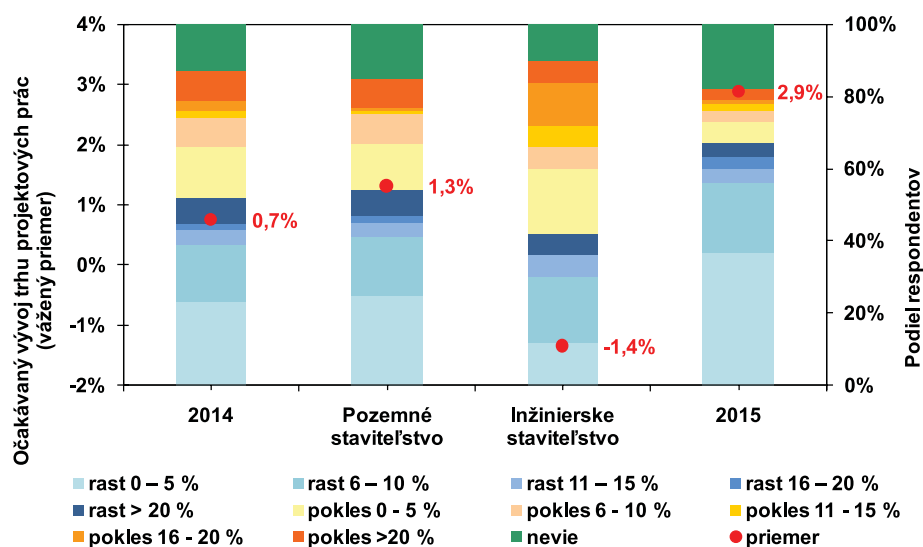


Myslím, že to najhoršie už v našom sektore máme za sebou. Je cítiť väčší dopyt po projekčných prácach a rozbehli sa už aj projekty, ktoré sa pred krízou zastavili.

Dušan Štefanides

riaditeľ spoločnosti, HELIKA, s.r.o.

Očakávaný vývoj projektových prác 2014 a 2015



Očakávaný vývoj v rokoch 2014 a 2015



Projektové práce budú rásť, ale pomaly.

Roman Talaš
partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.



Projektanti už na svoje dno dosiahli a bude nasledovať stagnácia alebo pomalý rast alebo pozvoľná oscilácia mierneho rastu a stagnácie.

Igor Toth
výkonný riaditeľ, VPU DECO Bratislava, a.s.

**Mierny rast trhu
očakávajú najmä riaditelia
spoločností pripravujúcich
projekty pre pozemné
staviteľstvo**

Riaditelia spoločností pracujúcich na projektoch pre pozemné staviteľstvo sú aktuálne optimistickejší než ich kolegovia realizujúci projekty pre inžinierske staviteľstvo. Prvý uvedený segment očakáva, že by v roku 2014 malo dôjsť k rastu v priemere o 1,3 percenta a rast očakáva mierne viac ako polovica spoločností v tomto segmente (54 percent). Naopak, spoločnosti zaoberajúce sa prípravou projektov pre inžinierske staviteľstvo predpokladajú pre budúci rok mierny pokles celého sektora, ktorý by mal dosiahnuť 1,4 percenta.



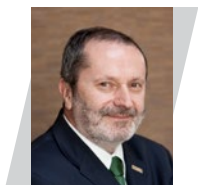
Pokles bude ďalej pokračovať. Hlavným dôvodom poklesu, podľa môjho názoru, nie je len nižšia investičná aktivita v stavebníctve všeobecne, štátne investície idú väčšinou len do infraštruktúrnych projektov, ale hlavne vypúšťanie niektorých stupňov projektovej dokumentácie. Žiaľ, je už bežným javom, aj pri veľkých stavbách, že s projektom pre stavebné povolenie oslovuje investor dodávateľa stavby, ktorý potom často aj bez realizačného projektu stavbu realizuje, resp. posúva spracovanie RP na poddodávateľa jednotlivjej časti stavby.

Jozef Bútor
riaditeľ, De Bondt, s.r.o.



Projektové práce ako také sú v súčasnej dobe na veľkom ústupe. Pokles sa možno stabilizuje v ďalšom roku, ale k tomu je treba súčinnosť štátnych orgánov. Je nutné vytvoriť podmienky pre mestá a obce v rámci využitia štátneho fondu bývania pri výstavbe nájomných bytových domov a pod.

Branislav Hnát
riaditeľ, Architektonické štúdio H + R, s.r.o.



Najdôležitejším faktorom pre pozitívny vývoj v sektore projektových prác bude schopnosť ministerstiev a nimi riadených štátnych organizácií razantnejšie, bez byrokratických obštrukcií a rýchlo začať s masívnou, ale koncepčnou a koordinovanou prípravou pozastavených, alebo nových investícií.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING CONSULT a.s.

Výhľad na rok 2015

Výhľad na rok 2015 ukazuje, že v ďalšom roku by stabilizácia sektora mala pokračovať, rast by však mal zostať veľmi mierny (o 2,9 percenta oproti roku 2014). Pohľad na jednotlivé segmenty opäť ukazuje na väčší optimizmus v segmente firiem zameraných na pozemné stavitelstvo (očakávaný rast celého sektora o 4,1 %).



Vzhľadom na dlhšie obdobie „krízy“ a s ňou súvisiaceho útlmu výstavby, je veľký predpoklad prirodzeného dopytu po nových projektoch – či už bytových, ale aj ďalších.

Matěj Siebert
partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.

Situácia v ČR

Výsledky obdobného výskumu realizovaného s riaditeľmi projektových spoločností v ČR ukazujú, že pre rok 2013 riaditelia firiem očakávajú ďalší pokles tohto sektoru českej ekonomiky. Ten by podľa predikcií z augusta tohto roku mal dosiahnuť 6,1 percenta. Pesimistickejší sú hlavne riaditelia spoločností pracujúcich na projektoch pre pozemné stavitelstvo (pokles o 7,9 %), naopak miernejší pokles predpovedajú ich kolegovia realizujúci projekty pre inžinierske stavitelstvo (pokles o 2,5 %).

Budúci rok by podľa riaditeľov firiem mal byť rokom už len veľmi mierneho poklesu alebo aj prvej možnej stabilizácie sektoru. Predstavitelia firiem predpovedajú, že pokles by už mal byť len veľmi mierny, a to o 0,3 percenta.



Bohužel nejhorší máme patrně ještě před sebou. Veřejný sektor je poněkud rozpačitý (objem klesá, tendry se protahují) a soukromý sektor je velmi opatrný a svým objemem výpadek veřejných zakázek není schopen doplnit. Rozjednané zakázky se protahují (váhání investorů, odvolávání, znovu zadávání, oddalování vyhlášení ...). Vzhledem k politické situaci se budou nové veřejné zakázky zahajovat po volbách, až se nová vláda zformuje a zorientuje se – tedy další oddálení.

Radoslav Kobza
generálny riaditeľ, Arch. Design Group



Vzhledem k právnímu prostředí, ve kterém se odvíjí povolovací proces staveb, neschopnosti státního sektoru díky novele ZVZ zadat PD nezřídka v době kratší než 1 rok od předběžného oznámení po podpisu smlouvy (v případě odvolání k ÚOHS ještě delším), zneužívání chyb pro blokaci projektů, novým nátlakům EU na ještě komplikovanější proces EIA, investičním možnostem státu a soukromého sektoru v následujících letech, mě přílišným optimismem nenaplňuji.

Pavel Havlíček
generálny riaditeľ, SUDOP GROUP a.s.

V súlade s očakávanou stabilizáciou výkonu sektora očakávajú riaditelia firiem aj mierny rast svojich tržieb v budúcom roku. V plánoch tržieb na rok 2014 medzi sledovanými segmentmi nie sú výrazné rozdiely. V roku 2015 by mal rast tržieb projektových firiem pokračovať.

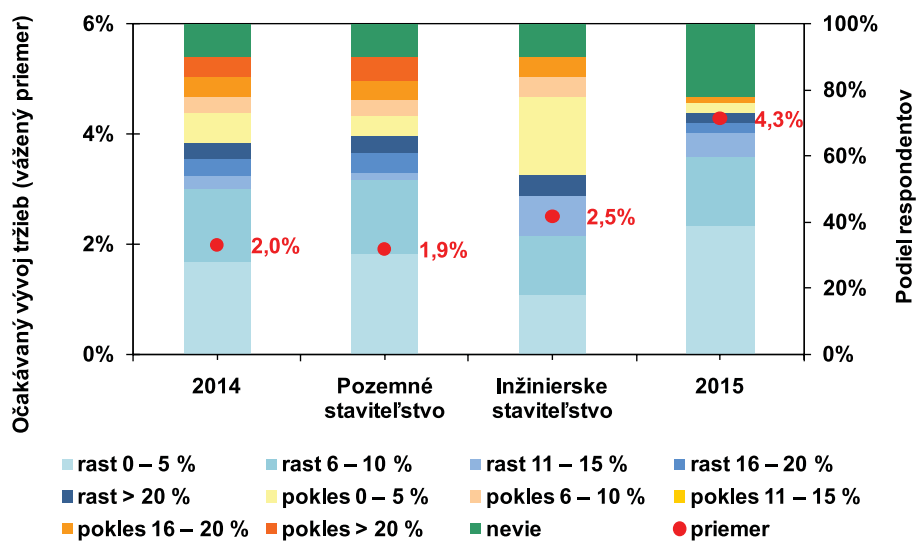
Tržby spoločností by v roku 2014 mali vzrásť v priemere o 2,0 %

V oblasti vývoja tržieb projektových spoločností výhľad na rok 2014 ukazuje, že rast svojich tržieb očakávajú takmer dve tretiny spoločností (64 percent), pokles očakáva len jedna zo štyroch projektových firiem (26 %). Desatina riaditeľov s odkazom na aktuálnu situáciu, t. j. nejasný výhľad ich firmy na budúci rok, nedokázala na otázku vývoja svojich tržieb v budúcom roku odpovedať. Vážený priemer odpovedí riaditeľov projektových firiem ukazuje na veľmi mierny rast tržieb v roku 2014, a to o 2,0 percenta.

Predpovede vývoja tržieb v roku 2014 v jednotlivých segmentoch

Predpovede vývoja tržieb v roku 2014 z pohľadu predstaviteľov spoločností zaoberajúcich sa projektmi pre pozemné alebo inžinierske stavitelstvo vykazujú menšie rozdiely, než v prípade hodnotenia výkonu celého odvetvia. Vážený priemer očakávaní riaditeľov firiem z inžinierskeho stavitelstva ukazuje na predpovedaný rast tržieb o 2,5 percenta. Spoločnosti zaoberajúce sa pozemným stavitelstvom prognózujú zvýšenie svojich tržieb o 1,9 percenta.

**Očakávaný vývoj tržieb
2014 a 2015**



V súčasnej dobe sa v prevažnej miere zaoberajú projektové kancelárie spracovaním štúdií a investičných zámerov, ktoré slúžia ako podklad pre investorov. Najväčšie komplikácie spôsobujú dampingové ceny, ktoré majú samozrejme i vplyv na kvalitu (z hľadiska koordinácie, kontroly a detailného spracovania projektovej dokumentácie).

Branislav Hnát
riaditeľ, Architektonické štúdio H + R, s.r.o.

Predikcie vývoja tržieb v roku 2015 signalizujú ďalší rast

V predikciách na rok 2015 počítajú spoločnosti s ďalším rastom svojich tržieb. Celkový priemer odpovedí ukazuje na rast o 4,3 percenta (oproti roku 2014). V detailnejšom pohľade je vidieť, že rast svojich tržieb predpovedajú najmä firmy zaoberajúce sa projektmi z pozemného staviteľstva (5,0 %). Firmy pripravujúce projekty pre inžinierske staviteľstvo očakávajú podstatne menší rast svojich tržieb (+1,4 %). Súčasne je v predpovediach pre rok 2015 vidieť veľkú mieru neistoty, keď predpovedať vývoj svojich tržieb pre toto obdobie nedokáže až pätina riaditeľov firiem.

Situácia v ČR

Výskum s projektovými spoločnosťami v Českej republike ukazuje, že pokles svojich tržieb v tomto roku očakáva približne polovica spoločností (52 %). Vážený priemer odpovedí všetkých riaditeľov signalizuje pokles tržieb v roku 2013 o 3,4 percenta. Tento pokles tržieb je však ťahaný hlavne segmentom firiem pripravujúcich projekty pre pozemné staviteľstvo (predikcia zníženia tržieb o 6,1 percenta). Naopak firmy z inžinierskeho staviteľstva vzhľadom na svoju situáciu a zazmluvnenosť zákaziek očakávajú už v tomto roku veľmi mierny rast svojich tržieb (o 1,6 percenta).

Vo výhľade na rok 2014 sú spoločnosti opäť rozdelené, firmy zaoberajúce sa projektovaním pozemných stavieb očakávajú ďalší pokles svojich tržieb (o 2,3 %), naopak firmy pripravujúce projekty pre inžinierske staviteľstvo očakávajú pokračovanie mierneho rastu svojich tržieb (o 2,9 percenta).



Bytový súbor Jégého Alej – komplex 855 bytov a apartmánov v centre Bratislavy,
generálny projektant HELIKA s.r.o., doba realizácie 2007 – 2013

Sebadôvera riaditeľov firiem v prekonaní konkurencie v roku 2014 je relatívne vysoká. Štyria riaditelia z desiatich očakávajú zlepšenie svojho trhového postavenia a polovica verí v zachovanie súčasných pozícií. Výhľad na rok 2015 ukazuje na ďalšie zlepšovanie sebadôvery, ale najmä v segmente firiem projektujúcich v pozemnom stavitelstve.

Štyri z desiatich firiem veria, že v budúcom roku nastane zlepšenie ich trhového postavenia

Riaditelia projektových spoločností prezentovali očakávaný vývoj svojho trhového podielu, inými slovami či očakávajú, že sa im bude dariť lepšie ako ich konkurencii. Výsledky výskumu ukazujú, že polovica spoločností neočakáva zmeny vo svojom trhovom postavení (50 %). Naopak, v prekonanie konkurencie v budúcom roku aktuálne veria až štyria z desiatich riaditeľov projektových spoločností (41 %). Len približne jeden z desiatich predstaviteľov firiem očakáva, že jeho firma bude svoje postavenie strácať (9 %).



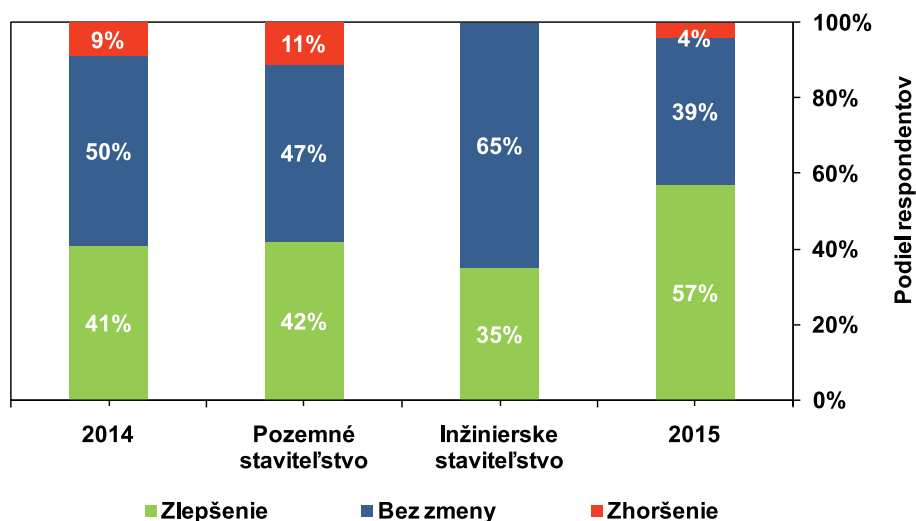
Hlavný problém projektových kancelárií vidím v tom, že už každý s každým sa rozišiel – už každý pracuje sám, možno v záujme minimalizácie režijných nákladov, ale je to v podstate neprofesionálne a je to určitá bezradnosť. Všetci sa sťažujeme na nízku „cenotvorbu“, ale pritom mnohí v cenovej ponuke nekorektne podliehajú!... Verejné obstarávanie vlastne uzákoňuje proces ani nie kvality, ale najnižšej ceny. Investori vlastne zneužívajú túto situáciu, ale veľkým príspevom sme aj vo vlastných radoch, aj keď pokrytecky tvrdíme mnohí, že máme ideály, ale bežný život je oveľa tvrdší.

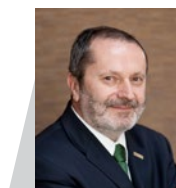
Ivan Kubík
architekt

Viac si veria spoločnosti z pozemného stavitelstva

Detailnejší pohľad prostredníctvom jednotlivých segmentov ukazuje na mierne rozdiely v hodnotení. Viac si veria spoločnosti z pozemného stavitelstva, keď v prekonanie konkurencie verí 42 percent z nich. Menšiu sebadôveru vykázali firmy zamerané na projekty pre inžinierske stavitelstvo. V prekonanie svojej konkurencie verí len tretina riaditeľov (35 %). Viac v grafe.

**Očakávaný vývoj trhového postavenia
2014 – 2015**





Slovensko trápia v prvom rade systémové problémy, akými sú operatíva, byrokracia spojená s alibizmom, chýbajúca, resp. stále sa meniacia koncepcia a dlhodobá stratégia. Podceňuje sa riadny proces predprojektovej prípravy. Štát, verejná správa, ale aj ostatní investori málo investujú do potrebných analýz, do technických štúdií, do štúdií realizovateľnosti, do koordinácie štátnych, verejných a súkromných záujmov a pod. Problémom je aj komplikovaná legislatíva, prieťahy schvaľovacích procesov, právnych konaní a povolení potrebných pre realizáciu stavieb. Na škodu je žiaľ aj skutočnosť, že kvalita a schopnosti domácich firiem nie sú docenené. Slovenský trh je mimoriadne otvorený. Tlak zahraničných firiem na náš trh a nedostatok zákaziek spôsobuje deformáciu trhu, vzniká nezdravá konkurencia.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING CONSULT a.s.

Výhľad na rok 2015 ukazuje na určité zlepšenie

Výhľad na rok 2015 ukazuje, že projektové spoločnosti očakávajú skôr posilnenie svojho trhového postavenia. V zlepšenie verí 57 percent firiem, približne štyria z desiatich riaditeľov očakávajú vývoj bez zmien (39 %) a zhoršenie svojho postavenia čakajú len 4 percentá firiem.



Hlavnými problémami sú nízky dopyt a teda vysoká konkurencia. Výsledkom sú potom nízke ceny a z toho vyplývajúci menší rozsah spracovania jednotlivých stupňov PD, prípadne znížená kvalita PD. Stavebné úrady posudzujú iba formálne PD, nie jej rozsah a kvalitu, a teda nie je legislatívny tlak na investora mať kvalitnú PD. Je paradoxné, keď pri verejných obstarávaniach projektovej dokumentácie (štátnych aj obecných), kde je jediným kritériom cena, vyhrá „jednoduchá s.r.o.“ resp. živnostník s cenou cca 25-30% odporúčanej ceny podľa honorárových tabuliek. V oblasti statiky by určite pomohol inštitút „kontrolného statika“, tak ako je to v Nemecku.

Jozef Bútora
riaditeľ, De Bondt, s.r.o.



Problémom sú predovšetkým nízke ceny za projekčné a inžinierske služby, čo má za následok zníženie kvality projektovej dokumentácie, ako aj nedostatočné ocenenie duševnej práce spojenej s vykonávaním projekčných a inžinierskych činností. V súčasnosti u nás projekčná činnosť nie je dostatočne vážená a projekt sa chápe ako „nutné zlo“ pred realizáciou stavby. Pričom kvalitná príprava je základom celého úspechu projektu.

Marian Kusý
office director, Tebodin SK, s.r.o.



Hlavný problém je zásadná zmena v kvantite príležitostí pre projektové kancelárie. V priestore s vysokou ponukou služieb a malými príležitosťami pre ich využitie logicky sa začnú prejavovať enormne nízke ceny, výrazná konkurencia a množstvo negatívnych vplyvov súvisiacich s morálkou podnikania. Slovenský trh v oblasti projektových a architektonických kapacít dnes v čase krízy ponuky prác jasne ukázal svoju nadpriemernú kapacitu a aj roztrieštenosť kapacít, ktorú sme si sami spôsobili. To prirodzene využíva zákazník na získanie projektových a architektonických služieb za ceny, ktoré ponížujú našu profesiu a úplne jednoznačne vplyvajú aj na kvalitu prác. Myslím si, že dnes stojíme pred témou optimalizácie kvantity a kvality projektových organizácií, ktoré musia za rovnakú cenu ponúknuť a hlavne aj zrealizovať podstatne viac zo svojich schopností a samozrejme v požadovanej kvalite.

Ján Majerský

managing director, Proma, s.r.o.



Za hlavné problémy považujem výber projektanta podľa najnižšej ceny, stavebníkov, ktorí požadujú projektovú dokumentáciu nepožadujúcu kompletnosť a kvalitu bez spracovania projektovej dokumentácie v úrovni realizačnej projektovej dokumentácie s preukázaním požiadaviek podľa platných právnych a technických predpisov.

Zuzana Sternová

riaditeľka, Technický a skúšobný ústav stavebný, n.o.

Hlavne v segmente pozemného staviteľstva

Pohľad do analyzovaných segmentov ukazuje, že pre rok 2015 sú zreteľne optimistickšie firmy pripravujúce projekty pre pozemné staviteľstvo (zlepšenie očakáva 62 %), než firmy realizujúce projekty pre inžinierske staviteľstvo (zlepšenie očakáva len 29 % z nich).

Situácia v ČR

Výsledky výskumu v Českej republike ukazujú, že väčšina českých projektových spoločností neočakáva zmeny vo svojom trhovom postavení (62 %). V prekonanie konkurencie v tomto roku však aktuálne verí len 16 percent respondentov a až pätina predpovedá zhoršenie svojej pozície (22 %). Výhľad na rok 2014 ukazuje, že vzhľadom na už prebiehajúce optimalizácie vnútri mnohých firiem ich riaditelia veria, že tieto kroky im pomôžu prekonať konkurenciu, čo povedie k posilneniu ich trhového postavenia. V zlepšenie verí viac ako pätina firiem (22 %), približne šesť z desiatich riaditeľov očakáva vývoj bez zmien (58 %) a ďalšia pätina respondentov čaká zhoršenie svojho postavenia (20 %).



Většina firem v oboru cítí finanční potíže již dnes. Pokud nedojde k radikální změně v prioritách a objemech projektové přípravy dopravních staveb ze strany státu, opravdová krize se začne naplno projevovat v první polovině příštího roku. Řada firem si sáhne na dno z hlediska svých finančních zdrojů, vyčerpá externí možnosti k financování činnosti a bude nucena buď z trhu odejít, nebo v lepším případě projít radikální restrukturalizací.

Aleš Trnečka

predseda predstavenstva a riaditeľ spoločnosti,
Dopravoprojekt Brno a.s.

Vyťaženie kapacít je na úrovni len 78 %, takmer tri štvrtiny riaditeľov preto očakávajú redukciu počtu firiem na trhu v tomto roku. Malo by ísť o 14 percent firiem, ktoré sektor opustia. Prepadli sa aj ceny projektových prác. Oproti obdobiu pred krízou sa cena projektových prác znížila až o 31 %.

Vyťaženie kapacít spoločností je na úrovni 78 percent

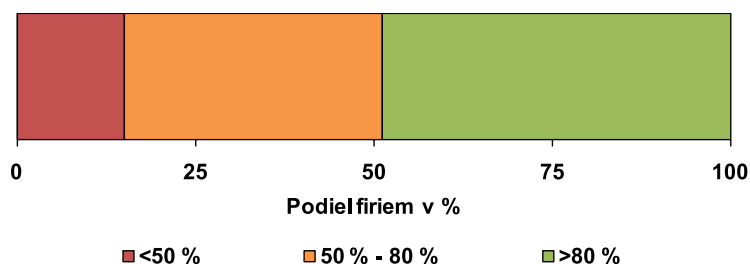
Aktuálne priemerné vyťaženie kapacít projektových spoločností sa pohybuje na úrovni 78 percent, čo ukazuje na stále existujúcu výraznú prevahu ponuky projektových prác nad dopytom po nich. Navyše aj táto úroveň je do istej miery ťahaná zákazkami, ktoré firmy prijímajú na úrovni rentability alebo niekedy aj pod ňou (22 % firiem je ochotných vziať aj zákazku s nulovou alebo dokonca zápornou maržou).



Problémom sú najmä nízke ceny, ktoré vyplývajú zo značnej prevahy ponuky nad dopytom. Určite to súvisí aj s kvalitou. Tak ako aj pri iných ľudských činnostiach platí, že nemožno donekonečna znižovať ceny a predstavovať si, že kvalita sa zachová.

Peter Gemeran
konateľ-riaditeľ, Hydrocoop spol. s r.o.

Rozloženie vyťaženia kapacít spoločností



Nerovnováha dopytu a ponuky je veľmi narušená.

Igor Toth
výkonný riaditeľ, VPU DECO Bratislava, a.s.



Objem ponuky je dvojnásobne vyšší. Krachy spoločností najmä väčších v roku 2014 nie sú vylúčené.

Eduard Kačík
konateľ, Lightech, spol. s r.o.

Ceny sa znížili až o 31 %

Problémom podľa firiem nie je len nedostatok zákaziek, ale aj úroveň cien, za ktoré sú realizované. Väčšina respondentov potvrdzuje (82 %), že v porovnaní s obdobím pred krízou sa ceny porovnateľných projektov výrazne znížili, a to v priemere až o 31 percent. Len 7 percent spoločností zaznamenalo zvýšenie cien a desatina spoločností realizuje stavby za rovnaké ceny ako pred krízou (11 %).



Cenníky projektových a inžinierskych prác, Honorárové poriadky komory architektov atď., ktoré boli kedysi objektívne akceptované, dnes neplatia. Ceny sa pohybujú veľakrát hlboko pod ich niekdajším minimom. Ak by sme porovnali ceny rovnakých služieb u nás a v zahraničí, tak výsledkom je, že na Slovensku sa projektuje za pätinu ceny, ktorá je bežná v štátoch EÚ na západ od našich hraníc, resp. v prípade Anglicka a Švajčiarska za desatinu ceny.

Slavomír Podmanický
generálny riaditeľ, REMING CONSULT a.s.



Ceny išli samozrejme dole, ako v celom sektore stavebníctva. Myslím, že už je za nami obdobie, kedy boli projekčné kancelárie ochotné projektovať aj pod cenu, a hlavne myslím že už aj investori pochopili (sem tam aj na vlastnej koži) že cena pri projekčných prácach nie je to hlavné kritérium. Problémom samozrejme sú aj dlhé splatnosti faktúr a ich neskoré platenie a z toho plynúce problémy s cash flow.

Dušan Štefanides
riaditeľ spoločnosti, HELIKA, s.r.o.



Ceny projektových prác sa v súčasnej dobe pohybujú na hranici únosnosti. Seriózne projektové kancelárie sa nesnažia ísť na trh s dampiniovými cenami. Verejné obstarávanie zákaziek hovorí o podmienke najnižšej ceny, ktorá je v mnohých prípadoch hlavným ukazovateľom. Samozrejme kvalita v takomto prípade je v nedohľadne.

Branislav Hnát
riaditeľ, Architektonické štúdio H + R, s.r.o.

V pozemnom stavitelstve ide len o 76 % vyťaženie

Pohľad optikou spoločností podľa zamerania ukazuje na rozdiely vo vyťaženosti kapacít. Väčšie aktuálne vyťaženie svojich kapacít potvrdzujú hlavne firmy pripravujúce projekty pre inžinierske stavitelstvo (87 %). Spoločnosti zaoberajúce sa projektmi pre pozemné stavitelstvo majú svoje kapacity využité v priemere len na 76 percent.

Až 14 % projektových firiem by malo opustiť trh v roku 2013

Ďalšie redukcie kapacít vo firmách však podľa riaditeľov nebudú riešením pre všetky spoločnosti na trhu. Prevažná väčšina predstaviteľov očakáva, že na trhu bude pokračovať konsolidácia a niektoré firmy z trhu úplne odídu (potvrdzuje 70 % firiem). V priemere by podľa ich očakávania malo v roku 2013 opustiť trh 14 percent spoločností.



Nadnesene sa dá povedať, že dobre už bolo. A ako som vyššie spomenul, to dno je oveľa hlbšie, ako sme si mysleli, navyše voda je mútna, nie je vidieť ani tesne pred sebou. Takže ja si myslím, že sú dva druhy ukončovania činnosti. Mnohí architekti v sebazáchove zatvárajú ateliéry, keď majú ešte z čoho žiť z minula, alebo menia charakter svojho podnikania. Často je to veľká škoda, lebo sú to aj kvalitní jednotlivci. A krachy ďalšie ešte len čakajú, pretože ten koniec chleba, ktorý trh ponúka (ak vôbec ponúka), je čoraz menší a ten boj je čoraz tvrdší, takže bude redukcia. Kto toto prežije, tak prežije už všetko.

Ivan Kubík
architekt



Stále je tu nepomer, počet projekčných kancelárií je väčší ako objem dopytu po projekčných prácach. Myslím si, že o krachu niektorých projekčných firiem ešte budeme počuť.

Marian Kusý
office director, Tebodin SK, s.r.o.



V súčasnosti sme svedkami preskupenia projektových spoločností a vzájomnej reorganizácie. Takýto stav je neistý ale na druhej strane prináša určité nové možnosti.

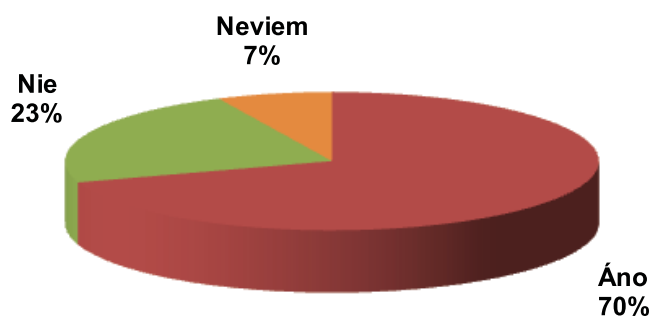
Roman Talaš
partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.

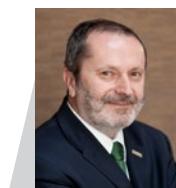


Samozrejme, keď sa nerozhýbe naše stavebníctvo a nevytvoria sa podmienky pre výstavbu, mnohé už stagnujúce firmy na trhu zaniknú. Ako som už spomínal, treba využívať v plnej miere pre naštartovanie a rozvoj fondy v spolupráci s mestami, ale aj so súkromnými firmami.

Branislav Hnát
riaditeľ, Architektonické štúdio H + R, s.r.o.

Očakávate, že súčasná situácia povedie k ďalšiemu zníženiu počtu projektových spoločností na trhu?





Hlavný problém je zásadná zmena v kvantite príležitostí pre projektové kancelárie. V priestore s vysokou ponukou služieb a malými príležitosťami pre ich využitie logicky sa začínú prejavovať enormne nízke ceny, výrazná konkurencia a množstvo. Myslím si, že dnes stojíme pred témou optimalizácie kvantity a kvality projektových organizácií, ktoré musia za rovnakú cenu ponúknuť a hlavne aj zrealizovať podstatne viac zo svojich schopností a samozrejme v požadovanej kvalite.

Slavomír Podmanický

generálny riaditeľ, REMING CONSULT a.s.

83 percent zamestnancov firiem sa zaoberá priamou službou pre klienta

Podiel zamestnancov zaoberajúcich sa priamou službou pre klienta (napr. projektanti a pod.) oproti zvyšným zamestnancom (napr. back office a pod.) je relatívne vysoký, ide v priemere o 83 percent (v ČR ide aktuálne o 87 %, v roku 2012 to bolo 85 % a v roku 2011 78 %). Spoločností, v ktorých je podiel zamestnancov zaoberajúcich sa priamou službou pre klienta nižší ako 80 percent, je približne len petina. To ukazuje, že pri klesajúcom množstve dostupných zákaziek má ďalšie zvyšovanie efektivity výkonu svoje limity. Výraznejšie zlepšenie efektivity teda bude skôr možné dosiahnuť hlavne redukciami rozsahu súčasných kapacít ponúkaných na trhu, skôr ako zmenou interných štruktúr vnútri firiem.



Vnímame ako kľúčové nastavenie celého procesu výstavby - prispôsobenie legislatívneho prostredia na súčasné trhové požiadavky, t.j. vytvorenie nového stavebného zákona, ďalej podporovanie kvalitného územného plánovania ako nástroja s jasnými pravidlami a motiváciou, oddelenie politických vplyvov na územné plánovanie a ďalšie úlohy - tak ako je to štandardom vo vyspelých krajinách sveta. Výber projektantov pomocou jediného parametra najnižšej ceny vedie prirodzene k najnižšej kvalite (a nebojím sa to povedať ostro - vedie k najhlbšiemu dnu).

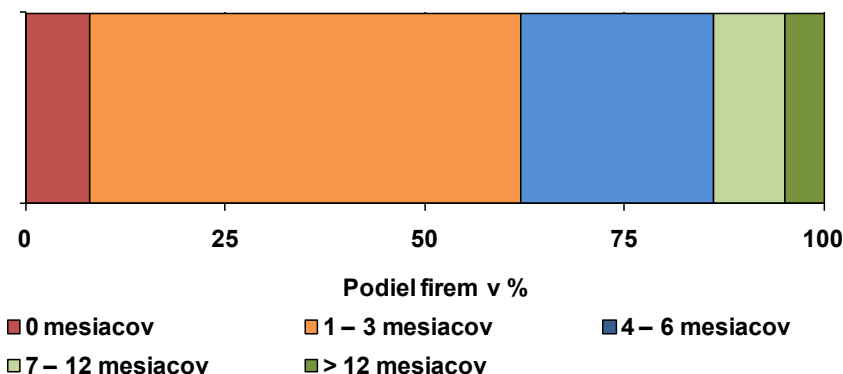
Matěj Siebert

partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.

Firmy majú zazmluvnené zákazky na 4,5 mesiaca

Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú spoločnosti do budúcnosti zazmluvnené svoje zákazky, je 4,5 mesiaca. Lepšie sú z pohľadu zazmluvnených zákaziek zabezpečené spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym staviteľstvom, ktoré majú zákazky v priemere na 5,1 mesiaca.

**Rozloženie zásoby zákaziek
(počet mesiacov)**



Tretina firiem uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom

Aktuálne uvádza 33 percent spoločností, že majú menej zákaziek ako pred rokom. Podiel spoločností, ktoré uvádzajú, že majú zákaziek viac ako pred rokom, tvorí 23 percent. Rovnaké množstvo zákaziek ako pred rokom potvrdzuje 44 percent firiem.

Medzi sledovanými segmentmi sú viditeľné pomerne veľké rozdiely. Lepšie svoju situáciu v oblasti zákaziek vidia spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom. Viac v tabuľke.

Zákazky v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka (podiel spoločností)

Október - november 2013	Viac	Rovnako	Menej
Pozemné stavitelstvo	22 %	41 %	37 %
Inžinierske stavitelstvo	29 %	59 %	12 %

Situácia v ČR

Ako ukazuje výskum v ČR, priemerné vyťaženie kapacít projektových spoločností sa pohybuje na úrovni 84 percent. Takmer tri štvrtiny riaditeľov (72 %) očakávajú, že niektoré firmy z trhu v roku 2013 odídu a predpokladajú, že by malo ísť o 10 percent spoločností. Priemerný počet mesiacov, na ktoré majú spoločnosti do budúcnosti zazmluvnené svoje zákazky, je 6,2 mesiaca. Tretina spoločností (34 %) uvádza, že majú menej zákaziek ako pred rokom.



Projektové kapacity se v posledních 3 letech trvale snižují, přizpůsobení se aktuální poptávce je evidentní, rozhodující firmy stále ještě vykazují zisk. Obor se však postupně stává neatraktivním z důvodu stagnace mezd a pro vysokou profesní odpovědnost a znalostní náročnost v relaci s odměňováním. A kombinací uvedených faktorů dojde část majitelů firem k rozhodnutí ukončit činnost, fúzovat či prodat firmu.

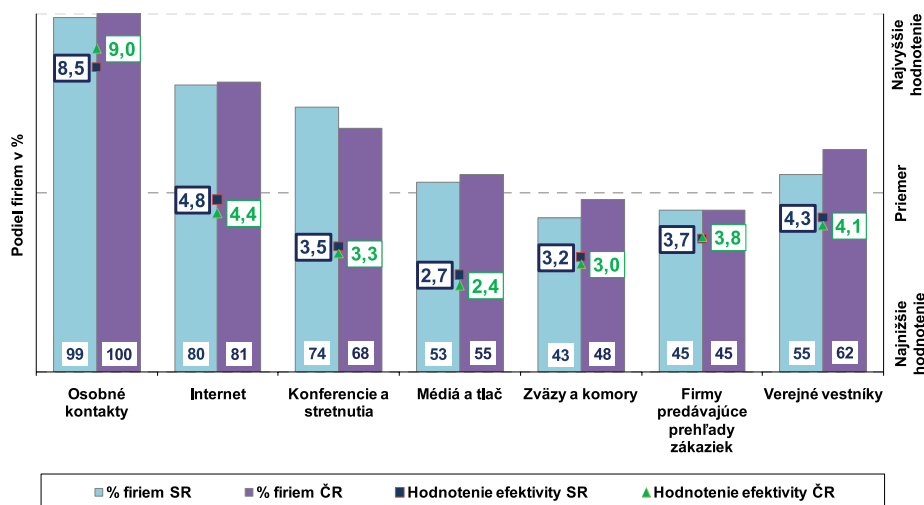
Miroslav Kos
predseda predstavenstva a generálny riaditeľ,
Sweco Hydroprojekt a.s.

Za aktuálne najlepšie informačný zdroj o zákazkách aj spôsob ich následnej akvizície považujú riaditelia projektových spoločností osobné kontakty. Z dôvodu nedostatku práce je takmer každá piata spoločnosť ochotná prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou a tretina firiem potvrdzuje, že z dôvodu nízkych cien zhoršila kvalitu svojich projektových prác.

Za najlepšieho zdroj informácií o zákazkách spoločnosti označujú osobné kontakty

Ďalšou oblasťou, na ktorú sa náš výskum s riaditeľmi projektových spoločností zameriaval, bola oblasť získavania zákaziek. S predstaviteľmi projektových spoločností sme v úvode tejto témy diskutovali, aké sú kľúčové zdroje informácií, ktoré ich k zákazníkom privedú. Na hodnotenie týchto informačných zdrojov bola využitá škála od 0 bodov pre úplne nevyužívaný zdroj informácií až po maximálne 10 bodov pre informačný zdroj, ktorý je kľúčový pre následné získanie zákazky. Úplne jednoznačne a naprieč oboma segmentmi boli za kľúčový zdroj informácií označené osobné kontakty (potvrdzuje 99 % firiem, 8,5 bodu). Ďalšie zdroje informácií nasledovali až so značným odstupom a boli hodnotené ako podpriemerne užitočné. Ako najmenej efektívny zdroj informácií o zákazkách hodnotili riaditelia firiem médiá a tlač. Hlavným dôvodom je skutočnosť, že v momente, keď sa informácia o zákazke objaví v médiách, je už spravidla neskoro na začatie akvizičných snáh o uvedenú zákazku.

**Zdroje informácií o nových zákazkách
(0 - 10max)**



Najefektívnejším spôsobom získavania zákaziek sú osobné kontakty a dlhodobá spolupráca

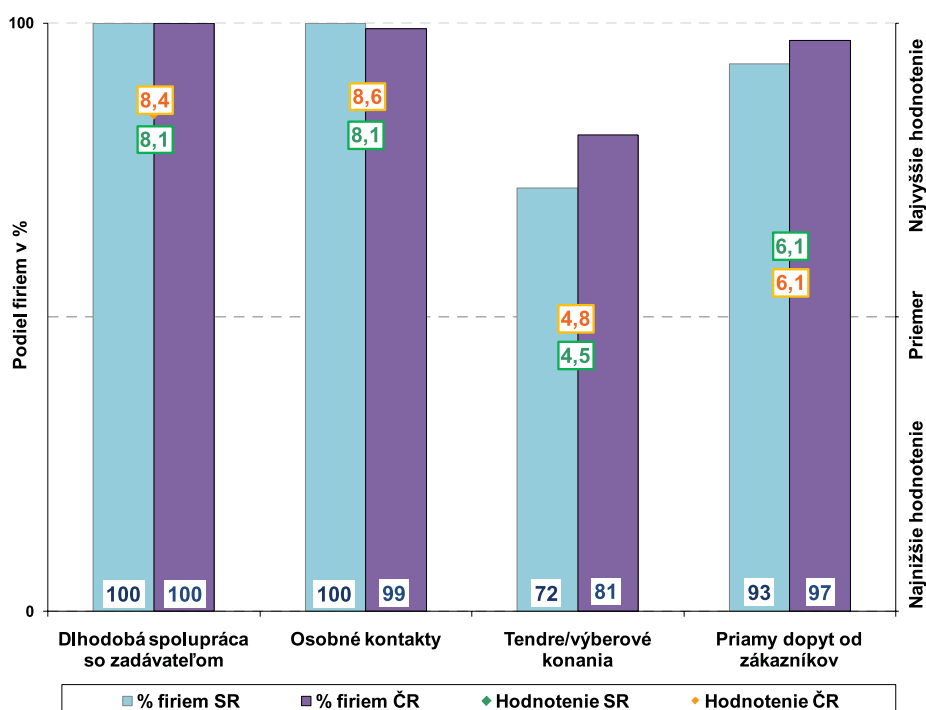
Ak sa pozrieme, akými spôsobmi projektové firmy svoje zákazky následne získavajú, za najefektívnejší spôsob s najväčšou mierou úspešnosti označujú riaditelia firiem získavanie zákaziek na základe osobných kontaktov. Využívanie tohto spôsobu potvrdzujú všetci predstavitelia firiem (100 %) a takisto aj bodové hodnotenie (hodnotenie efektivity tohto zdroja zákaziek) získalo najvyššie hodnoty zo všetkých bodovaných spôsobov (8,14 bodu z 0–10 max.). S len minimálnym odstupom nasleduje získavanie zákaziek na základe dlhodobej spolupráce so zadávateľom (8,11 bodu, potvrdzuje 100 % firiem).

Verejné výberové konania sú považované za podpriemerne transparentné

Naopak výberové konania sú hodnotené ako najmenej efektívny zdroj zákaziek pre projektové spoločnosti. Jedným z dôvodov je aj problematická transparentnosť výberových konaní. Ako podpriemerne transparentné hodnotia predstavitelia firiem najmä konania financované z verejných zdrojov (4,7 bodu z 1 – 10 max.), v prípade výberových konaní financovaných zo súkromných zdrojov je miera transparentnosti o niečo lepšia (5,6 bodu). So žiadosťou o úplatok väčšina firiem v minulom roku podľa slov ich predstaviteľov oslovená nebola, potvrdzuje 80 % predstaviteľov firiem.

Medzi skúsenosťami jednotlivých analyzovaných segmentov neboli zaznamenané výrazné rozdiely vo využívaných spôsoboch získavania zákaziek. Firmy z pozemného staviteľstva o niečo viac uprednostňujú osobné kontakty, inžinierske spoločnosti naopak dlhodobú spoluprácu so zadávateľom.

Spôsoby využívané na získavanie zákaziek (0 - 10max)



Spôsoby získavania zákaziek

Priemerná úspešnosť podaných ponúk je 32 percent

Priemerná úspešnosť pri získavaní zákaziek, t. j. podiel získaných zákaziek vs. pripravených ponúk, je na úrovni 32 percent, ale škála jednotlivých odpovedí je veľmi pestrá. Tie najúspešnejšie spoločnosti uvádzajú až 95 % úspešnosť svojich ponúk, ktorú však zdôvodňujú tým, že podávajú ponuky len na zákazky, u ktorých majú takmer istotu, že zákazku získajú. Prípravu ponúk na iné zákazky považujú len za stratu času. Druhým protipólom sú potom firmy, ktorých miera úspešnosti je blízko nule a ako samy uvádzajú, z dôvodu nedostatku kontaktov na zadávateľov sa snažia tento nedostatok kompenzovať zasielaním ponúk na čo najviac potenciálnych zákaziek. Súčasne však tiež priznávajú, že vzhľadom na veľký objem zasielaných ponúk nemajú dostatok času na ich dôkladnú prípravu, čo ich potom znevýhodňuje v súťaži s inými firmami. Väčšina firiem sa však podľa odpovedí ich riaditeľov pohybuje medzi 10 až 50 percentami úspešnosti. Medzi jednotlivými segmentmi nie sú výrazné rozdiely, o málo úspešnejšie sú spoločnosti z inžinierskeho staviteľstva.

Každá piata firma je ochotná vziať zákazku bez zisku alebo aj so stratou

Z dôvodu nedostatku práce je aktuálne až každá piata projektová spoločnosť (22 %) ochotná prijať zákazku s nulovou alebo aj zápornou maržou. Hlavnou motiváciou je zaisťovanie aspoň nejakej práce pre vyťaženie ich kapacít a udržanie kľúčových zamestnancov.



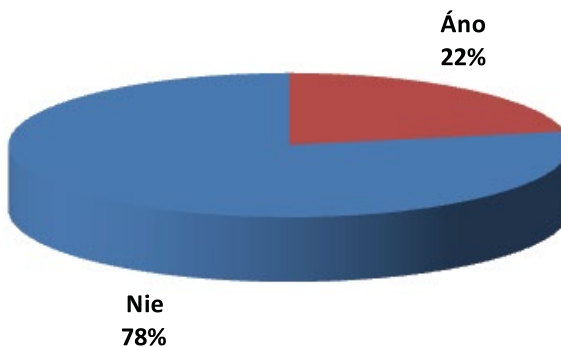
Myslím si, že zadávateľ, obrazne povedané, očakáva samozrejme čo najnižšiu cenu, nehovorím, že nulovú. Ale keď ten je prekvapený, tzn. že musíme byť prekvapení aj my. Ako je možné, že vieme tak hlboko klesnúť? Potom nemožno hovoriť o kvalite, ale o holom prežití a o vzrastaní intenzity práce, lebo pri poklese na tretinu na dosiahnutie pôvodnej úrovne musíme trikrát viac pracovať a tie zákazky nie sú. Čiže je to cesta do pekla, kolotoč, ktorý sa čoraz prudšie krúti, ale v nebezpečnej vzdialenosti od prekážok.

Ivan Kubík
architekt

Situácia v segmentoch

Dlhodobo je však tento stav neudržateľný. Častejšie nulovú alebo zápornú maržu pripúšťajú spoločnosti zamerané na pozemné stavitelstvo než tie z inžinierskeho stavitelstva (23, resp. 18 %).

Ste ochotní akceptovať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou?



Tento stav je prechodný. Vzhľadom na zvyšujúci sa tlak na kvalitu projektových dokumentácií takýto kolegovia neprežijú postihy investorov a problémy v rámci realizácie ich projektov.

Eduard Kačík
konateľ, Lightech, spol. s r.o.



Najhoršia cesta pre spoločnosť je princíp víťazstva najnižšej ceny. Cena musí byť primeraná, ináč nieje možné dodať kvalitu.

Roman Talaš
partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.



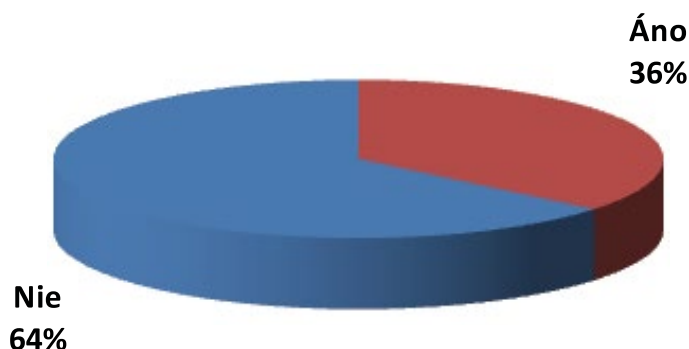
Je bežným javom, že projekčné kancelárie v snahe získať zákazky, sú ochotné akceptovať ceny, ktoré pri spracovaní požadovaného stupňa PD nepostačujú ani na pokrytie nákladov firmy. V takomto prípade je kvalita, resp. rozsah PD otázny, nehovoriac o spracovávaní variantných riešení.

Jozef Bútora
riaditeľ, De Bondt, s.r.o.

Jedna z troch firiem potvrdzuje zhoršenie kvality svojich prác z dôvodu nízkych realizačných cien

Veľký tlak na cenu a prijímanie zákaziek niekedy aj za dumpingové ceny má už úplne zrejmy dosah aj na kvalitu realizovaných projektových prác. Zhoršenie kvality projektov pripravovaných jeho firmou potvrdzuje aktuálne už každý tretí riaditeľ projektovej firmy (36 %).

Má silný tlak na znižovanie ceny zákazky vplyv aj na znižovanie kvality Vami realizovanej práce?



V trhovom prostredí, na ktorom sa všetky projekčné firmy pohybujú, je cena výsledkom súťaže. Nižšia cena, ako trhovo obvyklá, neznamená rovnakú, ale nižšiu kvalitu. T.j. menej času venovaného práci, nižšia motivácia na výsledku, resp. v extrémnych prípadoch k fenoménu „neplatičstva“ faktúr.

Matěj Siebert
partner, SIEBERT + TALAŠ, s.r.o.



Niektorí sa napriek nízkej cene snažia dodržať kvalitu, ale majú značné problémy ustať akciu finančne, respektíve zistia na konci, že projekt nie že majú na nule, ale že ho investorovi zadotovali. Iné projektové organizácie rovno počítajú so znížením kvality. Obidve cesty považujem za cestu do pekla.

Dušan Štefanides
riaditeľ spoločnosti, HELIKA, s.r.o.



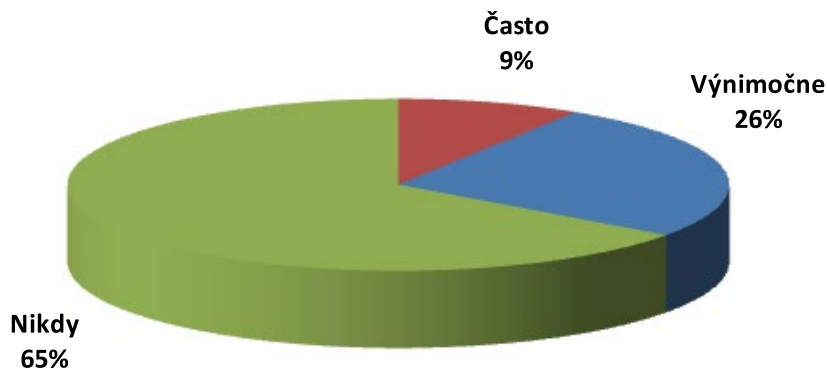
Dodržanie kvality je nezávislé od ceny, pokiaľ je investor zdatný a pred uzavretím zmluvy, kde sú podrobne uvedené požiadavky na očakávanú kvalitu si dobre vyberie z veľkej ponuky technicky ako aj finančne zdatného zhotoviteľa. Bez úrovne kvality uvedenej v zmluve odborne zdatný investor vykonané dielo neprevezme a ani nízku cenu nezaplatí.

Igor Toth
výkonný riaditeľ, VPU DECO Bratislava, a.s.

Takmer každá druhá firma z inžinierskeho staviteľstva porušuje svoje predpisy kvôli získaniu zákazky

Firmy sú z dôvodu získania zákazky ochotné ísť aj do rizika a v niektorých prípadoch aj porušovať svoje interné predpisy (risk management) kvôli získaniu zákazky. Toto správanie potvrdzuje až 35 % projektových spoločností. Častejšie svoje interné predpisy kvôli získaniu zákazky porušujú spoločnosti zaoberajúce sa inžinierskym stavitelstvom, potvrdzuje takmer každý druhý riaditeľ (47 %).

**Prekračuje Vaša spoločnosť
svoje interné smernice kvôli získaniu zákazky?**



Porovnanie s ČR

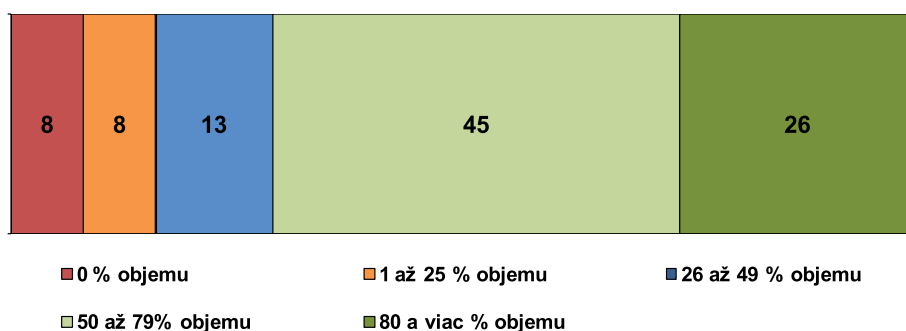
	SR	ČR
Úspešnosť podaných ponúk (v %)	32	33
Ochota prijať zákazku s nulovou alebo zápornou maržou (odpovede ÁNO v %)	22	43
Porušenie interných predpisov (odpovede ÁNO v %)	35	52
Vplyv znižovania ceny zákazky na kvalitu odovzdanej práce (odpovede ÁNO v %)	36	42
Žiadosť o úplatok (odpovede NIE v %)	80	83
Zníženie cien oproti roku 2008 (v %)	31	27

Projektové firmy majú možnosť rozhodnúť o približne polovici objemu materiálov použitých pri následnej výstavbe. Štyri z piatich firiem, ktorých prác sa to týka, už zahŕňajú do navrhovaných projektov požiadavky na lepšiu energetickú hospodárnosť a väčšina firiem považuje tento trend za pozitívny.

Voľba materiálu pre následnú stavebnú realizáciu

Rozhodnutie o použití konkrétneho materiálu pri následnej realizácii stavebnej zákazky je v rukách projektovej firmy približne u polovice objemu materiálu (53 %). V jednotlivých segmentoch nie sú vidieť veľké rozdiely a miera podielu, kde je použitý materiál v rukách projektovej spoločnosti, sa pohybuje okolo celkového priemeru. O niečo viac o materiáli rozhodujú spoločnosti z pozemného staviteľstva (v priemere 54 %), nepatrne menej firmy z inžinierskeho staviteľstva (51 %).

Podiel materiálu, kde je rozhodnutie v rukách projektovej firmy (skúsenosti firiem v %)



Väčšina firiem už zahŕňa požiadavky smernice o energetickej hospodárnosti budov

Štyria z piatich riaditeľov (82 %) firiem zaoberajúcich sa projektovaním pozemných stavieb potvrdzujú, že do navrhovaných projektov už zahŕňajú požiadavky európskej smernice o energetickej hospodárnosti budov (známej ako 20-20-20). Hlavné zmeny sú najmä vo väčšom zameraní na izolačné vlastnosti konštrukcií, kvalitu a vlastnosti izolačných materiálov a tiež na častejšie využitie tepelných čerpadiel, vyšší stupeň zateplenia, rekuperáciu a fotovoltaičné prvky. Len necelá pätina firiem (18 %) požiadavky vyššie uvedenej smernice do projektov zatiaľ nezahŕňa.

Zmeny v dôsledku smernice sa na cenách projektových prác skôr neprejavili

Implementácia novej smernice sa podľa skúseností projektových spoločností na cene ich projektových prác podľa dvoch z troch riaditeľov neprejavuje (potvrdzuje 64 % respondentov). Podľa skúseností týchto firiem je akékoľvek zvyšovanie ceny veľmi zložité, vzhľadom na intenzívny konkurenčný boj o zákazky. Tretina firiem (36 %) potvrdzuje, že sa im podarilo dohodnúť zvýšenie svojich cien vďaka väčšej komplexnosti realizovaných projektových prác.

V cenách použitých stavebných materiálov však áno

Vplyv európskej smernice o energetickej náročnosti budov sa však prejavuje najmä v cenách realizovaných stavieb – potvrdzujú traja zo štyroch riaditeľov projektových spoločností z oblasti pozemného staviteľstva (75 %). Táto zmena materiálov má za následok zvýšenie ceny v priemere o 15 %.

Energetickú náročnosť budov do významnej miery ovplyvňuje energetická úspornosť obvodového plášťa. Zatiaľ sa však v praxi so zvýšeným dopytom po vzduchovej nepriepustnosti opláštenia stretlo len 39 percent firiem. Podľa týchto firiem má na úroveň nepriedušnosti najvýznamnejší vplyv kvalita prevedenia (montáž) a tiež návrh konštrukčných detailov, s miernym odstupom ďalej výber systémového riešenia a príslušenstva, ako je napríklad špeciálny tesniaci materiál.

Pripravenosť výrobcov stavebných materiálov

Podľa skúseností takmer štyroch z piatich firiem (78 %) sú už výrobcovia stavebných materiálov pripravení na adaptáciu na tento nový, energeticky úsporný trend a sú schopní ponúknuť nové riešenia a technickú podporu. Podľa názoru tejto prevažujúcej skupiny sú, čo sa týka opláštenia budov, najlepšie pripravení výrobcovia tepelných izolácií (potvrďuje 60 % firiem).



V našej spoločnosti cítime, že práve poprední slovenskí architekti sú spolu s výrobcami stavebných materiálov skupinou ľudí, ktorá pomáha inováciám k rýchlejšiemu rozšíreniu po našich stavbách. Každý rok prichádza spoločnosť Sain-Gobain Weber s novými inováciami a sme radi, že architekti neustále prejavujú záujem o získanie informácií o produktoch, ktoré pomáhajú vytvárať hodnotnejšie stavebné diela. Z mnohých príkladov spomeniem tenkovrstvovú omietku weber pás TOPDRY, ktorá je odolná voči riasam a lišajníkom. Uviedli sme na slovenský trh úplne novú technológiu, ktorá pre ochranu omietky nepoužíva toxické antifungicity a tým podstatne zlepšuje kvalitu životného prostredia nás všetkých.

Martin Fickuliak

marketingový riaditeľ

Saint Gobain Construction Products, divízia Weber

Väčšina spoločností vníma tieto zmeny optimisticky

Vyššie uvedené zmeny s ohľadom na nové trendy v navrhovaní stavieb a vývoji nových materiálov vníma optimisticky väčšina spoločností z oblasti pozemného staviteľstva (potvrďuje 80 % firiem). Ich firmy sú na tieto zmeny pripravené a neočakávajú problémy. Problémy naopak očakáva pätina firiem (20 %), a to predovšetkým komplikácie spojené s obmedzenou mierou, prípadne históriou aplikovateľnosti týchto materiálov na trhu vzhľadom na to, že s nimi nie sú dlhodobejšie skúsenosti. Rovnako tak problémy prameniace z nárastu nákladov samotných stavebných realizácií a ochoty investorov tieto náklady hradiť.



Energetická efektívnosť budov ako v projektovaní, tak i realizácii priemyselných stavieb, nesmie byť už len hudbou budúcnosti, ale musíme ju začať chápať ako súčasť dneška. Zároveň tiež ako prechod od používania najlacnejších materiálov k materiálom energeticky úsporným, a pritom s dobrou investičnou návratnosťou.

Branislav Bačo

business manager, Building components SK, CZ,
Ruukki Slovakia, s.r.o.

	SR	ČR
Zákazky, kde je použitie konkrétneho materiálu v rukách projektovej firmy (v %)	53	52
Zahrnutie požiadaviek európskej smernice o energetickej hospodárnosti budov (odpovede ÁNO v %)	82	69
Vplyv implementácie novej smernice na cenu projektových prác (odpovede NIE v %)	64	70
Vplyv implementácie novej smernice na cenu materiálov (odpovede ÁNO v %)	75	66
Optimistické vnímanie takýchto nových trendov (odpovede ÁNO v %)	80	71



Ruukki dodávateľ a výrobca opláštenia - Cargotec Technology Center, Tampere Fínsko.

Kľúčová požiadavka spoločnosti Cargotec bola energetická efektívnosť obchodných priestorov. To zaručila dodávka Ruukki® energy panelov. Vzduchotesnosťou budovy sa zároveň dosiahlo zníženie emisií CO₂.

Kľúčovými prioritami projektových spoločností na ďalších 12 mesiacov bude zlepšenie projektového manažmentu a plánovania, optimalizácia ich nákupných procesov, ale aj výber strategického partnera pre svoje podnikanie.

Hlavná priorita na ďalších 12 mesiacov: lepší projektový manažment

Na ktoré hlavné oblasti sa budú projektové spoločnosti v priebehu ďalších dvanásť mesiacov zameriavať? Vzhľadom na to, že pre budúci rok firmy očakávajú skôr prvotnú stabilizáciu než rast sektora, chcú sa zamerať predovšetkým na zlepšenie svojej internej efektivity, a to konkrétne zlepšením svojho projektového manažmentu a plánovania. Toto zameranie potvrdzujú takmer všetky spoločnosti (91 %, 6,9 bodu na škále 0–10 max.). S miernym odstupom firmy ďalej uvádzajú, že sa budú sústreďovať predovšetkým na optimalizáciu nákupných procesov a skvalitnenie výberu svojich dodávateľov (87 %, 6,1 bodu). Až 60 % firiem bude hľadať strategického partnera pre svoje podnikanie (6,1 bodu).

Najnižšie priority: investície

Naopak najnižšími prioritami sú výdavkové položky, t. j. napr. investície. Ide konkrétne o zmeny informačného systému (4,7 bodu, 59 % firiem) alebo akvizície inej spoločnosti (4,1 bodu, 40 % firiem).



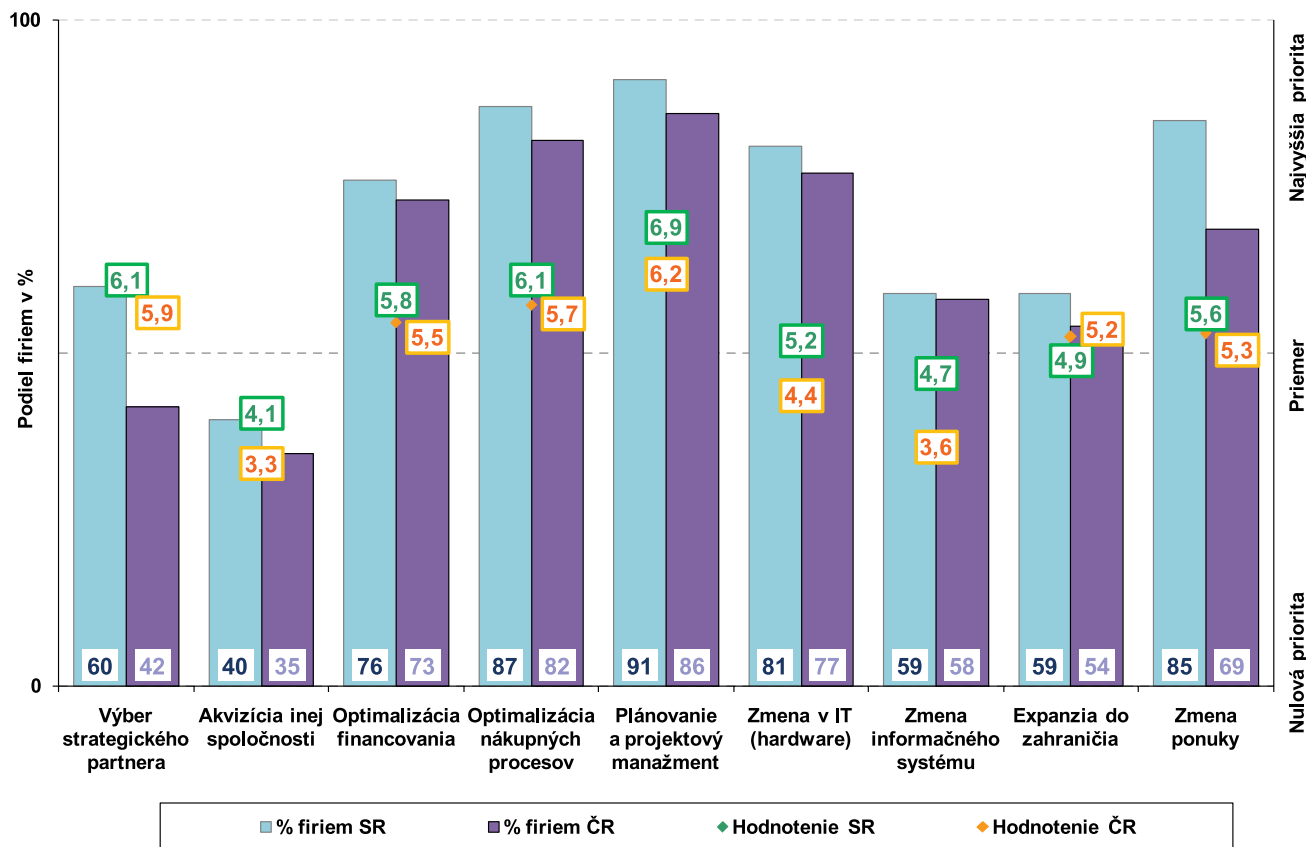
Väčšina projektových spoločností prešla cestou „optimalizácie“ nákladov a interných procesov. Teraz je čas zamerať sa na budúcnosť. Aký bude výhľad na tri a viac rokov dopredu je v súčasnej ťažkej a turbulentnej situácii zložitý stanoviť. Mám ale za to, že sú na mieste očakávania skôr skromnejšie.

Radovan Tary
business manager, Fasádne systémy SK, CZ,
Ruukki Slovakia s.r.o.

Situácia v segmentoch

Prioritné oblasti (hodnotenie v bodoch)	Pozemné staviteľstvo	Inžinierske staviteľstvo
Výber strategického partnera	6,2	5,6
Akvizícia inej spoločnosti	4,4	2,9
Optimalizácia financovania	5,9	5,4
Optimalizácia nákupných procesov	6,2	5,3
Plánovanie a projektový manažment	7,1	5,8
Zmena v IT (hardware)	5,1	5,3
Zmena informačného systému	4,9	4,0
Expanzia do zahraničia	4,8	5,0
Zmena ponuky	5,8	4,8

**Prioritné oblasti pre činnosť projektových spoločností
v ďalších 12 mesiacoch (0 - 10max)**



Predstavujeme Vám novú obytnú zónu



Výstavba
bytových
domov
zahájená

Zdravá pôda, čistá voda, zeleň a veľa možností pre šport a relax

Rastislavice sa rozprestierajú v Podunajskej nížine, v najjužnejšom okraji Nitrianskej pahorkatiny.

Lokalita novej obytnej zóny má vynikajúcu dopravnú dostupnosť. Od krajského mesta Nitra je obec vzdialená iba 24 km, od okresného mesta Nové Zámky 23 km a od Šale 18 km. Z Bratislavy je to iba hodina jazdy autom, buď rýchlostnou cestou R1 do Nitry, alebo cestou číslo 75, po trase Bratislava - Nové Zámky.

Na súčasnom stave a vynikajúcej kvalite životného prostredia v tejto lokalite sa prirodzene odzrkadlila aj stáročná kultivácia pôdy. Úrodná černoziem je podľa prieskumu porovnateľná s kvalitou pôdy Žitného ostrova. Bohatstvo čistej pramenitej, ale aj minerálnej termálnej vody dáva tejto lokalite mimoriadne veľký potenciál.



Návrh osadenia 5 bytových domov, 20 samostatne stojacich rodinných domov a 6 rodinných domov v radovej zástavbe.

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 spoločností, prezidenti najväčších zväzov, cechov a komôr z oblasti stavebníctva a taktiež aj ministri a najvyšší predstavitelia štátov vybraných krajín.

Jiří Vacek
Riaditeľ spoločnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu
Url: www.ceec.eu



Weber – Terranova, člen skupiny Saint-Gobain, 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 Weber – Terranova 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 Weber – Terranova 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



Ruukki Slovakia, s.r.o.

Ruukki sa špecializuje na oceľ a oceľové konštrukcie. Poskytujeme zákazníkom energeticky efektívne riešenia na báze ocele pre lepší život, prácu a pohyb (preto Living. Working. Moving v našom logu). Máme okolo 9000 zamestnancov a rozsiahlu distribučnú a dileršnú sieť naprieč 30 krajinami vrátane severských štátov, Ruska a rozvíjajúcich sa krajín ako sú India, Čína a Južná Amerika. Čisté tržby v roku 2012 dosiahli 2,8 miliárd EUR. Akcie spoločnosti sú uvedené v NASDAQ OMX (Rautaruukki Oyj: RTRKS).

V našom produktovom portfóliu môžete nájsť hutné materiály, oceľové konštrukcie, fasádne systémy, strešné krytiny či sendvičové panely. Najväčšie možnosti pre rast a rozvoj vidíme v opláštení vzhľadom na požiadavku energetickej efektívnosti budov a ochranu životného prostredia. Ruukki® energy panely pre opláštenie komerčných a priemyselných stavieb znížia energetické náklady budovy až do 20% vytvorením vysoko vzduchotesnej fasády. Výsledkom je významná úspora spotreby energie a nákladov na vykurovanie, a tiež pokles produkcie CO₂. Dobrá vzduchotesnosť navyše pomáha spĺňať stále sa zvyšujúce požiadavky na energetickú efektívnosť vyžadovanú novými normami a stavebnými predpismi.

Systém Ruukki® energy panelov je dodávaný vrátane kompletného setu príslušenstva a môže byť prepojený so solárnymi fotovoltaickými riešeniami, ktoré dokážu energiu aj vyrábať. Systém Ruukki® energy panelov umožní vašej budove dostať sa do vyššej energetickej triedy a získať lepšie hodnotenia LEED a BREEAM.

Našou víziou je byť inovatívnym a uznávaným poskytovateľom energeticky úsporných oceľových riešení a vybudovať lepšie životné prostredie spoločne s našimi zákazníkmi. Mimochodom, oceľ je na rozdiel od iných materiálov trvácna, dlhoveká a plne recyklovateľná.

Ruukki Slovakia, s.r.o.

Galvaniho 13
821 04 Bratislava
Tel.: +421 (2)32 13 14 11
Fax: +421 (2)32 13 14 18
E-mail: ruukki.slovakia@ruukki.com

www.ruukki.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.

© CEEC Research