

# Projektový management a výstavba OC Pivovar Děčín



Author: SF/pb | Published: 27.11.2014

„Snad každý investor zná stálý boj s dodavatelem o prodloužení času realizace projektu, špatnou kvalitu dodávky a zejména nekonečný tlak na dohodnutou cenu formou více či méně oprávněných víceprací. Úlohou projektového manažera, v případě obchodního centra Centrum Pivovar Děčín tedy naší úlohou, je bdít nad spravedlivou cenou a zajistit, že bude férová pro klienta,“ říká Tomáš Fetters, ředitel oddělení cenového řízení společnosti EDIFICE construction & consulting.

## Rekonstrukce jsou rizikové

Do projektu vstoupil projektový manažer krátce poté, co se pro záměr podařilo získat stavební povolení. Vzápětí projekt-manažer zorganizoval transparentní výběrové řízení na dodavatele a poté průběžně kontroloval dodržování všech smluvních povinností, zejména dohody o cenách a dodržení sjednané technické kvality. Vzhledem k tomu, že nové obchodní centrum je kombinací rekonstrukce původního pivovaru a nových architektonických prvků, byl právě na kvalitu kladen mimořádný důraz.

„Rekonstrukce historické budovy vždy nese větší riziko než postavení objektu na zelené louce. Pokud je budova ještě k tomu památkově chráněna, a to byl právě případ bývalého pivovaru, je téměř nemožné využít zaběhlé a standardní procesy, které známe z výstavby úplně nových budov. Investor musí logicky počítat s vyššími náklady a s doslova mravenčí prací, což se může promítnout i do termínu dokončení stavby. Na tomto projektu byly například nečekaně objeveny sklepní klenbové části pivovaru. Ty pak zůstaly zachovány v původním duchu a byly využity pro minipivovar spojený s restaurací,“ osvětluje Tomáš Fetters problémy a potíže, které výstavba OC přinesla.

## Vícepracím se někdy nelze vyhnout

V průběhu stavby docházelo pochopitelně k řadě diskusí v souvislosti s některými požadavky dodavatelů, které ale nebyly součástí smlouvy.

Příkladem může být situace, kdy se sesunula část svahu kvůli nadměrnému podmáčení. Bylo třeba masu zeminy odtěžit a zapažit boky jámy nad rámec prací popsaných v projektové dokumentaci. Šlo odhadem o práce za pět milionů korun. Tomáš Fetters vysvětluje: „Následovala složitá diskuse a právě díky kvalitní smluvní konstrukci a zkušenostem z obdobných situací se nám podařilo uhájit zájmy investora a vícepráce musel na své náklady provést dodavatel. Jinak by nemohl dostát svému závazku dokončit dílo včas. Může se to zdát silové a bezohledné vůči dodavateli, nicméně jedná se o dohodnutý princip, který už je zakomponován v naší standardní smlouvě o dílo a na které se obě strany při uzavírání obchodu domluvily.“

