

Marek Kováčik (KoBau): získavanie stavebných zákaziek „včera a dnes“

Author: Martin Hrbáček | Published: 21.12.2009

Takýto či veľmi podobný stav ovládajúci takmer celú Európu i Severnú Ameriku nesie so sebou rad ekonomických dôsledkov. Firmy orientované na stavebníctvo, ktorých rast vyvolal ešte nedávno prudký stavebný boom, dnes bojujú doslova o prežitie - nezriedka aspoň o jednu zákazku do roka umožňujúcu preklenutie najťažšieho obdobia. Ako túto neľahkú situáciu vníma jedna z nich - firma KoBau s.r.o., sme sa spýtali priamo jej konateľa Mareka Kováčika.

V stavebnom rezorte patríte u nás medzi stredne veľké spoločnosti. Môžete priblížiť vaše začiatky?

Tak ako mnohých iných stavebných firmách, sme aj my začínali s rodinnými domami. Pamätám si na úplný debut - bol to rodinný dom v Alžbetinom dvore, v roku 1996. Začínal som s otcom a keď nám vypadol niektorý z pracovníkov, museli sme sami priložiť ruku k dielu. Snažili sme sa za sebou zanechať dobrú prácu, aby sme získali ďalšie zákazky. V priebehu dvoch rokov sa objem našich prác zdesaťnásobil.

Vy ste však v posledných rokoch realizovali stavby väčšieho rozsahu (Koloseo, Ružinovské centrum, Železná studnička, Na Pántoch, Zippava, TatraCity). Ako ste sa k nim dopracovali?

Otec sa v stavebníctve pohyboval prakticky celý život. A keďže práve v čase, keď sme začínali, spúšťali sa rôzne developerské projekty, skúsili sme to aj na tomto poli. V priebehu jedného roka sme sa preorientovali z rodinných domov na kľúč na čisto tesárske a murárske práce. Neskôr sme realizovali už len tesárske práce, keďže objem zákaziek bol veľký a náročnosť kontroly kvality práce stúpala každým rokom.

Môžete priblížiť význam pojmu „tesárske práce“?

V poslednom období sa väčšina investorov a projektantov preorientovala na stavby realizované z betónu. Kým v predchádzajúcich rokoch hlavné slovo pri samotnej výstavbe budov mali murári, čiže stavalo sa z tehál, dnes sa nosné skelety stavajú takmer výlučne z betónu pomocou debnenia, s ktorým pracujú vyučení tesári.

Spomínali ste náročnosť kontroly kvality práce. Ako sa zmenili nároky developerov na tento faktor?

Nároky developerov na kvalitu práce prudko rástli. Je to celkom pochopiteľné. Ak zainvestujete do projektu v niektorých prípadoch aj niekoľko miliárd korún, očakávate adekvátnu kvalitu. Takisto použité materiály sa menili, čo si vyžadovalo odbornejšie postupy a s tým spojené využívanie kvalifikovanejších pracovníkov. Kým v roku 1995 pri stavbe objektu len málokto uvažoval s realizáciou núteného vetrania, dnes je to úplne prirodzená vec a máloktorý projektant či developer si dovoľí čo len pripustiť myšlienku na vypustenie tohto dôležitého systému na úpravu teploty a vzduchu.

Ako to bolo so získavaním zákaziek v nedávnej minulosti?

Ako som už spomínal, vďaka obrovskému rozmachu v stavebníctve nebol veľký problém získať zákazku. Práve naopak. Developeri mali iný problém: s termínmi. Kvôli podpísaným zmluvám o predaji potrebovali nehnuteľnosť rýchlo dokončiť a odovzdať ju do užívania novému majiteľovi. A keďže rozbehnutých projektov bolo nadmieru, a to nielen u nás, bol oveľa väčší problém získať kvalifikovaných pracovníkov ako zákazku. Navyše, investori sa predbiehali vo výstavbe rôznych bytových a obchodných komplexov nielen u

nás, ale aj v Česku a Írsku, kam odchádzalo veľa šikovných ľudí za prácou.

A v čom nastali podstatné zmeny dnes?

V súčasnej dobe je problém presne opačný. Napríklad len v Bratislave, kde ešte pred dvoma rokmi bolo rozbehnutých množstvo developerských projektov, sa ich výstavba výrazne obmedzila. A aj to s problémami, keď sa investor, banka a realizátor nevedia, respektíve nemôžu dohodnúť. Každý si musí hájiť vlastné záujmy, ktoré sa vplyvom hospodárskej stagnácie vyostrujú, nikto si nemôže dovoliť robiť ústupky a výsledkom je, že máte poldruha roka vykopanú jamu s rozmerom štyroch futbalových ihrísk. Tento stav sa dá porovnať so situáciou, keď po „veľkom tresku“ príde na zásadnú očistu medzi realitnými spoločnosťami, vďaka ktorej sa ukáže, ktorá z nich to vie robiť.

Vzhľadom na všeobecné utlmenie výstavby je získať zákazku v súčasnosti ťažké. Čo tieto konzekvencie znamenajú konkrétne pre vašu spoločnosť?

Samozrejme, že prácu pre našich ľudí máme. Nie síce v takom objeme ako predtým, ale sedieť doma so založenými rukami určite nemusia. No a, samozrejme, rozdiel je aj v regionálnom pôsobisku našej spoločnosti. Kým v minulých rokoch sa deväťdesiat percent našich aktivít realizovalo v Bratislave a blízkom okolí, dnes sme nútení prijímať zákazky po celom Slovensku, prípadne aj v Česku. Vieme, že situácia, ktorá vznikla dôsledkom celosvetovej hospodárskej krízy, môže ohroziť existenciu mnohých spoločností, a to nielen stavebných. My robíme všetko pre to, aby sme toto náročné obdobie prečkali s minimálnymi stratami. Nečakáme, že za nami niekto príde a položí nám do lona prasiatko so zlatými mincami. Sme však presvedčení, že poctivou a systematickou prácou sa dá dosiahnuť takmer všetko. Máme rozpracované aj vlastné projekty, ktoré majú veľkú perspektívu a v spolupráci s jednotlivými obcami to môže byť začiatok nového pohľadu na výstavbu bývania. Ale o tom bližšie inokedy a za iných okolností...

Foto - autor, IN VEST, bloguje.sk

21.12.2009 09:12, Martin Hrbáček