

# Zákazníci volia stavebnú firmu podľa ceny a osobných skúseností, najmenšiu váhu má reklama



Author: [www.ceec.eu](http://www.ceec.eu) | Published: 06.06.2016

Riaditelia stavebných spoločností sa zhodujú, že najčastejším a najefektívnejším spôsobom získania zákazky je dlhodobá spolupráca so zadávateľom a osobné kontakty. Na stupnici od nula do desať, kde desať znamená najúspešnejší spôsob získania zákazky, pridelili týmto dvom faktorom zhodne číslo 7,6. Veľké rozdiely sú však v odpovediach riaditeľov v závislosti na segmente pôsobenia a veľkosti firmy. Zatiaľ čo pre veľké firmy sú dôležité tiež tendre a výberové konania (7,1 bodov z 10, potvrdilo 100 percent riaditeľov), malé a stredné spoločnosti profitujú z osobných kontaktov (7,7 bodov z 10, potvrdilo 99 percent spoločností) a dlhodobej spolupráce (7,7 bodov z 10, potvrdilo 93 percent riaditeľov). „Zákazky získavame vo výberových konaniach v privátnom sektore, respektíve vo verejných obstarávaní. Väčšinou má najväčšiu váhu cena, súkromní investori prihliadajú i na ďalšie ukazovatele odbornosti a kvality spoločnosti.“ komentuje Miloš Milanovič, riaditeľ, PS STAVBY s. r. o. „Nebyť investorov, s ktorými dlhodobo pracujeme, by firma mala značné problémy zo získavaním zákaziek. Normálni zákazníci sa pri výbere stavebnej firmy rozhodujú z dlhodobých skúsenosti s jej výsledkami práce. Najhoršie je získať zákazku cez Verejné obstarávanie u štátnych a samosprávnych orgánov. Tu naďalej pretrváva veľká netransparentnosť a manipulácia,“ pridáva vlastnú skúsenosť Ondrej Patlevič, generálny riaditeľ a konateľ, STAVOMONT SP Snina s. r. o.

Pre zákazníkov stavebných spoločností je kľúčovým kritériom pri výbere dodávateľa predovšetkým cena. Potvrdilo to 99 percent riaditeľov stavebných spoločností a na stupnici od nula do desať, kde desať má najväčší vplyv na výber dodávateľa, tento faktor označili číslom 8,1. Dôležitosť ceny potvrdili zástupcovia spoločností naprieč sektorom bez ohľadu na veľkosť firmy. Druhým dôležitým faktorom je podľa Kvartálnej analýzy slovenského stavebníctva Q2/2016 vlastná predchádzajúca skúsenosť so stavebnou firmou (7,1 bodov z 10, potvrdilo 96 percent riaditeľov). Najmenej dôležité sú pre potenciálnych zákazníkov, naopak, reklama, veľkosť firmy a garancia vrátane poistenia. „Cena je aj v dnešnej dobe stále najdôležitejším faktorom získania zákazky. Avšak pozitívnym impulzom je, že pri niektorých zákazkách a zákazníkoch do hry vstupuje aj dlhodobá spolupráca, dobré vzťahy či konkurencieschopný produkt. Zostáva nám len veriť, že v budúcnosti nebude najdôležitejším faktorom pre získanie zákazky iba cena ale i skúsenosti, kvalita služieb či ochota riešiť krízové situácie,“ hovorí Roman Drobny, riaditeľ Tyros Loading Systems SK.

„Privátni investori, ktorí uvažujú inovatívne a hľadajú konkurenčnú výhodu, reagujú hlavne na inovatívne riešenia a nové technológie, ktoré dokážu dať stavbe pridanú a udržateľnú hodnotu. Je cítiť stále väčší tlak na rýchlosť vykonávania stavieb. Verejní zákazníci sú viazaní zákonom o verejnom obstarávaní a tam je veľakrát kreativita obstarávateľov kontraproduktívna. Nepochopiteľné je priradovanie nezmyselne vysokej váhy v hodnotiacich kritériách na lehotu výstavby. Ak je váha hodnotiaceho kritéria 30 % daná na lehotu

výstavby pri stavbách trvajúcich celkovo 2 až 3 mesiace, tak úspora 1 mesiaca času umožňuje vybrať ponuku o 15 až 20 % drahšiu pri rovnakej kvalite, čo je mimoriadne drahý príplatok za rýchlosť,“ komentuje situáciu Magdaléna Dobišová, generálna riaditeľka, Skanska SK a. s.

Túto situáciu potvrdzuje aj konateľka Jitka Kochtová zo spoločnosti Construsoft s.r.o., ktorá je viac ako 20 rokov vývojárom a dodávateľom moderného BIM softvéru Tekla Structures a dodáva: „Stále častejšie sa na nás obracajú noví zákazníci, ktorí majú potrebu realizovať svoje projekty pomocou najmodernejších programov na trhu a hľadajú najoptimálnejšie riešenie pre optimalizáciu nákladov, vzájomnú spoluprácu a zvýšenie svojej efektivity a to aj napriek tomu, že u nás nie je ešte povinnosť spracovávať projekty verejných zákaziek na zásadách BIM.“

Foto: zi murg

---

06.06.2016 09:43, [www.ceec.eu](http://www.ceec.eu)