

Učíme se hledat zakázky

Ve stavebnictví je zaměstnáno přes 430 tisíc pracovníků a na jeho produkci je navázáno více než dvojnásobné množství dalších pracovních příležitostí. Tento obor je spolehlivým indikátorem stavu ekonomiky.

Podle ČSÚ hodnota nových stavebních zakázek uzavřených v loňském roce meziročně vzrostla o 17,4 %, počet nových zakázek ale klesl o desetinu. Stavební zakázky v posledním čtvrtletí rostou, ale hlavně díky poptávce veřejného sektoru; zakázky na výstavbu bytů i komerčních budov míří prudce dolů.

Po hojných letech masivního budování bytů a komerčních areálů přichází s recesí i útlum této části stavební výroby. Podle Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR je nutné usilovat o minimalizaci dopadů krize na stavebnictví. Představenstvo přijalo náměty na udržení investiční výstavby a zaměstnanosti v tomto odvětví; hlavní z nich uvádíme.

Ve státní rozpočtové politice: - zachovat proinvestiční přístup vlády; - nesnižovat při poklesu příjmů státního rozpočtu objem veřejné zakázky, ale připustit překročení hranice rozpočtového deficitu; - neřešit schodek v některých položkách krácením státních fondů (dopravní infrastruktury, rozvoje bydlení); - udržet prioritu v oblasti budování dopravní infrastruktury (dosažení evropského standardu, mezinárodního propojení); - posílit investice i do oprav silniční a železniční sítě.

Další návrhy se týkají udržitelného stavění a energetiky, daňové oblasti a podpory prostřednictvím programu Panel Státního fondu rozvoje bydlení.

O tom, jak se v tomto prostředí podniká standardní české stavební firmě, jsme hovořili se spoluzakladatelem a dnes ředitelem společnosti Elizza Ing. Vladimírem Göringerem.

Jak jste začali hledat svoje místo v novém světě podnikání?

Začali jsme drobnými akcemi - a děláme je dodnes. V 90. letech se rozjely ekologické programy a my jsme se pustili do výměny starých koksových kotelen za plynové. Kotelny brzy tvořily většinu obrátu naší stavební firmy. Nestěžovali jsme si, byly velice ziskovou činností, profit dosahoval až 100 %. To je dnes nemyslitelné a neopakovatelné. Rozjezd byl ohromný, kvalita už ne, logistická stránka byla žalostná. Materiály nebyly, měly jsme velké zásoby, ale ne toho, co jsme potřebovali. Vývoj šel rychle, materiál zůstával ležet ve skladu a vázal prostředky. Přesto se dařilo.

Zpátky na zem nás postavila malá privatizace. Velké stavební firmy se rozparcelovaly, každé lokální středisko si někdo koupil, sice „za hubičku“, ale se vším - s dělníky, vybavením, se stroji... Bylo možné koupit za 6 mil. Kč firmu v hodnotě 60 mil. Kč - tak to prostě bylo. My jsme to štěstí neměli. Tři roky jsme dělali rekonstrukce obchůdků, hospůdek a provozoven, které si brali lidé do pronájmů, a s tím souviselo ohromné množství práce. Ale najednou byly takových firem jako my kolem nás desítky - a měly lepší zázemí.

Tím jsme se dostali do nové situace, konkurence nás přinutila bojovat o zakázky - zákazník přestal chodit za námi... Trh se nasytil soukromými stavebními firmami a my se učíme hledat zakázky do dneška.

Ustáli jsme změnu, ale přišla druhá rána v podobě „Klausových balíčků“. Ta nás sestřelila z rozletu - z 80 zaměstnanců jsme firmu zredukovali na 30, ze dne na den jsme kvůli úsporným opatřením přišli o zakázky - uzavřené smlouvy se roztrhaly. V té době jsme se již začali hodně orientovat na státní sektor - rekonstrukce městských, obecních zařízení - školy a podobně. Dnes představují obecní zakázky 90 % naší činnosti.

Nová situace nás naučila pohybovat se v ní, vytvářet vazby, osobní, společenské, politické - a tak jsme se stabilizovali...

K tomu, že jsme se udrželi i při velké růstu konkurence, pomohly značné prostředky, které socialisté napumpovali do ekonomiky, aby oživily hospodářství - velké stavební firmy měly dost práce na velkých státních zakázkách, třeba dopravních stavbách, a přestaly mít zájem o segment, v němž podniká naprostá většina stavebních firem; těm šel k duhu obrovský rozmach v bytové výstavbě

Vaše firma si prožila těžko opakovatelné období nepřetržitého růstu odvětví, které relativně nedávno odmítalo zakázky a náhle zažívá odlišnou situaci. V čem vidíte příčiny vzestupu stavebnictví?

V roce 1990 jsme dali dohromady partu kamarádů. Já jsem pracoval jako stavbyvedoucí, kolega, s nímž jsme zakládali firmu, byl mým vedoucím. Pracovali jsme pro drobnou provozovnu národního



Ing. Vladimír Göringer

výboru, říkalo se tomu přidružená výroba. Dařilo se jí celkem dobře. Přešel jsem tam ze Staveb silnic a železnic.

Po revoluci jsme s typickým nadšením pro podnikání chtěli provozovnu koupit, ale místní OF chtělo „také podnikat“ - vytvořit obecní komunální podnik; o jeho koncích je lepší pomlčet. Ale my jsme byli odhodlaní, založili jsme s.r.o., odešli z provozovny a začali z ničeho. Pronajali jsme si montovaný objekt, tak zvaný teskáč - dnes jsme na stejném místě v trochu lepší budově - a dali jsme se do podnikání. Svoji firmu jsme pojmenovali Elizza.

Elizza evokuje příběh, na jehož začátku stojí nápad, a na konci subjekt, suverénně se pohybující v konkurenčním prostředí.

Inspirací nebyl irský dramatik, ale český řemeslník - elektrikář, instalatér, zedník a zámečnický. Jako dalšího společníka jsme přibrali ekonoma.

S činností stavebnictví je spojen značný přesun materiálu, jehož organizaci a optimalizaci se vě-



nuje logistika. Jsou naše poznatky o tom, že v tomto odvětví logistika nezdomácněla tak jako třeba v obchodu a ve výrobě, správně?

Logistice se opravdu nevěnujeme, máme až dost starostí s třemi certifikacemi podle ISO – a ty jsou pro získání státních zakázek moc důležité. Sice to v mnohém svazuje, ale přináší to řád - i do logistických činností. Naši logistiku již netvoří skladovací kapacity, ale organizace práce pro snížení vlastních nákladů. Dnes máme režii minimalizovanou, máme jednoho skladníka, jednoho zásobovače, dvě nákladní auta a technici mají Berlinga a nakupují u smluvních partnerů - spolehlivě a výhodně. A při větších nákupech lze u stálých obchodníků získat až 50% slevu. Sklad vlastně nepotřebujeme, dodávky materiálu se organizují tak, aby z obchodu šly přímo na stavbu.

Co je pro Vás zajímavá zakázka?

Musí se na ní vydělat, je-li menší, měla by být rychle hotova (třeba za měsíc), aby nevázala kapacita a měla by přinést větší zisk (třeba 20 %), větší nemusí být tak zisková (stačí i 5 %), když poskytuje delší dobu (i rok) pravidelný přísun prostředků na režii - třeba v zimě či při výpadech.

Mít pod kontrolou mzdové náklady pomáhá i zaměstňování smluvních zahraničních pracovníků. Jaké v tom máte zkušenosti?

Zaměstňujeme Ukrajince - teď 40, v létě i dvojnásobek. Bez nich by se v minulosti stavebnictví neobešlo. První přišli už v roce 1991, často velmi vzdělaní lidé. Jeden zubař se u nás naučil obkládat, vydělal si na ordinaci. Naši Ukrajinci jsou bezproblémoví, máme stálý kádr 20 dělníků, kteří se perfektně naučili řemeslo. Jsou to agenturní zaměstnanci, oni i firma jsou spokojeni. Na Ukrajině ale začala ohromná výstavba - přesněji rozestavěnost - rodinných domků. U nás se rodinný dům postaví za rok, tam se staví pomalu: rok se v Praze vydělává, dva měsíce se staví a pořád dokola...

Před dvěma lety jsme dokonce platili penále za nedodržení termínů zakázek, protože Ukrajinci začali chybět. Boss, jak říkájí člověku, který pro ně vyřizuje formality zaměstnání, tvrdil, že jejich vesnice je vylidněná... A začala jezdit „nová generace dělníků“ - frajírci po maturitě i po vysoké škole. Ti už nevydělávali na rodinu a domek, ale na diskotéky, po nichž nepřišli do práce. Asi už tu zase nejsou.

K rozhovoru jsme se sešli v jednom ze dvou hotelů, jejich provozováním firma diverzifikuje svoje aktivity.

Hotel Villa, ležící pár minut chůze od stanice metra Želivského, byl postaven za první republiky jako rodinná vila. Koupili jsme ho a rekonstruovali - proč ne, když rekonstrukce je naší nejvlastnější činností a pro sebe ji můžeme provést nejen podle vlastních představ a nejlépe, ale i nejlevněji. Současnou krizi však pociťuje i kniha hostů, tak se investice nemusí vrátit za osm let, ale třeba za deset.

Náš druhý hotel na Zahradním městě je i oblíbeným místem rodinných akcí, protože má velké zahradní hotelové zázemí.

V hotelích chybí hosté, ale jak na vás ve stavebnictví doléhá krize?

Dnes všichni mluví o krizi, ale zatím jsme nedostatek zakázek nepocítili. Je fakt, že dobíhají a my pracujeme v ročním cyklu. Jestli krizi cítíme, tak v tom, že jsou k mání i šikovná lidé a Ukrajinci již nepožadují zvyšování platů. Při každé krizi má stát investovat a ne rozdávat peníze nezaměstnaným. Výstavba zajistí zaměstnanost - to není v historii nic nového. Státní zakázky nasýtí velké stavební firmy a my budeme v klidu...

Energie je stále vzácnější a veřejnost již poznala, co v paneláku znamená již jen výměna oken. Jak daleko je od současných standardních rekonstrukcí ke špičkovým energetickým řešením?

Technologie, které sníží energetickou spotřebu domu na 10 - 30 %, výstavbu neúměrně prodraží a jejich návratnost je přitom 30 až 40 let. Kolik lidí na to dnes má? Příkladem je systém s rekuperačním výměníkem, v němž odsávaný vzduch odevzdává teplo nasávanému vzduchu, který nejde z venku přímo, ale přes podzemní systém, v němž se i mrazivý vzduch předeheje. Ale to už mluvíme o půlmilionové investici.

Dnes je cenově dostupné zateplení domů, eurookna a k tomu případně sluneční kolektory (pro teplou užitkovou vodu) na střeše či tepelná čerpadla. Ta získávají teplo buď z vrtů do země, nebo ze vzduchu. Pro tepelná čerpadla (pro rodinný dům přijde na 150 tis. Kč) je ideální podlahové topení, které dlouho drží teplo - nedokáží co třeba plynový kotel: naprogramujete ho, aby začal topit, až když přicházíte z práce domů...

Jak může veřejná angažovanost uspokojit Váš zájem občana, podnikatele a zastupitele?

Ano pracuji jako zastupitel v obvodu, kde žiji, pracuji a podnikám. Život nejsou jen stavby a lidé kolem nich. Ve veřejné činnosti se setkávám s lidmi z jiných společenských vrstev a okruhů a poznávám jejich práci i názory. Dovím se, co se děje a chystá.

Přítom je komunální politika i zajímavá. Nakonec i pro to podnikání. Neříká se nadarmo, že čím víc znáte lidí, tím víc šancí na získání zakázky máte. Práce v komisích je pro mne změnou a je, věřím, prospěšná. Rozhodně mě obohacuje a znamená i jakýsi relax.

Podporujete OH v Praze?

Jako stavař jednoznačně, přinesly by nám všem práci na deset let. Ale jako občan a komunální politik říkám: ne. Stavěly by se věci, které nepotřebuji - v životě jsem nebyl na fotbale, raději si zajezdím na kole. Ale myslím, že nám to nehrozí, byla to jen vize pana primátora k odvedení pozornosti veřejnosti.

Kam?

Od problematiky současné k problematice budoucí.

Působíte v ryze praktické oblasti stavebnictví, jaký je Váš názor na stavbu Národní knihovny - Chobotnice?

Ke všem moderním věcem, které mají nápad a městu něco přinesou, bychom se měli chovat jako v Paříži. Tam vždycky všechny politické reprezentace - a to je věc politické reprezentace - odvahu měly, ať to byla Eifelovka, Centre Pompidou, Pyramida v Louvru. Dnes jsou to samozřejmě součásti města, které slouží obyvatelům a lákají turisty - jako Tančící dům. Jen jako praktik nechápu, že by Chobotnice i s depozitářem pro miliony svazků musela stát v centru. Samotné intelektuální centrum nemusí být tak mohutné - stačila by Chobotnička. Logisticky řečeno: V době, kdy knihy jsou v elektronické podobě, bych si je prohlížel na obrazovce a když knihu potřebuji, nechám si ji poslat domů, nebo si pro zajdu. Automatizované sklady knih mohou být v archivu krychlové budovy kdekoli u metra mimo centrum. ■

Redakce děkuje za rozhovor.



professionals®

224 934 680
www.professionals.cz



Flex Park Praha Modletice

- vysoce flexibilní developerský projekt v průmyslové zóně Modletice
- vynikající dopravní dostupnost v blízkosti dálnice D1 – exit 11

Celkem k dispozici: 13 000 m²
Jednotky od: 300 m²
K dispozici: červenec 2009



Logistic and Light Industrial Park Slaný Nosačická, Slaný

- nový logistický areál 35 km severozápadně od Prahy
- dobrá dostupnost pro osobní i nákladní dopravu
- dostatek venkovních parkovacích stání

Celkem k dispozici: 25 926 m²
Jednotky od: 1 300 m²
K dispozici: červen 2009