

Stavařinu v letošním roce potáhne privátní sektor

17.1.2024 - redakce | AllNews

Po letech nedostatku a nárůstu cen stavebních materiálů, vidí stavební firmy jako největší problémy letošního roku lidské zdroje a zadávací kritéria od investorů. Pohled z praxe přináší Robert Špott, ředitel tuzemské společnosti SYNER, která patří do TOP 10 firem na našem trhu.



Značka SYNER je na trhu přes 32 let, vy sám firmě šéfujete více jak polovinu této doby. I když trh hlásí pozorovatelný pokles, vy jste loni avizovali rekordní výsledky hospodaření... Jak skončil rok 2023?

Náš fiskální rok začíná v dubnu a skutečně finální čísla za minulé období budeme tedy mít až po březnu. Přesto už dnes mohu hovořit o rekordních hodnotách. Díky maximálnímu nasazení našich lidí se blížíme k hranici 6 miliard korun obratu. Při přepočtu na v průměru 400 kmenových zaměstnanců jde o nadprůměrnou produktivitu. Díky privátním projektům jdeme proti klesajícímu trhu.

Čtyři stovky lidí dokážou generovat takové objemy?

Jedná se o základnu vlastních lidí, kteří pochopitelně prostřednictvím subdodávek vytváří práci dalším zhruba dvěma až třem tisícovkám technických i dělnických profesí. Naše týmy máme na pobočkách v Praze, Brně a Liberci, odkud řídí stavby po celé republice. Nejen finanční rozsah a

počet projektů, ale také jejich rozestoučenost po celé ČR způsobuje, že i přes postupné posilování týmů, jsou kapacity našich lidí naplno vytíženy. A není tajemstvím, že válečný konflikt na Ukrajině personálně postihl řadu dílčích dodavatelů. Zatím se nám i za cenu vyšších nákladů daří projekty dostatečně zabezpečit lidským kapitálem, který je pro stavby stále nenahraditelný.

Kde a na jakých stavbách je aktuálně vidět logo SYNER?

Před více jak dvanácti lety jsme přeorientovali naši obchodní politiku a koncentrovali se především na privátní investory a ti se zase soustředí zejména na území Prahy a její okolí. To je zkrátka fakt a také důvod, proč jsme v Dejvicích zřídili nové, větší zázemí. Máme projekty po různých koutech republiky, na jižní Moravě, Karlovarsku, Plzeňsku, Liberecku či Královéhradecku, ale všemu stejně nakonec dominuje Praha. Zde aktuálně pracujeme na více jak desítkách projektů, například přístavbě křídla polikliniky ve Vysočanech, výstavbě rezidenčních komplexů Hagibor a Parková čtvrť, bytového domu Letňany nebo rekonstrukcích Průmyslového paláce, paláce Savarin či historické budovy v ulici Pařížská.

Jak si vede Liberec, kde značka SYNER vznikla?

Praha je tou lokalitou, která táhne privátní investory, a to se propisuje i do našich stavebních aktivit v Liberci. Dlouhou dobu byly téměř nulové, proto jsme museli připravovat vlastní projekty, kde vystupujeme jako stavitel a developer současně. Tak vznikly viladomy Park Masarykova či první fáze bytového projektu Nový Perštýn. Paradoxně jedinou zakázkou v Liberci, kterou aktuálně realizujeme v pozici stavebního dodavatele, je výstavba Centra urgentní medicíny pro Krajskou nemocnici. Zde jsme navíc ve sdružení tří společností, a to z důvodu naplnění kvalifikačních kritérií.

Už dávno není jedinou bernou mincí cena. Co všechno tedy musí firma splňovat, aby byla v tendrech úspěšná?

Různé certifikace a standardizace jsou dnes v podstatě běžné podmínky. Vícekriteriální hodnocení se zaměřuje třeba na poskytovanou záruku, vlastní kapacity, odbornost, délku realizace či kvalifikační požadavky na lidi. Často se však bohužel stává, že některé vypsání podmínky jsou nesplnitelné nebo si dokonce protirekují - to pak vede k rozporování zakázek a oddalování jejich realizace či dokonce zrušení.

Můžete uvést konkrétní příklad?

Hned několik. V Českém Brodě jsme se účastnili soutěže na výstavbu školy, kde byl nesmyslný kvalifikační požadavek na autorizaci a kombinace oborově různých středoškolských a vysokoškolských vzdělání. V Liberci jsme z důvodu nemožnosti vyhovět nastaveným kritériím nesoutěžili o rekonstrukci budovy Uran a nesoutěžíme ani o miliardovou zakázku na výstavbu bazénu. Také tato veřejná zakázka byla vypsána tak, že nesplňujeme kvalifikační požadavky. A to jsme paradoxně největší firmou v kraji a na kontě máme řadu sportovních staveb. Naštěstí jsme však v pozici, kdy si firma může vybírat, do kterých zakázek půjde.

A jaký typ projektů vás láká?

RŠ: Skutečně dobře se nám spolupracuje s privátními investory, kteří nad projekty přemýšlí trochu jinak. Nebývají tolik svázáni původními projektovými požadavky, na které je potřeba v čase pružně reagovat. Také jsou více nakloněni alternativním řešením i technologiím. Oproti veřejným zakázkám se zde více pracuje s modelem BIM, který stavařinu přenáší do digitální sféry. A věřím, že to budou znovu privátní investoři, pro které budeme realizovat kombinované stavby nebo modulární dřevostavby namísto klasických provedení.