STUDIE PROJEKTOVÝCH SPOLEČNOSTÍ 2014

Výzkum potenciálu stavebnictví
v zemích střední a východní Evropy

ceec research

ANALYSES FOR DECISION MAKING

weber SAINT-GOBAIN

benchcom

COPY GENERAL®

RUUKKI
LIVING. WORKING. MOVING.

Poděkování

Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Studii projektových společností 2014, kterou pro vás připravila společnost CEEC Research. Děkujeme také za podporu generálnímu partnerovi společnosti Saint Gobain Construction Products, divize Weber, zlatým partnerům – společnostem Benchcom, CopyGeneral a Ruukki, a rovněž stříbrným partnerům společnostem Infram, Kooperativa a Philips.

Tato studie je zpracována na základě údajů získaných z více než 100 uskutečněných interview s klíčovými představiteli vybraných projektových společností. Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly v červenci a srpnu 2014.

Kromě standardní analýzy odpovědí celého vzorku společností nabízí tento výzkum detailní informace o postojích hlavních segmentů podle dvojrozměrné segmentace. Segmenty rozdělujeme na společnosti zaměřující se především na pozemní a na inženýrské stavitelství.

Díky tomu může tato Studie projektových společností 2014 poskytnout zcela vyvážené, aktuální a dostatečně podrobné údaje o tomto sektoru české ekonomiky nezbytné pro rozhodování vedoucích představitelů společností podnikajících v dané oblasti.

Poděkovat bychom chtěli jak představitelům firem, kteří nám věnovali svůj čas a poskytli potřebné informace pro zpracování této studie, tak i všem aktivním uživatelům našich studií, kteří nám pravidelně poskytují cenné návrhy, díky nimž jsme schopni lépe a efektivněji uspokojovat Vaše informační potřeby.

Jiří Vacek
Ředitel společnosti
CEEC Research

Robert Mikeš
Marketingový ředitel
Saint Gobain Construction
Products, divize Weber

Partneři

Generální partner

weber SAINT-GOBAIN

Zlatí partneři

benchcom · RUUKKI LIVING. WORKING. MOVING. · COPY GENERAL

Stříbrní partneři

INFRAM · Kooperativa VIENNA INSURANCE GROUP · PHILIPS

Bronzoví partneři

URS · Rigips SAINT-GOBAIN · ISOVER SAINT-GOBAIN · NEMETSCHEK Allplan · ARCADIS · Schindler · LOADING SYSTEMS TYROS LOADING SYSTEMS CZ · TÜV SÜD

Výhradní veletržní partner

FOR ARCH

Výhradní partner pro informační systémy

Deltek Know more. Do more.™

Výhradní projektový partner

SUDOP GROUP

Výhradní developer partner

trigema

Výhradní právní partner

ACHOUR & HAJEK

Výhradní stavební partner

PSJ

Partneři

HELUZ Stavte s těmi nejlepšími! · mm cité 1 · GEA · BEST

Odborní garanti

ČKAIT · CACE

Mediální partneři

ASB · FOR ARCH · SILNICE ŽELEZNICE · STAVEBNISERVER.com · Veřejné zakázky odborný časopis · SVST Sdružení výrobců stínicí techniky a jejích částí · Stavební fórum · Sky paper · kdechcibydlet.cz VÁŠ SPOLEHLIVÝ PRŮVODCE SVĚTEM NOVÉHO BYDLENÍ · KONSTRUKCE odborný časopis pro stavebnictví a strojírenství · Časopis stavebnictví · STAVITEL · newton media · BUILDING NEWS · RTS MAGAZÍN Žaluzie · rolety · vrata

Úvodník

Úvodní slovo předsedy České komory autorizovaných inženýrů a techniků

Česká komora autorizovaných inženýrů a techniků (ČKAIT) hledá cesty, jak pomoci autorizovaným osobám (AO) ve vzdělávání, v připomínkách k zákonům, zejména čerpá z jejich podnětů. Vím, že žádná projektová kancelář nemůže vypracovat projektovou dokumentaci bez účasti autorizovaného inženýra nebo technika. Byla doba, kdy se větší projektové nebo dodavatelské firmy dívaly na Komoru s určitým despektem. Dnes slyším, jak je dobře, že Komora pořádá semináře, poradenskou činnost, nabízí systém Profesis. Je toho mnoho, o co se snažíme. Například velmi diskutované dumpingové ceny v nabídkových řízeních. Ne, nemůžeme říci, jaká má být cena za projekt, dokonce jsme byli pokutováni za vydání Honorářového řádu, a v současném Autorizačním zákoně je nám zakázáno vydávat ceníky. Vedeme ale řadu jednání s ministry, aby byla pro veřejné zakázky stanovena cena obvyklá, tak jako je tomu u sousedů v Německu. Nelze přece nadále jít cestou kritéria nejnižší ceny při výběru uchazečů o veřejné zakázky. Zejména v kreativní projektové činnosti je to cesta do pekel. Je nutné ale odstranit kriminalizaci vybraných veřejných zakázek. Snažíme se o zlepšení pohledů na stavebnictví, pořádáme k tomu odborné tiskové konference. Sledujeme možnost stát se připomínkovým místem pro zákony. Zatím je to na základě dobrých vztahů s ministry a pracovníky ministerstev.

Jaký to má vztah k jednotlivým kancelářím? Výrazný, neboť ony jsou odkázány na předpisy a zákony, které jim buď ztrpčují, nebo pomáhají v projektovém životě. Velmi dobrý vztah máme s Českou asociací konzultačních inženýrů. Zejména jejich zahraniční znalosti mohou být přínosem jak pro jednotlivé projektanty, tak pro kanceláře. Komora má rovněž velmi dobré jméno v rámci evropských inženýrských organizací. Výraznou spolupráci máme v rámci Visegradské čtyřky.

Přeji nadcházejícímu setkání mnoho kvalitních informací a nám všem zvyšující se trend v přípravě zakázek.

Pavel Křeček
předseda ČKAIT

Úvodní slovo prezidenta Svazu podnikatelů ve stavebnictví ČR

V minulých třech letech jsme mnohokrát slyšeli o symptomu odražení stavebnictví ode dna. Vždy to bylo ale „přání otcem myšlenky“. Výsledky letošního pololetí jsou pro čtenáře statistiky velmi chlácholivé. Žádný meziroční propad, ale mírný růst. Jak budeme výsledek hodnotit na konci roku? Teď už s jistotou můžeme předpovědět, že meziroční pokles nebude vůbec dramatický. To je určitě dobrá zpráva, ale všichni, kdo ve stavebnictví a pro stavebnictví pracují, jistě chtějí, aby to odražení bylo již konečně zřetelně poznat.

Co tomu přeje? Je to odhodlání vlády naplňovat své prohlášení a věnovat se obnovení dynamiky investiční výstavby, vytvoření předpokladů pro čerpání nemalých prostředků z evropských fondů. Posílení finanční stránky státního rozpočtu ve prospěch veřejných investic, především infrastrukturních, by mohlo nasvědčovat tomu, že úmysl je míněn vážně. Ale příklady z minulých let nás přesvědčily, že nedostatek finančních prostředků není tím klíčovým problémem. Tím je především dlouhodobě špatná legislativa, ale také personální marasmus v nejvyšších patrech, který má za následek nekompetentnost, neschopnost vytvořit závaznou strategii, vytýčit priority a řídit se jimi. Výsledkem je pak, že stavby nejsou připravené a rozpočet nelze čerpat.

Oblasti, v nichž by se měl stát angažovat, by měly být zdůvodněné a do sebe zapadající, představující dlouhodobé posílení nabídkové strany ekonomiky. Pak by znamenaly významný poptávkový stimul pro oblast stavebnictví, výrobu stavebních hmot, projektové a inženýrské aktivity.

Chtěl bych ale věřit, že se nám přece jen otevírá prostor pro optimismus. První, kdo by měl závan čerstvého větru a naděje pocítit, jsou projektanti. Až začnou řešit problémy s kapacitou a se stíháním termínů, nastane pro stavbaře i výrobce stavebních materiálů to opravdové vynořování z hlubin dlouholeté beznaděje. Ať je to brzy!

Václav Matyáš
prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR

Úvodník

Úvodní slovo prezidenta České asociace konzultačních inženýrů

Naše asociace se vrací ke kořenům standardního fungování, postupně se rozjíždí odborné pracovní skupiny (smlouvy, ceny, ŽP…) a platforma pro mladé profesionály. Roste rovněž tlak na to, aby asociace byla užitečná a svým působením pomohla zajistit odpovídající pozici členských firem ve společnosti a ekonomice. Z výzev a úkolů, mezi které patří hledání možností jak posílit členskou základnu na potřebných 250 firem, dále pak příprava na připomínkování chystané legislativní úpravy komplexního povolování staveb, která by měla výrazně snížit časovou náročnost při povolování staveb, patří především velmi aktuální cíl, a to je prosadit pokyny EFCA pro transpozici směrnice 2014/24/EU do nového zákona o zadávání veřejných zakázek, který by měl platit od 1. 1. 2016. Jde v podstatě o historickou příležitost, která se nebude opakovat nejméně dalších 10 let. Naše asociace zahájila dialog s MMR ČR a předala své požadavky, které lze shrnout následovně:

- Výše uvedenou směrnici převzít bez významných změn, protože ji považujeme za kvalitní a dostatečně reagující na potřeby současnosti a budoucnosti.
- Zajistit uznání intelektuálních (znalostních) služeb jako speciální a mimořádně cennou část sektoru služeb.
- MEAT, ekonomicky nejvýhodnější nabídka, nastavit vyvážená a vzájemně propojená hodnotící kritéria pro kvalitu a cenu.
- Zavést dvouobálkový způsob výběru dodavatele služeb (kvalita a cena).
- Vyloučit možnost soutěžit v oblasti intelektuálních služeb s jediným kritériem, a to s cenou.
- Umožnit zadavateli použít výrazně vyšší váhu u kritéria kvality v porovnání s kritériem ceny (doporučujeme poměr 80/20).
- U všech komplexních a náročnějších projektů provádět výběr pouze formou soutěžního dialogu, protože jedině dialogem lze vyhodnotit přístup nabízejícího k inovacím, nákladům po dobu životního cyklu, ŽP a sociálnímu prvku.
- Možnost modifikovat kontrakt v případech nových, nepředvídaných skutečností až o 50 % původní výše.
- Prodloužit délku platnosti referencí na 10 let (15 let u náročných staveb).
- Možnost vysvětlení a doplnění informací při nabídkovém řízení.
- Zajistit profesionální kapacitu na straně zadavatele.

Domníváme se, že se v současnosti rozhoduje o budoucnosti konzultačního inženýrství v ČR. Pokud nám nový zákon, a především pak navazující vyhlášky, zajistí postavení, které je definované směrnicí 2014/24/EU a nedojde k zásadním úpravám, pak lze počítat s posílením role konzultačních inženýrů, a to nejen ve prospěch inženýrů samotných, ale celé společnosti.

Naše asociace nabízí organizační zázemí pro vytvoření jednotného postupu při prosazování výše uvedené směrnice do české legislativy pro služby intelektuální povahy.

Martin Zuštík
prezident, Česká asociace konzultačních inženýrů

Shrnutí

Kapitola 1

Rok 2014 podle ředitelů projektových společností přinese první, ale jen velice mírný růst objemu projektových prací. Ten bude vycházet jak z veřejných, tak i privátních investic. O něco více jsou firmy optimistické ve výhledu na rok 2015, kdy očekávají další mírné zlepšení. Optimisticky hodnotí situaci především společnosti připravující projekty pro inženýrské stavitelství.

str. 7

Kapitola 1

Mírně nadpoloviční většina ředitelů projektových společností (54 %) očekává i růst objemu stavebních prací v tomto roce. Pokles předpokládá jen přibližně jedna z deseti projektových firem (12 %).

str. 10

Kapitola 2

V souladu s očekávaným mírným růstem výkonu sektoru projektových prací předpovídají ředitelé firem i mírný růst svých tržeb (o 2,3 %). Nejvyšší růst tržeb očekávají velké společnosti (o 4,7 %).

str. 12

Kapitola 2

Většina firem očekává zachování stejné úrovně marží na zakázkách jako v minulém roce (60 %). Zvýšení ziskovosti předpokládají především velké společnosti a firmy zabývající se inženýrským stavitelstvím. Výraznější zlepšení na trhu v této oblasti by mělo přijít až v roce 2015.

str. 13

Kapitola 3

Sebedůvěra ředitelů projektových firem v překonání konkurence v roce 2014 ukazuje na zastavení předchozích obav ohledně vývoje pozice jejich firmy na trhu. Čtyři z deseti firem očekávají zlepšení svého postavení na trhu v tomto roce. Výhled na rok 2015 ukazuje na další zlepšení v oblasti sebedůvěry firem.

str. 15

Kapitola 4

Téměř polovina ředitelů očekává redukci počtu firem na trhu, mělo by se jednat ještě o 9 procent firem. Větší objem zakázek než před 12 měsíci již potvrzuje necelá třetina společností. Největší podíl těchto firem je v segmentu velkých společností.

str. 17

Kapitola 5

Hlavními problémy s největším vlivem na hospodářské výsledky projektových firem jsou nízké ceny realizovaných zakázek, dále pak byrokracie ze strany státu ve spojení s nekvalitní legislativou a rovněž nedostatek zakázek ze strany veřejného i privátního sektoru.

str. 21

Kapitola 6

Téměř polovina projektových firem plánuje v tomto roce zlepšit kvalitu svých projektů. Hlavními důvody vzniku víceprací na stavbách jsou ale podle ředitelů projektových společností snaha stavebních firem o dodatečné příjmy a nekvalitní zadávací dokumentace investora.

str. 25

Kapitola 6

Zhoršení kvality zadávací dokumentace veřejných investorů pro realizaci stavebních prací potvrzuje každý třetí ředitel projektové firmy (32 %). U privátních investorů se jedná jen o 19 % staveb. Naopak zlepšení kvality zadávací dokumentace zaznamenala přibližně jen pětina firem (21 %, 30 % u privátních investorů).

str. 25

Kapitola 7

Klíčovými prioritami na dalších 12 měsíců jsou pro projektové společnosti zlepšení jejich projektového managementu a plánování (interní prostředí), optimalizace nákupních procesů spolu se zlepšením výběru dodavatelů (externí prostředí) a přibližně pro polovinu firem rovněž hledání strategického partnera, který by zajistil čerstvý kapitál.

str. 29

Rok 2014 podle ředitelů společností nově přinese první, ale jen velice mírný růst objemu projektových prací. Ten bude vycházet jak z veřejných, tak i privátních investic. O něco více jsou firmy optimistické ve výhledu na rok 2015, kdy očekávají další mírné zlepšení. Optimisticky hodnotí situaci především společnosti připravující projekty pro inženýrské stavitelství.

V roce 2014 by mělo dojít k první stabilizaci sektoru

Výsledky nejnovějšího výzkumu realizovaného s řediteli projektových společností ukazují, že po předchozích letech poklesů výkonu sektoru by se měl objem projektových prací v roce 2014 začít stabilizovat a velice mírně růst. Rok 2014 by tak měl být zastavením předchozích propadů a přechodem z předchozích krizových let do prvního roku stabilizace. Převážně velice mírný růst výkonu v oblasti projektových prací aktuálně očekává sedm z deseti společností (70 procent). Celkový průměr odpovědí všech firem ukazuje na mírný růst o 2,9 % v roce 2014. Základem pro výše uvedený růst trhu by měl být růst jak privátních (potvrzuje 52 % firem), tak i veřejných investic (potvrzuje 47 % firem).

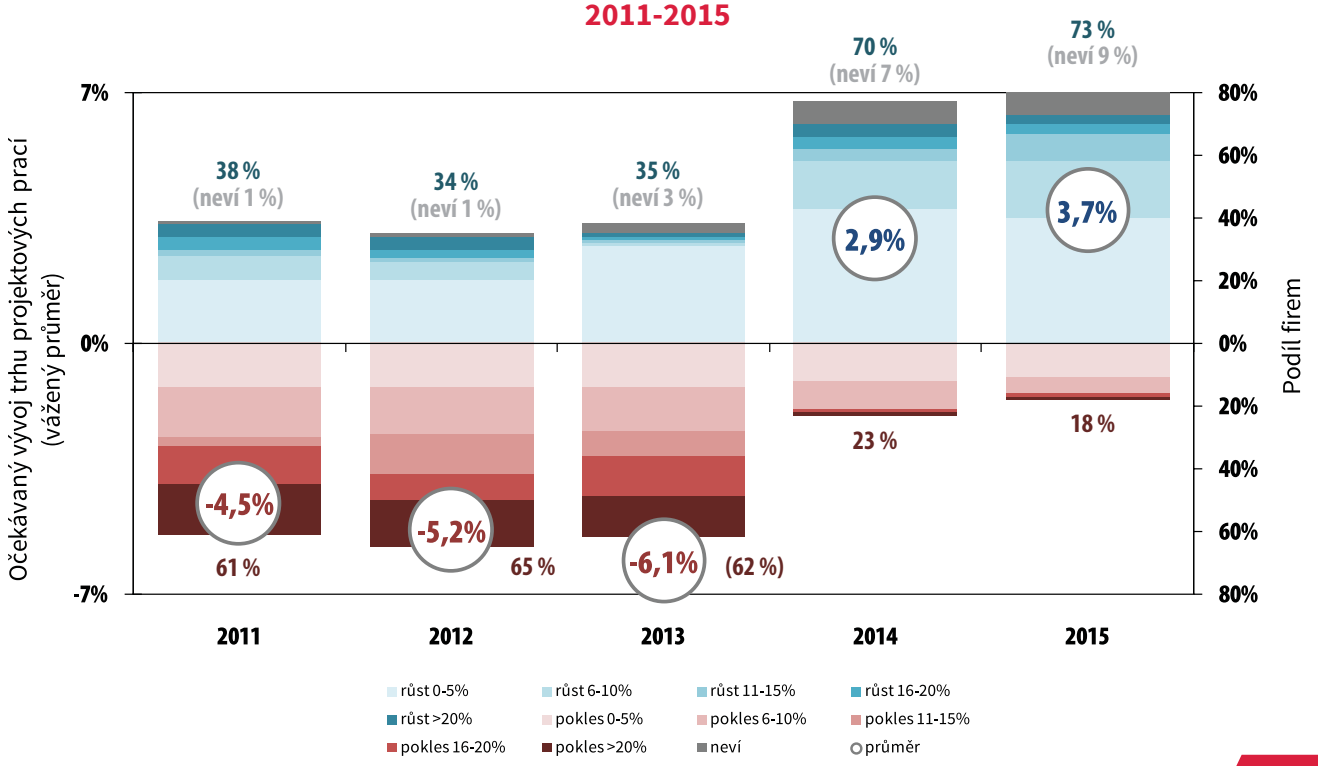
Letošní rok, alespoň dle výsledků prvního pololetí a výhledu do konce roku, bude skutečně lepší než předchozí rok 2013. Signály z trhu nám dodávají optimismus a přesvědčení o pokračující tendenci a o pozvolném růstu zakázek také v roce 2015. Na podkladě reálných dat a predikce dalšího vývoje lze tak rok 2014 považovat za rok obnovy růstu projektových prací.

Petr Menšík
jednatel a obchodní ředitel společnosti ATELIER SIMONA GROUP

Vyhladovělý obvykle po prvním soustu neřekne, že je sytý. Takže bych byl opatrný s jásotem nad čísly o růstu. Naše firma bude v roce 2014 růst díky silné pozici v oblasti project managementu v Česku a rozbíhajícím se infrastrukturním projektům na Slovensku.

Václav Hořejší
předseda představenstva firmy ARCADIS CZ a.s.

Očekávaný vývoj projektových prací 2011-2015



Přibývají nám opět zakázky zejména z průmyslového a bankovního sektoru. Stále málo je zatím veřejných zakázek.

Petr Ščurkevič
ředitel divize Projekce pozemních staveb společnosti K4 a.s.

Asi tak od února letošního roku došlo k výraznému nárůstu poptávky ze strany našich zákazníků (projektantů). Myslím, že sami cítí změnu. Přesto se většina z nich ale na téma oživení vyjadřuje opatrně.

Igor Seifert
technický ředitel společnosti Nemetschek Allplan Česko s.r.o.

Zabýváme se pouze segmentem projektování v oblasti vodního hospodářství, zde zakázky přibývají.

Martin Valečka
ředitel společnosti MV Projekt

Predikce velkých vs. středních/ malých společností

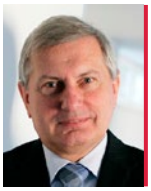
Pohled optikou velkých a středních/malých společností neukazuje na velké rozdíly v očekáváních obou segmentů. Pro rok 2014 očekává stabilizaci a mírný růst sektoru necelé dvě třetiny velkých společností (65 %). Vážený průměr celého segmentu ukazuje na pozvolný vzestup sektoru projektových prací, v letošním roce o 3,7 procenta. Velké společnosti spoléhají spíše na růst ve veřejném sektoru (potvrzuje 56 % firem). Segment středních/malých stavebních firem predikuje mírnější růst, ale podíl společností očekávajících zvýšení výkonu je mírně vyšší (73 %). Malé/střední firmy vidí základ růstu především v sektoru soukromých investic (potvrzuje 54 % firem).

Státní akce výrazně posílily. Bohužel na vrub naši budoucí ekonomické situace. Soukromí developeři zatím stále dočerpávají starší projektové zásoby. Rozvoj nových projektů je blokován nárůstem legislativních překážek.

Jakub Masák
ředitel společnosti Masák & partner

Je pravdou, že od začátku letošního roku dostáváme poptávky na zajímavé průmyslové projekty. Ne všechny se však dostávají do stadia konkrétního trendu. Vnímám to jako signály oživení, na které i my trpělivě čekáme.

Ivo Luňák
jednatel společnosti Tyros Loading Systems CZ s.r.o.



V Evropě dojde k celoplošnému zlepšení v oblasti železniční dopravy. Mimochodem, proto o ni mají zájem čínské firmy. V oboru vodního hospodářství a ekologie je u nás zakázek skutečně pomálu, investoři v tomto oboru jako i v jiných jsou do jisté míry demotivováni kriminalizací veřejného zadávání, administrativními problémy Operačního programu Životní prostředí v minulém období a dopady vyplývajícími z nedobrého znění a používání zákona o veřejných zakázkách. Přitom potřeba zvýšení stupně projektové přípravy stále narůstá, naše infrastruktura stárne a je nedostatečná.

Miroslav Kos
předseda představenstva a generální ředitel společnosti Sweco Hydroprojekt a.s.

V poslední době zaznamenáváme příjemné zlepšení. Dobrou zprávou je, že pokles trhu je již definitivně za námi.

Boris Zupančič
Marketing Manager CZ, HU, SK Philips Lighting

Znatelnější růst objemu trhu očekávají zejména ředitelé společností připravující projekty pro inženýrské stavitelství

Ředitelé společností pracujících na projektech pro inženýrské stavitelství jsou aktuálně optimističtější než jejich kolegové realizující projekty pro pozemní stavitelství. První zmíněný segment očekává, že by v letošním roce mělo dojít k růstu v průměru o 5,1 procenta a vzestup očekávají téměř tři čtvrtiny společností tohoto segmentu (70 procent). Základ růstu vidí převážně v sektoru veřejných investic (potvrzuje 75 % firem). Společnosti zabývající se přípravou projektů pro pozemní stavitelství predikují pomalejší růst (2,6 %), který by měl spočívat především v růstu soukromých investic (potvrzuje 55 % firem).

Oživení je možno indikovat jak v sektoru liniových staveb financovaných veřejným sektorem, tak i v privátním sektoru, především ve spojení se zvýšenou aktivitou zahraničních investorů.

Jan Lídral
Marketing Manager Central Europe společnosti TAKENAKA EUROPE

Jak známo, přípravný, schvalovací a realizační proces trvá na velkých (liniových) stavbách nezřídka i 20 let. Naše legislativa a zvyklosti umožňují na mnoha místech "torpédování" již rozhodnutých projektů ze strany různých zájmových skupin, jsme toho svědky například nyní při rekonstrukci dálnice D1. Navíc před nějakými čtyřmi léty byl přípravný proces liniových staveb výrazně omezen. Z tohoto pohledu snad v letošním roce skutečně zaznamenáme růst objemu projektových prací, ovšem především ve srovnání s několika předchozími roky, kdy se tento proces výrazně zpomalil. Nicméně i to může být významným pozitivním signálem pro obnovení investiční výstavby.

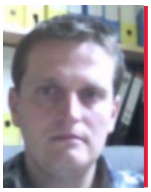
Zdeněk Jeřábek
statutární ředitel společnosti INFRAM a.s.

V dopravním stavitelství, v kterém naše společnost působí, zatím zlepšení nenastalo.

Vladimír Veselý
viceprezident společnosti Pragoprojekt, a.s.

Růst počtu vyhlášených výběrových řízení o více než 70 %

Vývoj v oblasti veřejných zakázek bude záležet zejména na tom, jak rychle se podaří zrealizovat již zahájená výběrová řízení. Výsledky za první půlrok ukazují na pokles objemu zadaných projektových prací z veřejných zdrojů o 7,5 procenta. Počet vyhlášených výběrových řízení na projektové práce z veřejného sektoru ale vzrostl o více než 70 procent. Pokud se tedy podaří tyto zakázky v krátké době zadat k realizaci, mohla by být druhá polovina roku z pohledu veřejných investic znatelně lepší.



Jakožto uchazeč o VZ opravdu pociťujeme nárůst v počtu vypsaných VZ na přípravné práce. Prodlužuje se však lhůta od podání nabídky k samotnému započetí realizace předmětu díla VZ, ať už je vítěz kdokoliv. U některých zadávacích řízení čekáme déle než rok na pokyn k započetí prací či na vypsání druhého kola zadávacího řízení. Když nadále připočteme další lhůty způsobené legislativními překážkami během přípravy stavby, tak cesta k samotné realizaci stavby a úspěšnému dokončení stavby je mnohokrát delší než plánované čerpání jednotlivých rozpočtů.

Lukáš Hruboň
obchodní ředitel společnosti VALBEK

Více než 2/3 vypsaných výběrových řízení není ještě ani zadáno! Na druhou stranu pozitivně vnímáme změnu trendu v objemu plánovaných akcí, podpořených počtem předběžných oznámení i vypisovaných soutěží.

Pavel Havlíček
generální ředitel společnosti SUDOP GROUP

Ve veřejném sektoru je zakázek i nadále málo. Zlepšení nevidíme v žádném segmentu.

Josef Knotek
ředitel divize občanské, průmyslové a energetické stavby
společnosti CENTROPROJEKT GROUP a.s.

Rád bych prorokoval další růst, ale bojím se současného velice nestabilního a rozkolísaného prostředí v celém hospodářství. Kromě prohlášení politiků o podpoře investic se zatím ve stavebnictví nestalo nic hmatatelného, co by mělo růst podporovat. Je potřeba věřit, že připravované změny v zákonu o zadávání zakázek a ve stavebním zákonu výrazně zjednoduší přípravu investic.

Pavel Štěpán
prezident ČSSI a člen představenstva ČKAIT, ředitel společnosti DELTAPLAN

Výhled na rok 2015

Výhled na rok 2015 ukazuje, že příští rok by mohl být dalším rokem pozvolného růstu sektoru. Ředitelé firem predikují, že růst by měl být mírně větší, průměr všech odpovědí ukazuje na zvýšení výkonu sektoru o 3,7 procenta (oproti roku 2014). Stále se tak nejedná o rychlý návrat k předkrizovým úrovním. Pohled na jednotlivé segmenty opět ukazuje na větší optimismus v segmentu projektů zaměřených na inženýrské stavitelství a ve velkých firmách (očekáván růst o 5,9 %, resp. 4,2 %), naopak zástupci společností zabývajících se projekty z oblasti pozemního stavitelství a menší firmy predikují pomalejší tempo růstu (o 3,4 %, resp. 3,6 %).

Zaznamenáváme zlepšení v projektování inženýrských staveb, zejména rekonstrukcí stávajících prostor (fit-out). Také evidujeme značnou míru rozběhlých projektů, tedy již rozdaných zakázek z minulých let.

Robert Mahovský
vedoucí akvizičního oddělení společnosti Project International

Projektanti očekávají růst v sektoru stavebních prací

Sektor stavebních prací vidí pro letošní rok projektanti také optimisticky, když více než polovina z nich (54 %) očekává jeho růst. Třetina (34 %) nepředpokládá žádnou změnu a již jen přibližně desetina (12 %) si myslí, že objem stavebních prací bude dále klesat.

Čekají nás komunální volby, existuje určitá personální nestálost u Ředitelství silnic a dálnic jako jednoho z hlavních investorů státních zakázek, navíc u něj spojená s úvahami o koncepčních změnách již dříve učiněných rozhodnutí. Tyto skutečnosti růst objemu projektových prací nesignalizují. Doufejme, že rok 2015 již růstový a stabilizační bude.

Martin Höfler
ředitel a předseda představenstva společnosti PUDIS a.s.

Projektové práce v oblasti pozemního stavitelství spíše stagnují, neboť práce, které se realizují v letošním a příštím roce, jsou již vyprojektovány a příprava na další dotační období zatím není zahájena.

Ladislav Zahradníček
ředitel společnosti ATRIS s.r.o.

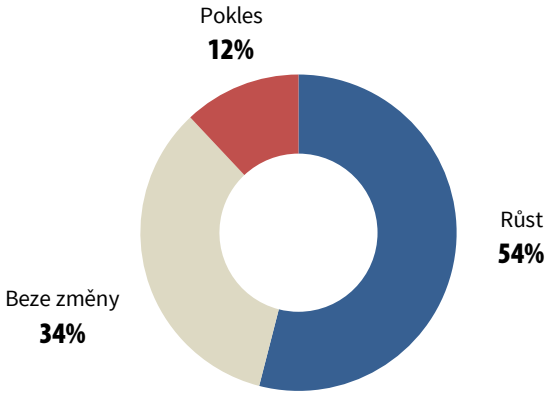
V pozici dodavatele oborového informačního systému poslední půlrok cítíme zvýšený zájem. Je to dáno tím, že firmy v očekávání oživení začínají „brousit sekery" a pak jde i o obměnu stávajících systémů, kterou firmy během krize odkládaly. Průměrné stáří informačního systému je v ČR deset a více let. Takovýto systém již nedokáže poskytovat všechny potřebné informace nutné pro úspěšné řízení firmy v nových podmínkách. Také je zcela zřejmý odchod od doma vyvinutých řešení, které, ač dodané na míru, často zafixovaly neefektivní postupy, které dnes brzdí firmy v jejich rozvoji.

Tomáš Krejča
Reengineering Consultant společnosti BenchCom, s.r.o.

S lítostí musím konstatovat, že nevidím zatím žádný nárůst v prodeji cihelného sortimentu. Vypadá to, že výstavba rodinných a bytových domů stagnuje a při realizaci nových administrativních a obchodních komplexů se bohužel cihla moc nepoužívá.

Miroslav Mařík
marketingový manažer společnosti HELUZ cihlářský průmysl v.o.s.

Vývoj sektoru stavebních prací



Při porovnání s uplynulým rokem zaznamenávám ve stavebnictví nejen nárůst plánovaných projektů, ale i zvýšený počet realizací s požadavky až překvapivě rychlých termínů dodání. Takový trend ale neplatí zcela plošně. Zvýšený zájem v naší výtahářské branži pozoruji v rezidenčním sektoru a v projekci i výstavbě administrativních budov. Naopak projekty větších nákupních center se zatím zdají být minulostí. Otázkou stále zůstává vývoj ve výstavbách nebo rekonstrukcích objektů veřejné dopravy. Zde nezbývá, než apelovat na státní instituce. Regionálně se oživení výstavby projevuje především v největších městech, tedy v Praze a Brně. Ostatní oblasti vykazují spíše jen mírné navýšení realizovaných zakázek. Každopádně si ale troufám optimisticky prohlásit, že se sektor stavebnictví začal ode dna pomalu vzdalovat.

Vladimír Steiner
provozní ředitel, Schindler CZ, a.s.

Pokud se týká státního sektoru, zatím se tak neděje. O něco lepší situace je v privátním sektoru, kde se ochota stavebníků investovat pomalu zlepšuje. Víc než o absolutním nárůstu objemů je to o délce období, na kterou mají firmy uzavřené kontrakty. Ta se začíná prodlužovat.

Libor Urbášek
marketingový ředitel ISOVER a.s.

Vyšší objem nových zakázek se zatím projevuje velmi pomalu. Sektor stavebnictví není ve výrazném růstu ve srovnání s přechozími lety (nejen s rokem 2013), ale snad se odrazil ode dna. Velmi důležitý je současný nárůst optimismu ve spojení s růstem ekonomiky, který se pozitivně projevuje tím, že firmy konečně mají pozitivní vizi a náladu.

Pavel Krajíček
obchodní ředitel společnosti ÚRS PRAHA, a.s.

My jsme výrobci a dodavatelé zařízení pro klimatizaci, větrání, vytápění, filtraci a čisté prostory. Naše dodávky jsou vázané na vývoj stavebnictví. V současné době máme mírný nárůst zakázek proti stejnému období loňského roku.

Libor Komárek
obchodní ředitel, GEA Heat Exchangers a.s.

2 V souladu s očekávaným mírným růstem výkonu sektoru předpovídají ředitelé firem i mírný růst svých tržeb. Nejvyšší růst tržeb očekávají velké společnosti. Většina firem očekává zachování stejné úrovně marží na zakázkách jako v minulém roce, zlepšení by mělo přijít až v roce 2015.

Tržby projektových firem by měly v roce 2014 v průměru mírně růst o 2,3 procenta

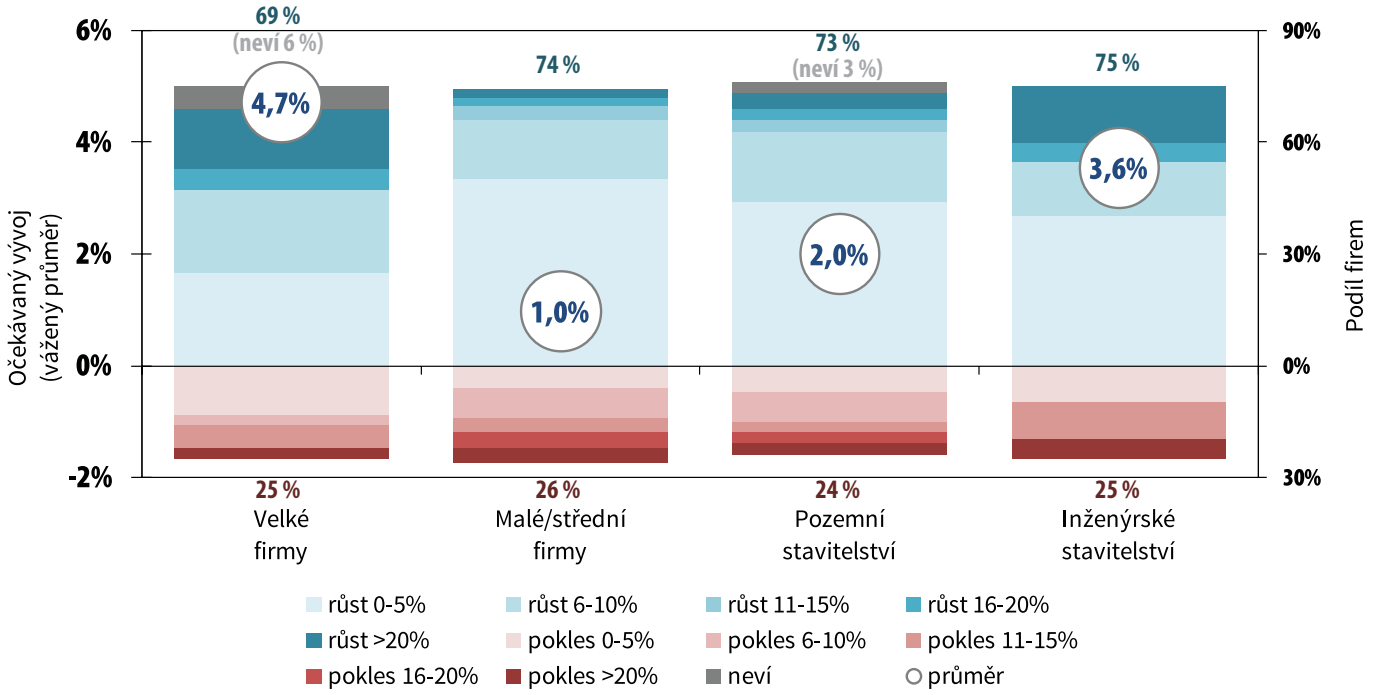
V oblasti vývoje tržeb projektových společností je rovněž zřetelné očekávání stabilizace a mírného růstu, který společnosti dávají do souvislosti s celkovým vývojem trhu a odvozují od něj pozitivní dopad na své tržby. Výhled na rok 2014 ukazuje, že růst (převážně mírný) svých tržeb očekávají tři čtvrtiny společností (74 %). Vážený průměr odpovědí všech dotázaných ředitelů signalizuje pozvolný růst tržeb v roce 2014 o 2,3 procenta.

Největší růst tržeb očekávají ředitelé velkých společností

Detailnější pohled na situaci v analyzovaných segmentech z pohledu jejich velikosti ukazuje pozitivní očekávání především v segmentu velkých společností. V průměru by růst tržeb v letošním roce měl činit 4,7 procenta. Zástupci malých/středních firem predikují pro rok 2014 spíše stabilizaci a stejný objem tržeb jako v minulém roce (minimální růst o 1,0 procento).

Předpovědi vývoje tržeb v roce 2014 z pohledu představitelů společností zabývajících se projekty pro pozemní nebo inženýrské stavitelství vykazují menší rozdíly. Vážený průměr očekávání ředitelů firem z inženýrského stavitelství ukazuje na predikovaný růst tržeb o 3,6 procenta. Společnosti zabývající se pozemním stavitelstvím predikují zvýšení svých tržeb o 2,0 procenta.

Očekávaný vývoj tržeb v jednotlivých segmentech 2014 - 2015



Vidíme zlepšení především v investicích soukromého sektoru.

Jiří Vaníček
jednatel společnosti HUML & VANÍČEK

Očekávaná ziskovost zakázek

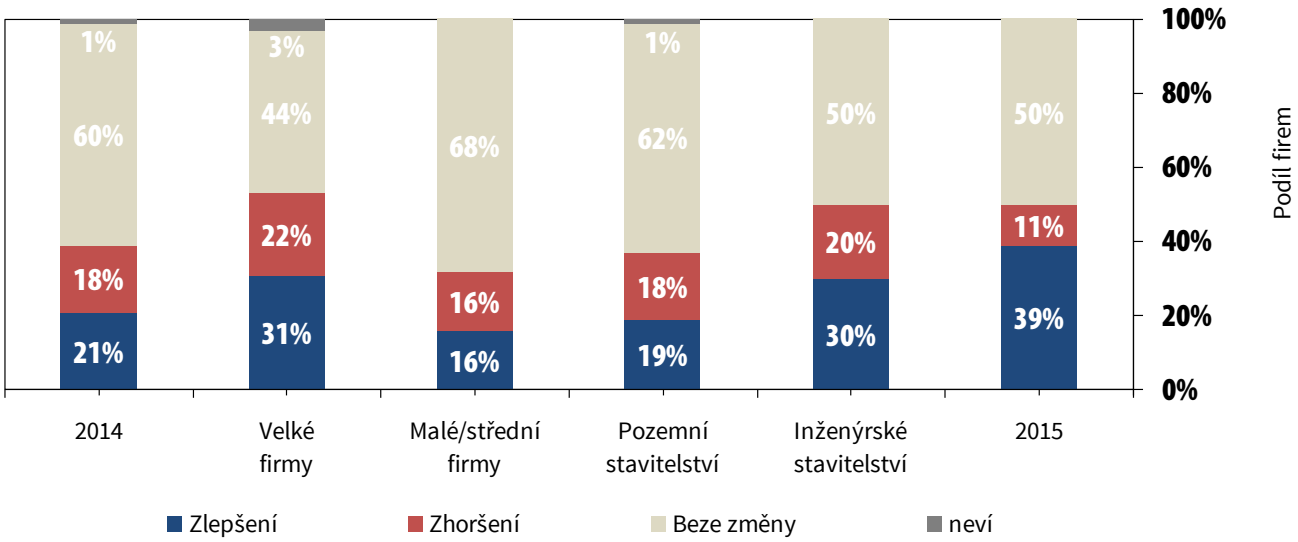
Pětina projektových společností (21 %) očekává letos zvýšení ziskovosti (marží) svých zakázek, další necelá pětina (18 %) naopak očekává, že ziskovost poklesne (případně bude zaznamenána ztráta). Největší podíl firem (60 %) změny v ziskovosti neočekává. Zvýšení ziskovosti předpokládají především velké společnosti a firmy zabývající se inženýrským stavitelstvím.

Zdá se, že současné kapacity začínají být naplněny na delší časové období. To je samozřejmě dobrý impuls k pozitivnímu myšlení do budoucna. Ovšem nesmíme ale zapomenout na to, že prací bez zisku se nedá uživit a je zapotřebí i toto změnit. Nehledat jen nejlacinější materiály a pracovní síly, ale začít stavět na budoucnosti s řešeními s vyšší přidanou hodnotou spojené s designem a kvalitou práce. Toto je velký krok do budoucnosti, který je v současnosti poznamenaný posledními lety, kde ve většině případech byla daná přednost ceně před užitnými vlastnostmi.

Roman Tax
sales manager, Building components, Ruukki CZ, s.r.o.

Optimističtější jsou projektové společnosti s predikcemi na rok 2015, kdy zvýšení ziskovosti ve srovnání s rokem 2014 očekává již více než třetina společností (39 %). Opět jsou to zejména velké a inženýrské firmy, kde vyšší zisky předpokládá každá druhá společnost.

Vývoj ziskovosti projektových zakázek



Vzhledem k plánům vlády bych viděl možné zlepšení v segmentu dopravní infrastruktury. V ostatních oblastech vidíme spíš stagnaci. U nás vidím největší rozvoj v poskytování služeb se zaměřením na využití dat z projektu po celou dobu životnosti staveb.

Petr Matyáš
zástupce společnosti di5 architekti inženýři, s.r.o.

Vzhledem k cenám projektů jsem toho názoru, že normální člověk na takovou práci nejde. Trochu lepší jsou ceny na státních zakázkách a potom tam, kde tu práci investor nebo stavební firma nahrává „svému" projektantovi – jde tedy o druh korupce. Takže kapacity dobrých projektantů musejí a budou klesat.

Adolf Godík
projektant společnosti Statika stavebních konstrukcí

Pod cenovým tlakem jsou dnes téměř všechny obory na trhu. Projekční sektor a stavební společnosti nevyjímaje. Zatímco se plošně optimalizují nákupní procesy a hledají rezervy v interních nákladech, stále se zapomíná na změny zastaralých procesů včetně výrobních a komunikačních workflow. V porovnání např. se Skandinávií jsme ve správě a distribuci informací ve veřejných i privátních projektech stále pozadu, a to o 10 až 15 let! Např. město Stockholm již od roku 2002 nasazuje na všechny projekty řádově nad 5 milionů Euro cloudová řešení pro správu a distribuci dokumentů a návazných informací o projektu. V ČR i u velkých projektů nakládáme s informacemi a dokumenty způsobem, jako bychom stavěli levnou víkendovou chatu. Vyšší kvalita produkce a lepší konkurenceschopnost v cenách přijde pouze, pokud i v oblasti informací začnou české firmy pracovat dle standardů rozvinutějších zemí.

Jan Halík
obchodní ředitel společnosti Copy General

V Praze je situace patrně mnohem lepší než v ostatních částech ČR. Rozhodně se rozhýbalo projektování v oblasti pozemního stavitelství, poptávky narostly v občanské a bytové výstavbě. Přes proklamace o podpoře dopravní infrastruktury jsem nezaregistroval žádné vypsané veřejné zakázky na projekty v této oblasti.

Pavel Štěpán
prezident ČSSI a člen představenstva, ČKAIT firmy DELTAPLAN

Srovnání se situací ve stavebních společnostech

Pokud opět srovnáme tento stav se situací ve stavebních společnostech – ty očekávají růst svých tržeb o necelých pět procent (+4,4 %). Zlepšení očekávají zejména velké firmy (růst +6,0 %) a také firmy z oblasti pozemního stavitelství (+4,7 %). Střední a malé firmy a společnosti z oblasti inženýrského stavitelství očekávají růst tržeb mírně nižší (+3,6 resp. 3,4 %).

Project: Bory Mall Bratislava
Investor: Penta Investments, s.r.o.
Client: PM Group
Dodávka Ruukki: Fasádní systém Ruukki FORMA

3 Sebedůvěra ředitelů projektových firem v překonání konkurence v roce 2014 ukazuje na zastavení předchozích obav ohledně vývoje pozice jejich firmy na trhu. Čtyři z deseti firem očekávají zlepšení svého postavební na trhu v tomto roce. Výhled na rok 2015 ukazuje na další zlepšení v oblasti sebedůvěry firem.

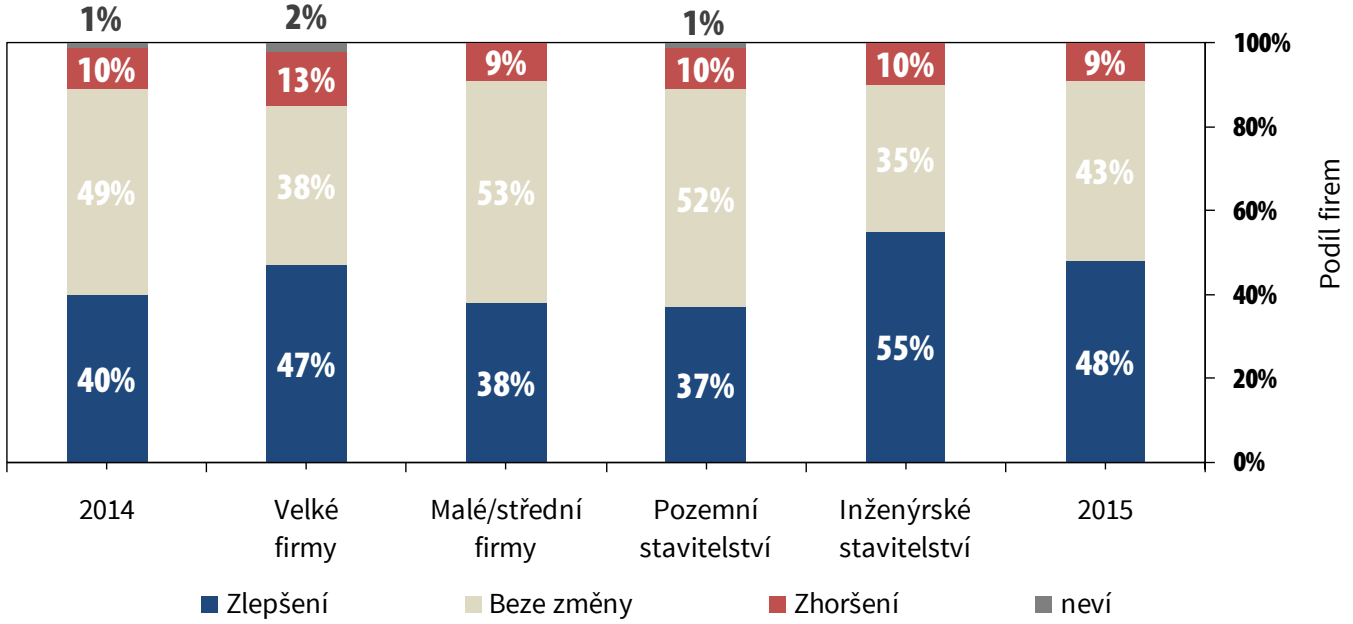
V překonání konkurence věří čtyři z deseti ředitelů

Ředitelé projektových společností byli rovněž dotázáni na očekávaný vývoj svého tržního podílu, jinými slovy, zdali očekávají, že se jim povede lépe, než jejich konkurenci. Výsledky výzkumu ukazují, že polovina společností neočekává změny ve svém tržním postavení (49 %, 62 % v 2013). V překonání konkurence v tomto roce aktuálně věří 40 procent firem, což je více jak dvojnásobný podíl oproti předchozímu roku (16 % v 2013). Pouze desetina firem očekává zhoršení svého postavení na trhu (10 %, 22 % v 2013).

Nejvíce si věří firmy z inženýrského stavitelství

Detailnější pohled prostřednictvím jednotlivých segmentů ukazuje na jisté rozdíly v hodnocení. Nejvíce si věří firmy z inženýrského stavitelství, když v překonání konkurence věří více než polovina z nich (55 %), a také velké společnosti (důvěru v překonání konkurence potvrzuje 47 % firem). Menší sebedůvěru vykázaly malé firmy a společnosti zabývající se pozemním stavitelstvím, kde jich v překonání konkurence věří přibližně třetina (38 resp. 37 %). Více v grafu.

Vývoj tržního postavení 2014 - 2015



Konkrétně v Ústeckém kraji je z důvodu přerušení financování staveb z evropských zdrojů (známá kauza Severozápad) mnoho projektů, které jsou zpracovány a ještě nebyly realizovány. Proto je zatím nízká poptávka po projektech nových.

Jiří Klement
předseda představenstva společnosti Báňské projekty Teplice a. s.

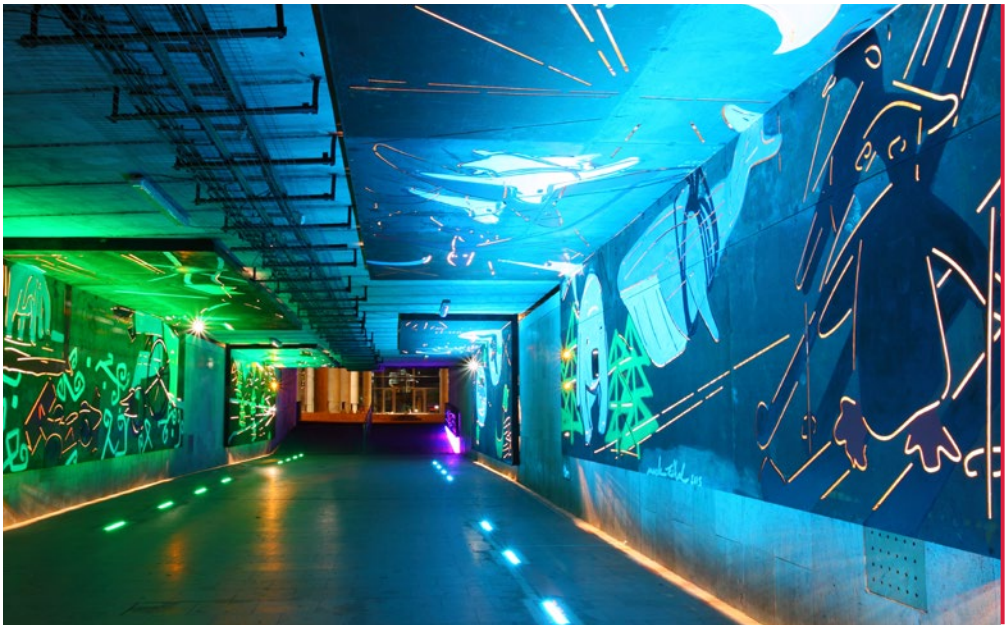
Výhled na rok 2015 ukazuje na další zlepšení

Výhled na rok 2015 ukazuje, že ve zlepšení v příštím roce věří téměř polovina firem (48 %), přibližně čtyři z deseti ředitelů očekávají vývoj beze změn (43 %) a zbývající necelá desetina firem čeká zhoršení svého postavení (9 %). Pohled do analyzovaných segmentů ukazuje na menší rozdíly v segmentech podle velikosti: nepatrně více si věří velké společnosti (potvrzuje 49 % firem) než malé firmy (zlepšení očekává 47 % z nich). Pro rok 2015 jsou zřetelně optimističtější firmy připravující projekty pro inženýrské stavitelství (zlepšení očekává 60 %) než firmy realizující projekty pro pozemní stavitelství (zlepšení očekává 45 %).

Srovnání se situací ve stavebních společnostech

Obdobný výzkum realizovaný mezi stavebními společnostmi ukazuje, že v překonání konkurence v roce 2014 věří necelá polovina ředitelů stavebních společností (44 %) a více než třetina (39 %) odhaduje svůj tržní podíl na stejné úrovni jako v minulém roce. Situace je lepší v segmentu velkých firem a u společností z inženýrského stavitelství, ale výrazné rozdíly nebyly zaznamenány. Pro rok 2015 by se sebedůvěra firem měla dále pozvolně zvyšovat.

I. a II. etapa 2Barevné Letňany
Developer: Trigema a.s.



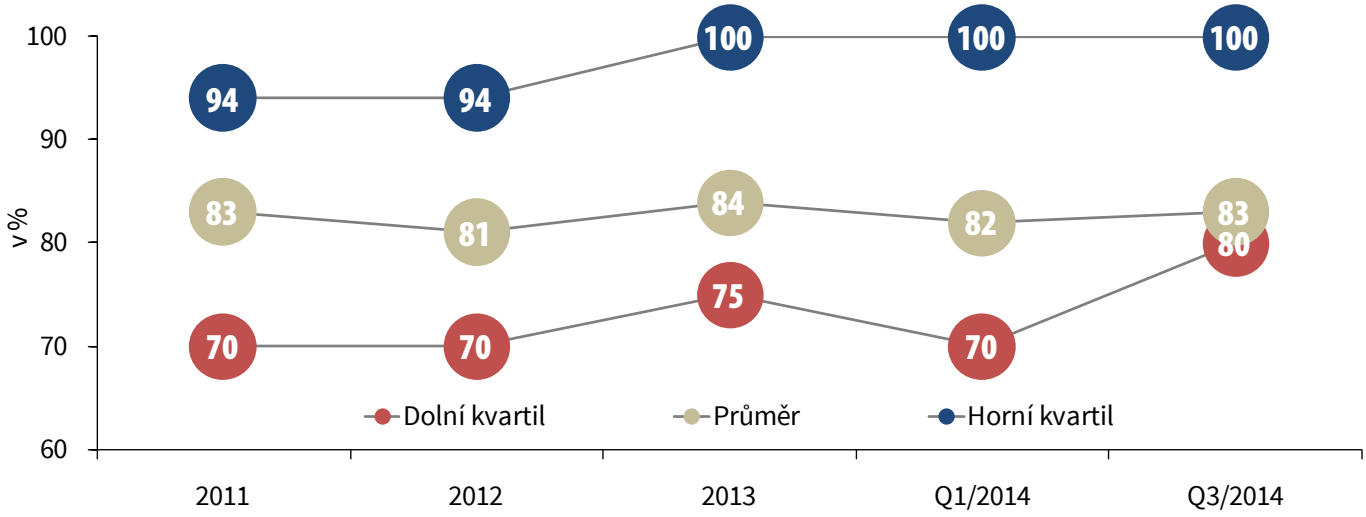
Interaktivní osvětlení podchodu v Ostravě
PHILIPS Česká republika s.r.o.

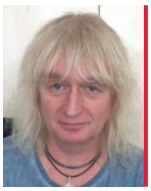
4 Téměř polovina ředitelů očekává redukci počtu firem na trhu, mělo by se jednat ještě o 9 procent firem. Větší objem zakázek než před 12 měsíci potvrzuje již necelá třetina společností. Největší podíl těchto firem je v segmentu velkých společností.

Vytížení kapacit společností je na úrovni 83 procent

Aktuální průměrné vytížení kapacit projektových společností se pohybuje na úrovni 83 procent. Jedná se o obdobné vytížení jako ve stejném období minulého roku, došlo jen k nepatrnému snížení o jeden procentní bod. Jak ukazuje závěrečná kapitola, zvyšování efektivity fungování společností, tj. např. zlepšení plánování a projektového managementu, optimalizace nákupních procesů a zkvalitnění výběru dodavatelů, jsou i nadále nejvyššími prioritami ředitelů firem.

Vývoj vytíženosti kapacit 2011 - 2014





Vytížení kapacit zejména u kolejových staveb a zabezpečovacího zařízení je v letošním roce 100 %, spíše pociťujeme jejich nedostatek.

Jiří Nesl
obchodní ředitel společnosti PRODIN a.s.

Zajištění dostatku kapacit pro nové projekty je třeba řešit outsourcingem některých aktivit při samozřejmém zachování vysokých standardů práce. Výběr externích dodavatelů a jejich kontrola je klíčovým komponentem tohoto procesu.

Jan Lídral
Marketing Manager Central Europe společnosti TAKENAKA EUROPE

Ještě v letošním roce očekáváme pokles, který jsme kompenzovali snížením počtu zaměstnanců. Na trhu je práce relativně dost, ale ceny jsou stlačené pod náklady nutné na zpracování kvalitní projektové dokumentace.

Lubor Hoďánek
generální ředitel společnosti VPÚ DECO PRAHA a.s.

Situace v segmentech

Pohled optikou velkých a středních/malých společností ukazuje na znatelné rozdíly ve vytíženosti kapacit, když větší vytížení udávají především velké firmy. Z pohledu zaměření společností byly zaznamenány menší rozdíly. Více v tabulce.

Vytížení kapacit z pohledu jednotlivých segmentů

	Srpen 2013	Srpen 2014
Velké společnosti	92 %	95 %
Střední/malé firmy	82 %	79 %
Pozemní stavitelství	84 %	82 %
Inženýrské stavitelství	85 %	90 %

Přímou službou pro klienta se zabývá 85 procent zaměstnanců firem

Podíl zaměstnanců zabývajících se přímou službou pro klienta (např. projektanti, atd.) oproti zbývajícím zaměstnancům (např. back office, atd.) je relativně vysoký, jedná se v průměru o 85 procent (87 % v 2013). Společností, v kterých je podíl zaměstnanců zabývajících se přímou službou pro klienta nižší než 50 procent, je naprosté minimum (pouze 10 %).

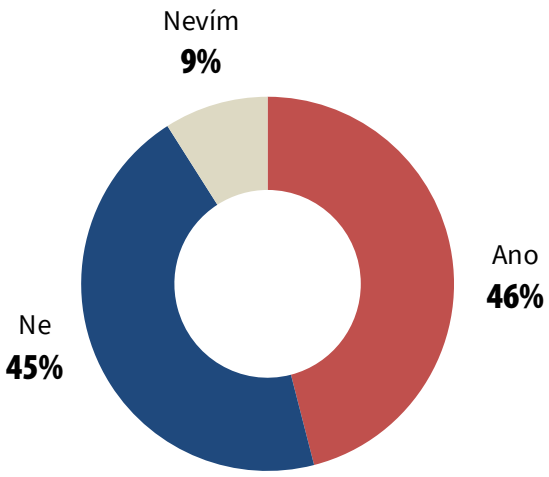
Kapacity se snažíme udržovat tak, abychom dokázali reagovat na úroveň poptávky.

Ladislav Zahradníček
ředitel společnosti ATRIS

Necelá desetina firem by měla v tomto roce opustit trh

I přes počínající stabilizaci sektoru projektových prací někteří ředitelé společností nadále očekávají, že na trhu bude pokračovat konsolidace a některé firmy z trhu úplně odejdou (potvrzuje 46 % firem). Zmíněný růst v letošním roce je velice pozvolný a nedokáže zajistit dostatek práce pro všechny firmy, navíc řada z nich v minulosti přijala i ztrátové zakázky v naději, že se jim podaří tyto ztráty pokrýt v budoucnu. Tyto firmy již začínají mít problémy se svým financováním. Podle predikce dotázaných ředitelů projektových firem by v roce 2014 mohlo sektor opustit ještě 9 procent společností. Mírně pesimističtější jsou zástupci malých společností (očekávají úbytek firem o 10 procent).

Očekáváte, že současná situace povede k dalšímu snížení počtu firem na trhu?



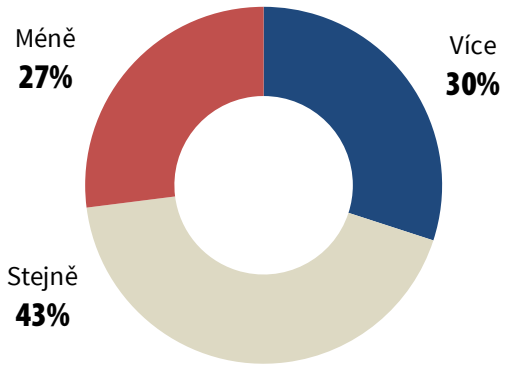
Firmy mají nasmlouvané zakázky na 4,7 měsíce

Průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna společnosti nasmlouvané své zakázky, je 4,7 měsíce (6,2 měsíce v roce 2013). Nejlépe jsou ohledně nasmlouvaných zakázek zabezpečeny společnosti zabývající se inženýrským stavitelstvím, když mají zakázky v průměru na 6,9 měsíce.

Již téměř třetina firem uvádí, že mají více zakázek než před rokem

Aktuálně již jen 27 procent společností uvádí, že mají méně zakázek než před rokem (34 % v roce 2013). Podíl společností, které uvádějí, že mají zakázek více než před rokem, stoupl o deset procentních bodů (z 20 % na aktuálních 30 %). Stejné množství zakázek jako před rokem potvrzuje 43 procent firem (46 % v roce 2013).

Nasmlouvané zakázky ve srovnání s minulým rokem



Moje firma má roky práce nad hlavu. Mám ale problém se zajištěním kvalifikovaných lidí. A když už nějaké najdu, mám problém je zaplatit.

Karel Hegenbart
ředitel společnosti K4H.EU

Situace v segmentech

Mezi sledovanými segmenty byly zaznamenány některé rozdíly. Více v tabulce.

Zakázky ve srovnání se stejným obdobím minulého roku (podíl společností)

Srpen 2014	více	stejně	méně
Velké společnosti	35 %	26 %	39 %
Střední/malé firmy	28 %	50 %	22 %
Pozemní stavitelství	30 %	47 %	23 %
Inženýrské stavitelství	30 %	25 %	45 %

Transparentnost výběrových řízení hodnotí ředitelé firem jako mírně nadprůměrnou

Transparentnost výběrových řízení hodnotí společnosti spíše jako mírně nadprůměrnou, lepší hodnocení mají výběrová řízení financovaná ze soukromých zdrojů (6,6 bodu z 1–10 max) než ze zdrojů veřejných (5,6 bodu).

Průměrná úspěšnost podaných nabídek je 31 procent

Se zástupci projektových společností jsme rovněž diskutovali, jaký je podíl vyhraných zakázek na celkovém množství jimi podaných nabídek. Podle jejich odpovědí dosahuje průměrná úspěšnost úrovně 31 procent (33 % v 2013, 32 % v 2012, 36 % v 2011), ale škála jednotlivých odpovědí je velmi pestrá. Většina odpovědí se pohybovala mezi 10 až 50 procenty. Jedná se navíc jen o zakázky a výběrová řízení, o které mají firmy reálně zájem a věnují přípravě své nabídky dostatečně pečlivou přípravu. Část výběrových řízení totiž firmy absolvují jen „na zkoušku“ nebo aby o sobě udržovaly povědomí a nadále dostávaly poptávky, které by případně mohly realizovat někdy příště. Mezi jednotlivými segmenty nejsou výrazné rozdíly, o málo úspěšnější jsou velké firmy a společnosti z pozemního stavitelství.

Dálnice D1, Ostrava, Rudná – Hrušov D28,0/120 délky 8,54 km,
Mimoúrovňová křižovatka Rudná
Velkorysé provedení mimoúrovňového křížení v Ostravě-Svinově řeší napojení dálnice na mimořádně frekventovanou spojnici centra Ostravy, její průmyslovou částí, se stotisícovou obytnou aglomerací Poruba.
SUDOP GROUP a.s.

5 Hlavními problémy s největším vlivem na hospodářské výsledky projektových firem jsou nízké ceny realizovaných zakázek, dále pak byrokracie ze strany státu ve spojení s nekvalitní legislativou a rovněž nedostatek zakázek ze strany veřejného i privátního sektoru.

Klíčový problém – nízké realizační ceny

Klíčovým problémem s největším dopadem na hospodářské výsledky společností jsou podle ředitelů projektových firem nízké ceny realizovaných zakázek (potvrzuje 97 % firem, hodnocení 7,5 na škále 0–10max). Tento limitující faktor zmiňují jako nejvýznamnější velké firmy i společnosti z inženýrského stavitelství, ale i v menších a pozemních firmách je uváděn na prvním místě. Nízké ceny jsou problémem zejména u dřívějších zakázek, které společnosti získaly někdy i za dumpingové ceny a nyní musí vzniklé ztráty řešit. U nových zakázek není situace dle slov ředitelů firem rovněž jednoduchá, ale ve srovnání s předchozími roky je vidět určitě zlepšení.

Klíčové problémy jsou pořád stejné: nesmyslná legislativa – především vzývání modly nejnižší ceny, alibismus úředníků z důvodu obav okamžité kriminalizace jakéhokoliv jejich rozhodnutí, nestabilita státní správy – především klíčových investorů.

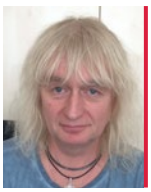
Václav Hořejší
předseda představenstva firmy ARCADIS CZ a.s.

Z vlastní zkušenosti a dle mého názoru si myslím, že je to zejména snaha firem dohnat malou nabídkovou cenu. Ano, stává se, že PD je nedostatečná, ale i tak se dají náklady docela dobře odhadnout a je-li rozumný investor, dojde k domluvě na reálné ceně. Bohužel v praxi je to jinak, PD je nedostatečná a ještě vás investor, generální dodavatel, či situace nutí odevzdat cenovou nabídku s nejmenší cenou, protože ta hlavně rozhoduje. Je to však cesta špatným směrem, nakonec utrpí kvalita zakázky, investor v podobě reference i dodavatel vzhledem k financování a zárukám. Abych řekl pravdu, kdykoliv děláme se zahraničními investory, jde jim o kvalitní výsledek, bohužel s českými investory, resp. jejich managementem, to vidím trochu jinak, občas pozoruji jiné zájmy.

Robert Mahovský
vedoucí akvizičního oddělení společnosti Project International

Byrokracie ze strany státu a nekvalitní legislativa

Druhým ze tří hlavních současných omezení projektových společností je byrokracie ze strany státu a nekvalitní legislativa (potvrzuje 97 % firem, hodnotí 7,0 bodu na škále 0–10max). Jedná se jak o legislativní požadavky ze strany státu na projektové společnosti, tak o nesystematické a často se měnící chování/rozhodování státu například v oblasti plánování dopravních staveb.



Největší problém vidím v extrémní administraci soutěžení zakázek, a co se týká vlastní přípravy staveb, tak velmi složité projednávání a mnohdy rozporná stanoviska účastníků řízení. Rovněž složité schvalovací procesy nejsou zrovna k dobru věci.

Jiří Nesl
obchodní ředitel společnosti PRODIN a.s.

Klíčovými problémy bývá obvykle nejasné zadání klienta, nedostatečné podklady a zdlouhavé povolovací procesy.

Petr Ščurkevič
ředitel divize Projekce pozemních staveb společnosti K4 a.s

Jednoznačně největším problémem jsou neustálé personální změny u dominantních investorů. Rozhodující funkce i střední management bohužel nezastávají v poslední době lidé, jejichž zkušenosti a nadhled dávají odvahu k jakémukoliv rozhodování. Pod tlakem veřejného mínění a médií je pro ně obtížné přijmout taková rozhodnutí, na jejichž základě by byly vydány veřejné prostředky, jakkoliv by takové rozhodnutí přineslo posun v projektové přípravě společensky žádaných infrastrukturních projektů.

Martin Höfler
ředitel a předseda představenstva společnosti PUDIS a.s.

U dopravních staveb je to neschopnost personálně konsolidovat státní investorské instituce, a tím zajistit reálný tok peněz do dopravní infrastruktury. U pozemních staveb je to nálada u investorů vyplývající z nejistoty vyplývající z předpokladů vývoje hospodářství.

Lubor Hoďánek
generální ředitel společnosti VPÚ DECO PRAHA a.s.

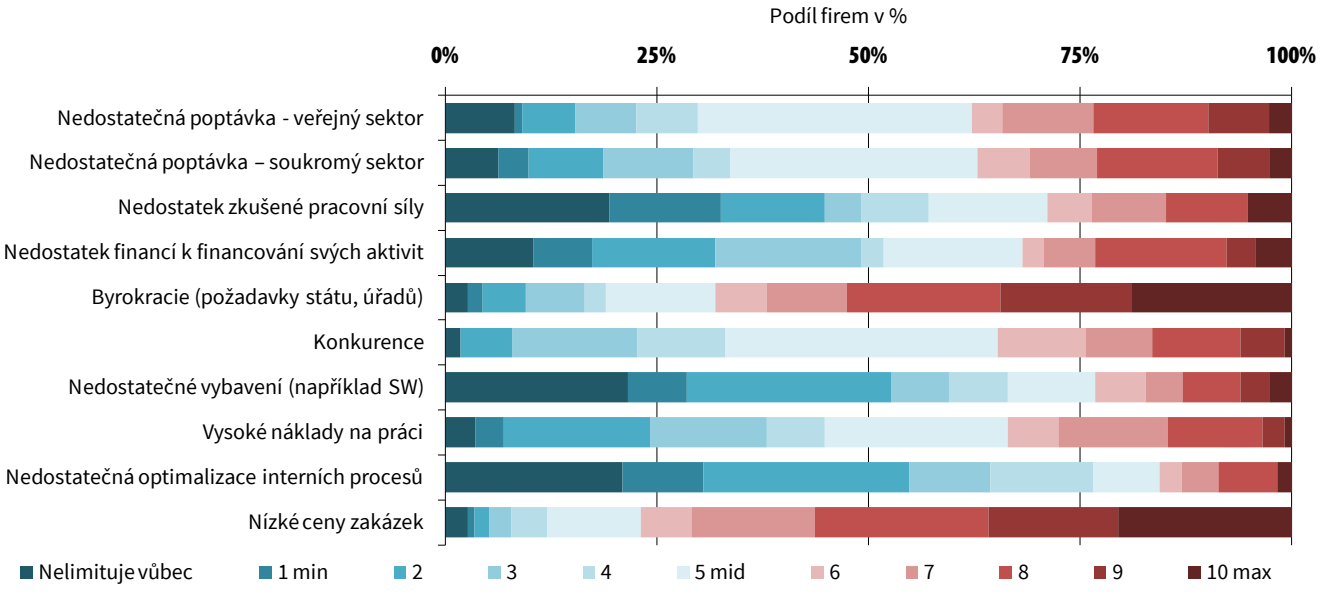
Nedostatečná poptávka

Třetím klíčovým faktorem limitujícím společnosti v růstu je nedostatečná poptávka financovaná jak z veřejných zdrojů (5,7 bodu, 92 % firem), tak i soukromých zdrojů (5,4 bodu, 94 % firem).

Jak to říci stručně? U nás v pohraničním městě je trochu jiná situace a musíme hledat práci jinde. Jen u nás v Žatci působí 17 projektových subjektů v oboru pozemních staveb. Rodinných domků se postaví tak 8 za rok, z toho jich je sedm typizovaných. Na ten jeden domek se slétne oněch 17 projektantů. Výši ceny projektu hledáte lupou. Jak nastartovat v našem prostředí projektové zakázky? Státní peníze většinou míjejí zdejší regionální firmy. Větší zakázky zde bývají obecní, ale obce peníze nemají. Dotace jsou složité a úředníci se bojí o dotace žádat, aby neudělali nějakou lapidární administrativní chybu a nemuseli peníze vracet, protože se na nich bude „vozit" poskytovatel dotace, který jim před tím sám dodal pozdě neúplné manuály. Snad tady by se mohlo cosi změnit.

Jiří Vaníček
jednatel společnosti HUML & VANÍČEK

Faktory omezující růst projektových společností



Situace v segmentech

Hodnocení jednotlivých limitujících faktorů se ve sledovaných segmentech mírně liší, ale na nízkých realizačních cenách zakázek jako hlavním omezení se shodli představitelé všech segmentů. Více v tabulce.

Limitující faktory (hodnocení v bodech)	Velké firmy	Malé firmy	Pozemní stavitelství	Inženýrské stavitelství
Nedostatečná poptávka veřejný sektor	6,4	5,4	5,3	7,3
Nedostatečná poptávka soukromý sektor	5,7	5,3	5,4	5,1
Nedostatek zkušené pracovní síly	4,4	4,7	4,6	4,8
Nedostatek financí k financování svých aktivit	4,6	5,0	4,9	4,9
Byrokracie a nekvalitní legislativa	7,5	6,9	6,9	7,7
Tvrdá konkurence	5,5	5,2	5,1	5,7
Nedostatečné vybavení	4,2	4,3	4,4	3,7
Vysoké náklady na práci	5,2	4,7	4,6	5,5
Přebujelá organizační struktura	3,4	3,9	3,7	3,8
Nízké ceny realizovaných zakázek	8,1	7,2	7,3	8,4

Konkrétní problémy s byrokracií a legislativou

Ohledně problémů s byrokracií a nekvalitní legislativou působí firmám největší komplikace zejména nekoncepční přístup státu k investiční politice a také špatná vymožitelnost práva. Také časté změny v legislativě působí firmám potíže vzhledem k nutnosti neustále změny sledovat a zajišťovat školení pro své zaměstnance. Více v grafu.

Problémy s byrokracií

Pokud chceme identifikovat problémy, které brzdí projektové zakázky, pak je nutné se dívat na oblasti, z kterých přicházejí jejich zadavatelé. Na straně záměrů z privátního a komerčního sektoru to jistě je chybějící ochota a angažovanost financujících bank na vyšší míru profinancování záměrů a reálné přiblížení potřebám klienta pro splnění podmínek financování. V případě veřejných zadavatelů problémových faktorů přibývá a vedle obecné opatrnosti je to také např. absentující možnost jednoduchým způsobem zadat projektovou zakázku na základě vybraného architektonického řešení. Kromě nutné revize zákona o zadávání veřejných zakázek pak spatřuji potřebu uvažovat o zjednodušení procesu poskytování a zvětšení flexibility adresnosti dotací.

Petr Menšík
jednatel a obchodní ředitel společnosti ATELIER SIMONA GROUP

Když odhlédnu od absence dlouhodobé a koncepční strategie státu v oblasti rozvoje a investic do infrastrukturálních staveb, tak jedním z nejdůležitějších aspektů úspěšného postupu projektové přípravy je v letošním roce inženýrská a majetkoprávní činnost. Zaznamenali jsme znatelné zpomalení právě v důsledku průtahů a problémů s výkupy pozemků i zřizováním věcných břemen, a to nejen u ŘSD ČR, ale řady dalších investorů z oblasti státní správy. Doufáme, že nově přijatá legislativa zrychlí a zjednoduší majetkoprávní vypořádání staveb.

Aleš Trnečka
předseda představenstva a ředitel společnosti Dopravoprojekt Brno a.s.

Budova FILADELFIE v administrativním komplexu BB Centrum v Praze – generální dodavatel PSJ, a.s.

6 Téměř polovina projektových firem plánuje v tomto roce zlepšit kvalitu svých projektů. Hlavními důvody vzniku víceprací na stavbách jsou ale podle ředitelů projektových společností snaha stavebních firem o dodatečné příjmy a nekvalitní zadávací dokumentace investora.

Zhoršení kvality zadávací dokumentace ze strany veřejného investora potvrzuje každá třetí firma

Jedním z výrazných faktorů, které mají významný vliv na realizaci stavby, je kvalita připravené zadávací dokumentace ze strany investora. Aktuálně necelá polovina projektových firem (47 %) uvádí, že kvalita zadávací dokumentace pro výběrové řízení na veřejnou stavební zakázku (51 % u privátních investorů) je srovnatelná s obdobím před krizí českého stavebnictví. Naopak zhoršení kvality potvrzuje každý třetí ředitel projektové firmy (32 %, 19 % u privátních investorů). Zlepšení zaznamenala přibližně jen pětina firem (21 %, 30 % u privátních investorů).

Stále trvá stav, kdy je jediným kritériem výběru nejnižší nabídková cena. Mnoho firem je nuceno nabízet práci pod skutečnými náklady zakázky. Kvalita a spokojenost klientů je poté až druhořadým problémem.

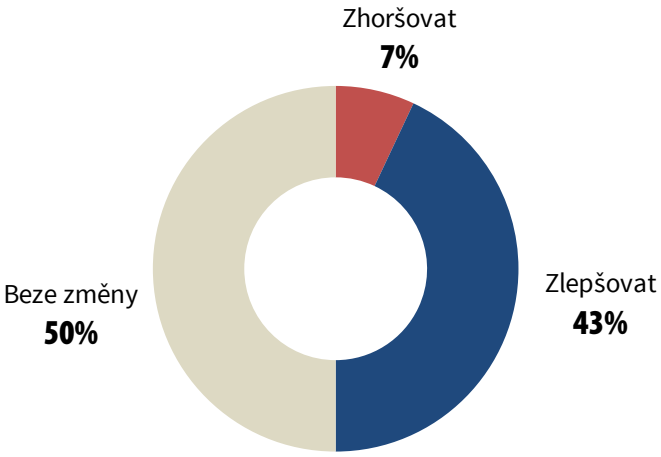
Marcel Soural
předseda představenstva a generální ředitel, Trigema a.s.

Co se týče kontroly přebírané projektové dokumentace od projektových firem, téměř polovina firem potvrzuje, že kontrola staveb ze strany investora je náročnější, než byla před krizí, a to jak ze strany veřejných, tak i soukromých investorů (potvrzuje shodně 48 % firem).

Čtyři z deseti firem budou zlepšovat kvalitu svých projektů

S řediteli projektových firem jsme také diskutovali, zda výrazný tlak na snižování ceny zakázky ovlivňuje i snižování kvality jimi odevzdané práce. Pouze 7 procent ředitelů připustilo pro letošní rok snížení kvality práce z důvodu cenového nátlaku. V polovině případů se společnosti shodly na tom, že zachovají kvalitu svých projektů beze změny a až 43 procent firem plánuje kvalitu projektů zlepšit. Zlepšení plánují především velké společnosti.

Změna kvality práce v roce 2014 ve srovnání s minulým rokem



V oblasti kontrolních činností, které provádíme, je tlak na snižování cen stabilní, každý rok je vyšší. Ovšem neregistrujeme aktuálně žádnou signifikantní skokovou změnu , vybočující z trendu předchozích období.

Miroslav Holý
Division Manager Industry Service and Real Estate Service TÜV SÜD Czech

Rozhodování o použití konkrétního materiálu pro následnou realizaci stavební zakázky je v rukou projektové firmy přibližně u poloviny použitých materiálů. Častěji o materiálu rozhodují malé firmy a společnosti z pozemního stavitelství (v průměru shodně 57 % objemu), nejméně pak firmy z inženýrského stavitelství (31 %).

Weber neustále pracuje často i společně se svými zákazníky na inovacích, kde je na prvním místě jednoznačně vysoká kvalita našich materiálů. Není přece možné jen prodávat a neřešit, co se bude se stavbou dít za pár let. Vždyť stavíme nejen pro sebe, ale i pro další generace. Můžeme to však tvrdit všude?

Robert Mikeš
marketingový ředitel, divize Weber,
Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

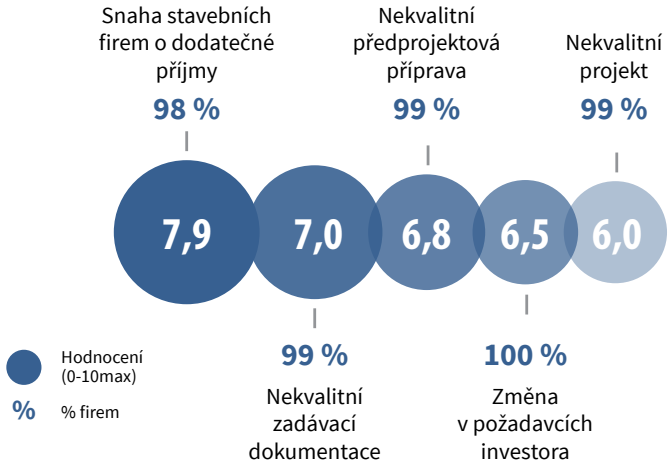
Nízká, tedy nedostatečná cena projektových prací, je obzvlášť nebezpečná z pohledu úspěšné realizace projektu a jeho kvality. Nedostatek financí nutí ke snižování času investovaného do projekce, stejně jako k hledání neadekvátních a neodzkoušených technických řešení. Ty jsou nakonec často požadované i od výrobců materiálů a koncových dodavatelů. Takto nekoncepčně vyprojektovaná budova si nese své „nemoci" po celou dobu životnosti.

Branislav Bačo
Business Manager, Building Components SK, CZ, Ruukki CZ s.r.o.

Důvody vzniku vícenákladů

U některých realizací staveb dochází i k neplánovanému růstu nákladů (vzniku víceprací). Za hlavní příčinu vzniku víceprací označují ředitelé projektových firem snahu stavebních firem získat dodatečné příjmy k vykompenzování nízkých nabídkových cen. Tuto skutečnost potvrzuje 98 procent projektových firem a bodové hodnocení je 7,9 z 10 maximálně možných bodů. Problémem je ale také investorem nekvalitně připravená zadávací dokumentace pro výběrové řízení a také některé další faktory, více v grafu.

Hlavní důvody vzniku vícenákladů při realizaci staveb



Samozřejmě neexistuje absolutně dokonalý projekt. Jsem ale přesvědčen, že za většinou těchto požadavků stojí záměrně podceněná nabídková cena a následná snaha o „vylepšení" rozpočtu ze strany stavební firmy. Bohužel aktuální legislativa tomu napomáhá přílišným důrazem na projekční rozpočet. Zapomíná se, že zadáním stavby je komplexní projektová dokumentace se všemi svými přílohami.

Petr Ščurkevič
ředitel divize Projekce pozemních staveb společnosti K4 a.s.

Zásadní problém vidím v současném způsobu zadávání zakázek s jediným kritériem – cena. Nízká nabídková cena není reálná a snahy stavebních firem o uplatňování víceprací se staly téměř každodenní skutečností, se kterou se v rámci AD setkáváme. Nemyslím si, že nižší ceny projektových prací mají zásadní vliv na kvalitu projektů. Vzniklé vícepráce jsou často uměle vytvářeny a nemají s vadami projektu nic společného.

Jiří Klement
předseda představenstva společnosti Báňské projekty Teplice a. s.

Důvodů „vícenákladů" je celá řada. Špatná investorská příprava, dlouhá doba od zahájení přípravy k realizaci, samozřejmě podhodnocené nabídky dodavatelů a potřeba dostat ekonomiku dodávky alespoň na nulu. V každém případě je také významným důvodem snižující se kvalita projektových prací, která je způsobena tlakem na cenu dodávky služby (za 30 % honorářového řádu není možné připravit kvalitní projekt s kvalitními lidmi).

Petr Matyáš
zástupce společnosti di5 architekti inženýři, s.r.o.

Je to jako s oblečením. Koupíme-li tričko v tržnici, je levné, musí se opravit některé švy a barva nevydrží první vyprání. Se stavbami je to stejné. Za vše může zákon o zadávání veřejných zakázek. Podle nejlevnějšího projektu vybereme nejlevnější technický dozor a nejlevnějšího dodavatele. Ten vše zrealizuje z nejlevnějších materiálů. Jen cvok by předpokládal, že takové stavby mohou dlouho vydržet.

Štěpán Moučka
Společnost KO-KA

Z mého pohledu jde o kombinaci obou příčin. Kvalita projektů vzhledem k nízkým cenám průběžně klesá, kvalifikovaní projektanti opouštějí obor a stavební firmy se přizpůsobily diktátu nejnižší ceny. Chyby, které dříve v projektech tolerovaly, dnes uplatňují jako vícepráce a mnohdy zneužívají k navýšení ceny. Za celou situaci ale v konečném důsledku může investor, který nedokáže nepřiměřeně nízké nabídky vyřadit, a staví stavby s nejlevnějším projektantem, nejlevnějším dozorem a nejlevnější stavební společností.

Lubor Hoďánek
generální ředitel společnosti VPÚ DECO PRAHA a.s.

Je to oboje zákonitá intolerance ze strany dodavatelů spolu s nekvalitní PD za nejnižší cenu.

Václav Bittman
předseda představenstva společnosti RECON Bohemia a.s.

Zkušenosti stavebních společností

A jaké jsou zkušenosti stavebních firem? Podle až čtyř z deseti ředitelů stavebních společností (42 %) je celková příprava staveb u veřejných zadavatelů méně kvalitní než byla před krizí. Zlepšení zaznamenalo jen 19 % firem. V segmentu privátních investorů je situace mírně lepší - zhoršení kvality zadávací dokumentace potvrzuje třetina stavebních firem (35 %), naopak zlepšení uvádí 25 % ředitelů.

Samotná projektová dokumentace je podle 39 procent stavebních firem horší, než bývala před krizí. Její zlepšení uvádí jen šest procent stavebních firem. Devět z deseti ředitelů stavebních firem (87 %) se domnívá, že odpovědnost projektantů ve vztahu k jimi prováděným projektům není dostačující. Situaci by podle názorů představitelů firem mohly zlepšit finanční spoluúčast projektanta na chybách projektu, autorské dozory projektantů nebo větší spolupráce projektanta s prováděcí firmou a investorem.

V důsledku nedostatečné kvality některých projektů je u části staveb nutné projektovou dokumentaci měnit v průběhu stavby. Podle zkušeností oslovených stavebních společností se tak děje u necelé poloviny zakázek (41 %). V případě špatné projektové dokumentace je potřeba vynaložit další náklady (v průměru 12 %), aby byla výsledná stavba i přesto postavena jako uživatelsky bezproblémová (realizovat více práce). Nekvalitní, případně nedostatečně detailně připravená zadávací dokumentace investora (jíž je projektová dokumentace součástí), je podle ředitelů stavebních firem hlavním důvodem toho, že dochází k neplánovanému růstu nákladů (více nákladům).

Kvalita práce nesouvisí pouze s cenovou úrovní. Má na ni podstatný vliv, avšak nepředstavuje jediný parametr, který ji ovlivňuje. Výsledek je také přímo ovlivňován časem vymezeným dodavatelům na realizaci díla. Významným aspektem je i důsledná kontrola kvality přímo na stavbě ovlivněná technickou způsobilostí konkrétních pracovníků přímo ve výrobě a těch, kteří na ně dohlížejí.

Jaroslav Spozdil
ředitel Regionu Čechy společnosti PSJ

Zakázky na stavební práce jsou svojí podstatou velice specifické, přičemž příčiny zadávání víceprací jsou vždy diskutabilní. Je samozřejmé, že primární odpovědnost vždy nese zadavatel při zpracovávání zadávací a projektové dokumentace. S ohledem na specifický charakter těchto plnění však není vznik víceprací z objektivních příčin vyloučen. Proto je i otázka navýšení limitu pro vícepráce otázkou v rámci nově připravovaného zákona o veřejných zakázkách.

Andrea Schelleová
Associate, Achour & Hájek s.r.o.

Podle našich zkušeností se jedná o kombinaci všech faktorů. Ještě bych doplnila, že vlivem hubených minulých let v otázce víceprací vymizela velkorysost a mnohdy i kultura jednání. Aktuálně se objevují tendence maximálně zkrátit čas i náklad investovaný do přípravy. Vnímám tento trend v souvislosti s podceněním instalace i budoucího provozu výtahů nebo eskalátorů v objektech. Taková situace nebývá dobrá pro investory, kteří často překračují rozpočty a komplikují si ekonomiku celého projektu. Změny a vícepráce za pochodu zpravidla vyvolávají neočekávané náklady. Dalším faktorem jsou nízké vysoutěžené ceny na hraně nebo dokonce pod hranou rentability. Ty nutí dodavatele dohnat své náklady v realizační fázi. Někdy je přenáší na subdodavatele, někdy se daří vícenáklady u investora prosadit. Nechci ale paušalizovat takové praktiky plošně. Značná část investorů, zejména když plánují ponechání objektů ve svém majetku, přípravnou fázi nepodceňují a při výběru dodavatelů jsou obezřetní.

Jana Grigová
obchodní a marketingová ředitelka, Schindler CZ, a.s

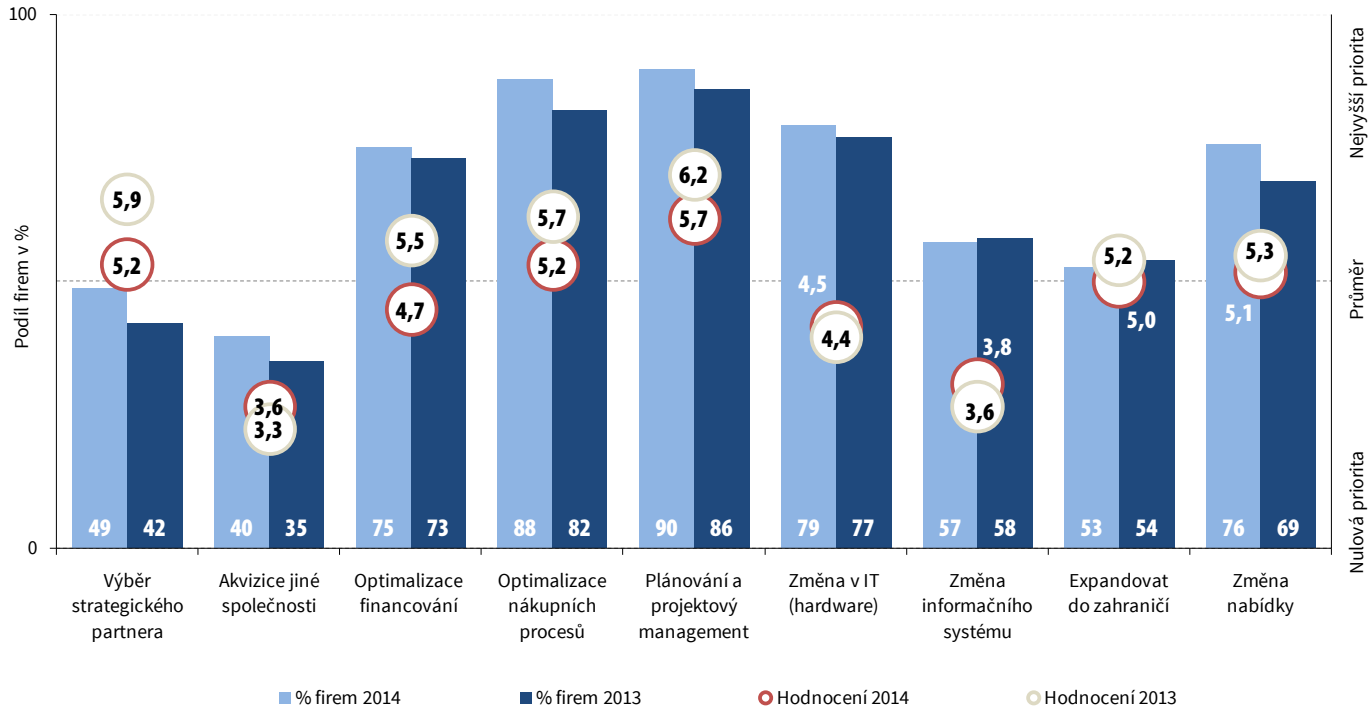
Klíčovými prioritami na dalších 12 měsíců jsou pro projektové společnosti zlepšení jejich projektového managementu a plánování (interní prostředí), optimalizace nákupních procesů spolu se zlepšením výběru dodavatelů (externí prostředí) a přibližně pro polovinu firem rovněž hledání strategického partnera, který by zajistil čerstvý kapitál.

Hlavní priorita na dalších 12 měsíců: lepší projektový management

Na které hlavní oblasti se budou ředitelé projektových společnosti v průběhu dalších dvanácti měsíců zaměřovat? Firmy se chtějí zaměřit především na zlepšení své interní efektivity, a to konkrétně zlepšením svého projektového managementu a plánování. Toto zaměření potvrzují téměř všechny společnosti (90 %, 5,7 bodu na škále 0–10 max). S mírným odstupem firmy dále uvádějí, že se soustředí především na optimalizaci nákupních procesů společně se zkvalitněním výběru svých dodavatelů (88 %, 5,2 bodu). Vysoko ohodnocen byl také výběr strategického partnera pro podnikání (5,2 bodu), ale jako svou prioritu to uvádí necelá polovina firem (49 %). Více informací přináší níže přiložený graf.

Srovnání s rokem 2013

Prioritní oblasti pro činnost projektových společností



Nejnižší priorita – investice

Naopak nejnižší prioritou jsou výdajové položky, tj. např. investice, a jedná se jmenovitě o změny informačního systému (3,8 bodu, 57 % firem) a akvizice jiné společnosti (3,6 bodu, 40 % firem).

Statistiky z počátku letošního roku vykazovaly zvýšený objem zakázek na projektové práce. Zkusme se však na trh s projekty podívat v poněkud širších souvislostech a z hlediska komunikace informací a dokumentů nezbytných pro řízení projektů i celkového klimatu spolupráce všech členů týmu projektu. Inspirace ze zahraničí, především z Velké Británie, ukazuje, že bez moderních informačních systémů se stavební trh neobejde, a to především právě bez efektivní sdílené komunikace mezi investorem, projekční firmou i generálním dodavatelem. Britská státní správa je toho důkazem. Já osobně vnímám jako pozitivní, že si naše přední společnosti sektoru stavebnictví nutnost změny současného stavu a cestu směrem ke komunikaci a efektivní spolupráci napříč projektovými týmy zakázky začínají uvědomovat.

Jaroslav Nechyba
ředitel a spolumajitel společnosti Callida, s.r.o. – autorizovaného partnera 4Projects by Viewpoint pro český trh

Situace v segmentech

Limitující faktory (hodnocení v bodech)	Velké firmy	Malé firmy	Pozemní stavitelství	Inženýrské stavitelství
Výběr strategického partnera	4,4	5,5	5,1	5,6
Akvizice jiné společnosti	3,6	3,6	3,6	3,6
Optimalizace financování	4,5	4,7	4,6	5,1
Optimalizace nákupních procesů	5,2	5,2	5,2	5,2
Plánování a projektový management	5,9	5,6	5,6	6,2
Změna v IT (hardware)	4,5	4,5	4,7	3,8
Změna informačního systému	3,9	3,8	4,0	3,2
Expandovat do zahraničí	6,6	3,8	4,4	6,4
Změna nabídky	5,6	4,9	5,0	5,4

D8 – estakáda Prackovice – Technický dozor, kontrola a schvalování PD - stavba D8 0805 Lovosice Řehlovice, realizace 2008 až dosud.
INFRAM a.s.

Kontakty

The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research, s.r.o.

Společnost CEEC Research (Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy) je největším výzkumem stavebnictví v zemích střední a východní Evropy. Od svého založení v roce 2005 bezplatně poskytuje studie o aktuálním stavu a očekávaném vývoji stavebnictví v deseti zemích střední a východní Evropy. Všechny naše studie a analýzy jsou založeny výhradně na údajích získaných z pravidelných strukturovaných interview s klíčovými představiteli vybraných největších, středních i malých stavebních, projektových a developerských společností.

CEEC Research navíc k pravidelným a bezplatným analýzám stavebnictví také organizuje Setkání lídrů stavebních společností a Konference ředitelů projektových společností, kterých se účastní generální ředitelé nejvýznamnějších stavebních, developerských a projektových společností, prezidenti klíčových svazů, cechů a komor z oblasti stavebnictví a rovněž i ministři a nejvyšší představitelé státu z vybraných zemí.

Jiří Vacek
Ředitel společnosti
Tel.: +420 774 325 111
E-mail: vacek@ceec.eu

www.ceec.eu

Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.

Weber je dnes v České republice jedním z nejvýznamnějších výrobců a dodavatelů vysoce kvalitních fasádní a zateplovacích systémů, štukových, tepelně izolačních a sanačních omítek, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby.

Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie, založené na nejvyšších technických požadavcích.

Weber je znám v oblasti stavebnictví i svou orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – **weber.rádce**. Publikace je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos vychází již jedenáctým rokem.

Weber – špičkové stavební materiály

Divize WEBER, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.
Radiová 3,
102 00 Praha 10 – Štěrboholy
Tel.: +420 272 701 137
Fax: +420 272 701 138
E-mail: info@weber-terranova.cz

www.weber-terranova.cz

Deltek Inc.

Společnost Deltek (kotovaná na Nasdaq: PROJ) je vedoucí globální poskytovatel ERP software a informačních systémů pro společnosti poskytující profesionální služby (PSO). Deltek se přes 20 let specializuje na vývoj informačního systému, který unikátně kombinuje účetně-ekonomické nástroje s organickým pojetím řízení zaměstnanců, tak aby nebyla potlačena jejich iniciativa a samostatnost. Důraz je kladen na poskytování správných informací ve správném čase správným lidem ve všech oblastech – marketingu, obchodě, řízení projektů, výrobě, logistice, ekonomice i personalistice a napříč organizačními jednotkami i skupinou firem holdingu v různých zemích. Klient tak kromě kvalitního systému získává i know-how jak mají své interní procesy uspořádány ty nejlepší firmy v oboru. Deltek má velmi dobré jméno a vynikající reference ve všech oborech na které se zaměřuje. Více jak 15 000 organizací ve více než osmdesáti zemích po celém světě využívá řešení společnosti Deltek, aby identifikovalo nové příležitosti, získávalo nové zakázky, optimalizovalo své zdroje, zefektivnilo své procesy a realizovalo ziskové projekty. S řešením společnosti Deltek budete vědět více a dokážete více!

Deltek GmbH
Herriotstraße 1
60528 Frankfurt am Main
Deutschland
Tel.: +496967733106
www.deltek.com

www.maconomy.cz

Benchcom, s.r.o.

Společnost BenchCom, s.r.o je dodavatel celopodnikového informačního systému Deltek Maconomy pro stavební a inženýringové firmy. Systém pomáhá zvyšování vnitřní efektivity fungování firem společně se zlepšením podpory rozhodovacích procesů, projektového řízení a kapacitního plánování. Deltek Maconomy a People Planner je systém používaný na celém světě, nyní ale unikátně přizpůsobený potřebám českého trhu. Používají jej např. firmy holdingu Enteria – Chládek & Tintěra Pardubice a.s., nebo inženýringová a poradenská společnosti Arcadis GEOTECHNIKA s.r.o.

Benchcom, s.r.o.
Černokostelecká 1623/14, ALFA Tower Říčany, 6. P.
251 01 Říčany
Tel.: +420 323 621 365
Info@benchcom.cz

www.benchom .cz

Ruukki CZ s.r.o.

Ruukki se specializuje na ocel a ocelové konstrukce. Poskytujeme zákazníkům energeticky efektivní ocelová řešení pro lepší život, práci a pohyb (proto Living.Working. Moving v našem logu). V našem produktovém portfoliu můžete nalézt hutní materiály, ocelové konstrukce, fasádní systémy, sendvičové panely či střešní krytiny. Máme okolo 9000 zaměstnanců a rozsáhlou distribuční a dealerskou síť napříč 30 zeměmi včetně severských zemí, Ruska a v rozvíjejících se zemích jako jsou Indie, Čína a Jižní Amerika. Čisté tržby v roce 2012 dosáhly 2,8 miliard eur. Akcie společnosti jsou uvedeny v NASDAQ OMX (Rautaruukki Oyj: RTRKS).

Ruukki CZ s.r.o.
Pekařská 695/10a
155 00 Praha 5
tel.: +420 257 311 040
fax: + 420 257 311 041
Střešní krytiny – poradce pro střechy
tel.: + 420 800 350 999
e-mail: poradceprostrechy@ruukki.com

Copy General

Copy General je hlavním poskytovatelem reprografických, tiskových a kopírovacích služeb ve střední a východní Evropě. Společnost Copy General byla založena před třiceti lety v USA. Evropská odnož vznikla v roce 1991 – prvním copyshopem v Budapešti. V dalších letech byly otevřeny pobočky v České republice, Polsku a Rusku.

Původní tiskové a kopírovací služby pro soukromou a firemní klientelu se postupně rozrostly především o specializované produkční služby pro velké firmy. Zaměření na projekční a stavební sektor bylo stanoveno jako prioritní směr rozvoje společnosti přibližně v roce 2006 a od té doby je koncept poskytování služeb v tomto oboru neustále propracováván a zdokonalován. Společnost tak má dnes zajištěnu veškerou infrastrukturu a nastaveny procesy související se zpracováním projektové dokumentace i pro největší zákazníky na trhu a vše je stvrzeno odpovídajícími certifikáty (ISO 9001, 14001, 27001). V současné době provozuje tisková zařízení v 8 provozovnách v lokalitách Praha, Plzeň, České Budějovice a Brno, kde zaměstnává více než 100 speciálně vyškolených tiskových operátorů.

Novým trendem ve službách Copy General je poskytování komplexních reprografických řešení včetně zajištění a provozování interních tiskových technologií přímo u zákazníka. Jedná se jak o provozování ucelených reprografických středisek včetně personálního zajištění ve velkých společnostech, tak o dodání jednotlivých tiskových zařízení pro menší společnosti nebo například přímo na stavby.

Roman Petr
General Manager European Operations
cell :+420 602 371 381
e-mail: roman.petr@copygeneral.cz

www.copygeneral.eu

INFRAM a.s. – inženýrská a konzultační firma

Společnost INFRAM a.s. řídí a kontroluje významné zakázky z oblasti dopravní infrastruktury, průmyslové a občanské výstavby v České republice i v zahraničí. Hlavními domácími zákazníky jsou Ministerstvo dopravy, silniční a dálniční společnosti, železniční organizace, obce i soukromí klienti.

Na základě přání svého klienta je skupina INFRAM schopna do jeho projektů implementovat aplikace nových technologií a systémů, spočívajících např. ve využití:
• nových technologií a moderních mechanizmů
• nových progresivních prvků a systémů
• nových nedestruktivních průzkumných a diagnostických metod při kontrole stavu pozemních objektů, mostů, inženýrských konstrukcí, pozemních komunikací, železnic apod.

Prostřednictvím svých dceřiných společností operuje INFRAM a.s. i na Slovensku, v Bulharsku i v Rumunsku. Pro své zahraniční klienty zajišťovala zakázky i v Německu, Chorvatsku, Rakousku, Francii a Irsku.

Project management, posuzování, supervize a inženýring staveb
• dopravního stavitelství (dálnice, silnice, mosty, tunely, železniční koridory, tramvajové a trolejbusové tratě apod.)
• pozemního stavitelství (občanská vybavenost, elektrárny, průmyslové stavby apod.)
• vodohospodářské infrastruktury (rozvody vody, kanalizace, rybníky, ČOV apod.)
• sanace betonových konstrukcí

To ve všech výkonových fázích procesu přípravy a realizace projektů

Členství INFRAM a.s. v odborných sdruženích
• Česká asociace konzultačních inženýrů – CACE, řádného člena EFCA a FIDIC.
• Česká betonářská společnosti
• Sdružení pro sanace betonových konstrukcí
• Česká silniční společnost
• International Concrete Repair Institut se sídlem v USA.

Společnost je zapsána do Seznamu kvalifikovaných dodavatelů MMR ČR

EN ISO 9001:2009
EN ISO 14001:2005
OHSAS 18001:2008

INFRAM a. s.
Pelušková 1407,
198 00 Praha 9

Tel: 281 940 151, 602 272 418
E-mail: recepce@infram.cz

www.infram.cz

ACHOUR & HAJEK

Achour & Hájek

je nezávislou českou advokátní kanceláří specializující se zejména na problematiku nemovitostí a stavebního práva, fúzí a akvizic, restrukturalizací a soudních sporů včetně rozhodčího řízení, kapitálových trhů a bankovnictví, hospodářské soutěže a veřejných zakázek.

Poskytujeme právní služby jak českým, tak nadnárodním společnostem ze všech oblastí průmyslu a obchodu, a to ve všech aspektech jejich podnikání na území České republiky a střední a východní Evropy. Mezi naše klienty se řadí jak velké mezinárodní korporace, tak střední a menší podnikatelské subjekty a soukromí investoři.

V oblasti práva veřejných zakázek disponujeme rozsáhlým odborným zázemím, praktickými zkušenostmi, a to jak z hlediska vytváření zadávacích podmínek, tak i z hlediska organizace zadávacích řízení. Členové našeho týmu jsou odborníky z praxe, kteří se zabývali jak procesy zadávání veřejných zakázek, tak aplikací zákona o veřejných zakázkách v rámci rozhodovací činnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Máme rozsáhlé zkušenosti s realitními transakcemi, od zakoupení či prodeje jednotlivých nemovitostí přes akvizice realitních portfolií a projektů ve všech fázích realizace až po převzetí rezidenčních projektů, obchodních center, administrativních komplexů, industriálních parků a infrastrukturních projektů.

Poskytujeme poradenství při stavebních projektech dopravní infrastruktury, regenerace brownfields, výstavby hotelů a rekreačních komplexů, školských zařízení včetně univerzitních komplexů a vědeckotechnických parků a projektech průmyslových a logistických celků.

Máme významné zkušenosti v oblasti práva nájmu komerčních prostor v rámci obchodních center a administrativních komplexů. Provádíme due diligence jednotlivých nemovitostí, nemovitostních portfolií a projektů včetně ověřování vlastnických titulů a due diligence projektových společností.

Poskytujeme poradenství ve věcech financování nemovitostí, včetně zastupování klientů při jednáních s financujícími institucemi, přípravy smluvní dokumentace a zakládání fondů kvalifikovaných investorů zaměřených na investice do realitních projektů.

Achour & Hájek s.r.o.

Kaunický palác
Panská 7
110 00 Praha 1
Czech Republic
Tel.: +420 270 006 111
Fax: +420 270 006 122

www.achourhajek.com

Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group

patří mezi největší pojišťovny na tuzemském trhu. Byla založena v roce 1991 jako první komerční pojišťovna na území bývalého Československa. Její podíl na celkovém předepsaném pojistném v ČR je 22 %. Je univerzální pojišťovnou, která nabízí plný sortiment služeb a všechny standardní druhy pojištění jak pro občany, tak pro klienty z řad firem od drobných podnikatelů až po velké korporace. Kooperativa je součástí koncernu ViennaInsurance Group (VIG).

Ohledně pojištění v oblasti pojištění průmyslu a stavebnictví nás kontaktujte:

Jiří Sýkora, ředitel – člen rozšířeného představenstva
jsykora@koop.cz

Petr Suchánek, vedoucí odboru – odpovědnost a zahraniční pojištění a zajištění
psuchanek@koop.cz

Stanislav Jelínek, vedoucí odboru – majetek a technická rizika
sjelinek@koop.cz

Marcela Vlnasová, vedoucí underwriter – úsek pojištění hospodářských rizik
mvlnasova@koop.cz

Tel.: 224 803 555, 224 803 505
Fax: 224 803 510

Ohledně pojištění v ostatních oblastech pojištění:
www.koop.cz

Philips Česká republika, s.r.o.

Společnost Royal Philips z Nizozemska je diverzifikovaná technologická společnost, jejímž cílem je zlepšovat životy lidí prostřednictvím smysluplné inovace v oblastech zdravotní péče, spotřebitelského životního stylu a osvětlení. Společnost Philips, která má sídlo v Nizozemsku, zveřejnila za rok 2012 prodeje ve výši 24,8 miliard eur a zaměstnává zhruba 114 000 lidí. Prodej a služby zajišťuje ve více než 100 zemích.

Tato společnost je jedničkou v oblasti péče o osoby se srdečními chorobami, akutní péče a domácí zdravotní péče, energeticky úsporných osvětlovacích řešení a nových osvětlovacích aplikací a rovněž v oblasti pánského holení a stříhání a zubní péče.

Philips Česká republika, s.r.o.

Rohanské nábřeží 678/23
Budova River Garden II, vchod A
186 00 Praha 8

Telefon: 233 099 111
Mobil: 778 499 800
Fax: 233 099 101

www.philips.cz

ÚRS PRAHA

Společnost ÚRS PRAHA, a.s. je stabilním čelním tvůrcem Cenové soustavy stavebních konstrukcí a prací, distributorem stavebně ekonomických software a poskytovatelem služeb v oblasti oceňování stavební produkce v ČR. Dále vytváří analýzy vývoje a prognózy ve stavebnictví, v regionálním rozvoji a bytové problematice pro státní i soukromý sektor. V rámci oceňování stavební produkce společnost pořádá kurzy a semináře, podporuje střední a vysoké školy realizací přednášek, zapůjčením SW vybavením pro výuku, aj.

Hlavním produktem společnosti je Cenová soustava ÚRS a SW KROS plus. Cenová soustava ÚRS představuje unikátní pravidelně aktualizovaný systém informací, obsahující na 170 tisíc položek stavebních prací, materiálů a dalších informací. Poskytuje cenné ekonomické podklady a pomáhá nalézt společný komunikační standard mezi projektanty, investory, dodavateli a dalšími subjekty ve stavebnictví. Mimo tištěných vydání katalogů edice ÚRS je CS ÚRS více než 15 let vydávána v rámci software řady KROS. SW KROS plus pomáhá připravit propočty, rozpočty, kalkulace a další dokumenty přípravy stavby i sledovat a kontrolovat zakázku v realizaci. Využívá jej více než 4000 subjektů napříč státním i soukromým sektorem od drobných živnostníků až po velké organizace s terminálovým nasazením se stovkami uživatelů.

ÚRS PRAHA, a.s.
Pražská 18
102 00 Praha 10
Tel.: +420 267 219 210
Mail: urs@urspraha.cz

www.urspraha.cz

COPY GENERAL®

Studie projektových společností 2014 byla vytištěna
díky spolupráci se společností COPY GENERAL.

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situace konkrétní osoby či subjektu. Ačkoliv se snažíme zajistit, aby byly poskytované informace přesné a aktuální, nelze zaručit, že budou odpovídat skutečnosti k datu, ke kterému jsou doručeny, či že budou platné i v budoucnosti. Uživatelé by před konáním nebo zdržením se konání na základě informací obsažených v této studii měli zvážit využití příslušných profesionálních služeb. Odpovědnost za kroky podniknuté na základě obsahu této studie nebude akceptována.

© CEEC Research