

STAVEBNICTVÍ

# Kvartální analýza českého stavebnictví 1/2012

VÝZKUM POTENCIÁLU STAVEBNICTVÍ V  
ZEMÍCH STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPY

## Poděkování

### Vážení čtenáři,

děkujeme, že využíváte Kvartální analýzu českého stavebnictví 1/2012, kterou pro vás připravila společnost CEEC Research za podpory generálního partnera společnosti KPMG Česká republika, zlatého partnera společnosti Saint-Gobain Construction Products CZ (divize Weber) a stříbrného partnera společnosti Tatra.

Tato studie je zpracována na základě údajů získaných ze 100 uskutečněných interview s klíčovými představiteli vybraných stavebních společností. Zmíněné rozhovory se všemi společnostmi proběhly v průběhu ledna 2012.

Kromě standardní analýzy odpovědí celého vzorku stavebních společností nabízí tento výzkum detailní informace o postojích hlavních segmentů podle dvojrozměrné segmentace vzorku, (tj. jak z hlediska velikosti stavebních společností, tak i stavebního zaměření účastníků). Segmenty rozdělujeme na velké a střední/malé společnosti, z druhého pohledu na segmenty zabývající se pozemním nebo inženýrským stavitelstvím.

Díky tomu může tato Kvartální analýza českého stavebnictví 1/2012 poskytnout zcela vyvážené, aktuální a dostatečně podrobné údaje o českém stavebnictví nezbytné pro rozhodování vedoucích představitelů společností podnikajících v dané oblasti.

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



  
**Jiří Vacek**

Ředitel společnosti  
CEEC Research





**Pavel Kliment**

Partner odpovědný za služby pro  
realitní a stavební společnosti,  
KPMG v České republice

České stavebnictví se bude v následujících letech jistě ubírat cestou snižování cen při současném důrazu na funkčnost a kvalitu staveb. Doufejme, že složitější ekonomické podmínky nadcházejícího období nebudou nutně znamenat rezignaci na estetickou úroveň architektonických řešení a jejich fortelné zpracování.

**Pavel Dobeš**  
Ministr dopravy

Bytová výstavba v České republice bude i nadále výrazně ovlivněna pokračující přetrvávající ekonomickou krizí i v dalších letech. Návrat do reálného života je na jedné straně bolestivý, na straně druhé příležitostí začít se chovat racionálně a skutečně ekonomicky. Více než v podmínkách konjunktury je potřeba hledat a přinášet motivační prvky i do stavebnictví, lakmusového papírku stavu ekonomiky. V maximální míře musí být dotace nahrazeny podporami na bázi dlouhodobých úvěrů a státními garancemi. Tam kde nebude možné dotace zcela opustit, musí být i tyto doplněny nástroji úvěrovými. Příjemci státní podpory se rychle adaptují a budou v řadě případů své projekty kalkulovat jiným způsobem než dosud. Především s důrazem na návratnost. To vše se promítne pozitivně v oblasti stavební výroby. Státní fond rozvoje bydlení přešel na úvěrovou formu pomoci již v loňském roce.

**Kamil Jankovský**  
Ministr pro místní rozvoj

### ***Dobré, nebo špatné zprávy?***

Rok 2011 je za námi. Neznáme ještě jeho přesné výsledky, ale jedno víme jistě: dopad lépe, nežli jsme očekávali. Propad oproti roku 2010 byl jen 3,1 %. To je zajisté dobrá zpráva, i když ve srovnání s předkrizovým rokem 2008 je to více než 10,8 %.

Horší zprávy se ale dozvídáme při pohledu na další čísla a údaje. Z trhu zmizelo poměrně velké množství malých a středních firem, ekonomika mnohých firem je velmi nestabilní, mnohé jsou na pokraji krachu, vzrostl počet insolventních firem, hodně stavbařů zvýšilo počet nezaměstnaných. A zakázek je pro letošní rok méně než před rokem.

Špatná, ne-li nejhorší je zpráva, že se téměř zastavila investorská příprava dopravních staveb a tím byl vyřčen ortel nad budoucností pokračování (a dokončení) páteřní silniční i železniční infrastruktury. Znamená to, že bude-li mít stát někdy opět peníze na investice, nebude kde pracovat. Nevím, jestli někdo pocituje zodpovědnost za tento stav.

Dost mě trápí představa, že naši dobu budou možná jednou nazývat starými zlatými časy. Již teď se začínám před svými potomky stydět.



**Ing. Václav Matyáš**  
prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR

**SPS**

SVAZ PODNIKATELŮ VE STAVEBNICTVÍ V ČR

V roce 2012 se sice částečně zastavil propad předchozích let, ale situaci rozhodně nelze popsat jako stabilizovanou. Na jednu stranu se nově rozbíhají projekty u SŽDC a rovněž i významné stavby na ŘSD, zejména dostavba D1 – 137 a modernizace úseků D1, na druhou stranu však chybovost v realizaci evropských projektů v předchozích letech negativně ovlivňuje finanční plánování a obecné vnímání sektoru. Za velmi problematickou považují nyní již v podstatě plnou závislost na zdrojích EU v naší investiční politice. Provázanost národních prostředků na evropské fondy, které jsou určeny pouze na investice, vede k nemožnosti významně zvýšit zdroje pro opravy a údržbu sítě. Jsme také extrémně závislí na další podobě kohezní politiky EU a jejích investičních prioritách po roce 2014. Nakonec bych rád zdůraznil, že v letošním roce je z dlouhodobého hlediska prioritní připravit několik velkých projektů tak, aby bylo možné je v roce 2013 vysoutěžit a se stavební sezonou 2014 začít čerpat nové zdroje EU.

**Tomáš Čoček**

Ředitel, Státní fond dopravní infrastruktury

Kdyby bylo v letošním roce o čtyři nebo pět let méně, asi bych na tomto místě psal, že ŘSD letos proinvestuje desítky miliard korun. Ale píše se rok 2012 a rozpočtové možnosti naší země jsou, jaké jsou. Pro stát – myslím tím veřejnost – je ovšem dobrou zprávou, že chceme s méně penězi nakládat co nejefektivněji, že se chceme chovat jako skutečný investor, a ne jako dojná kráva, která má pouze právo nechat si nadiktovat, co všechno musí postavit a kolik peněz za to má zaplatit. Nejsem si ovšem jistý, jestli je to dobrá zpráva i pro stavební firmy. Stavební firmy by se měly pořádně zamyslet nad svou vnitřní restrukturalizací a optimalizací svých režii a nákladů a nad systémem výkonů.

**René Poruba**

Pověřen řízením ŘSD

Bytová výstavba se na zakázkách ve stavebnictví podílí přibližně 12,5 % z celkového objemu odvětví. Současné nepříznivé ekonomické podmínky se dotýkají všech oblastí, bydlení nevyjímaje. Úrokové sazby komerčních hypoték na historickém minimu, trvalé diskontní pobídky developerských společností směrem ke koncovému zákazníkovi jsou toho jasným dokladem.

Ve stejné situaci jsou však i veřejné instituce. Státní fond rozvoje bydlení tak letos ze státního rozpočtu nemohl čerpat žádné dotační prostředky. Nemůžeme se spoléhat pouze na stát, jeho rozpočet či zakázky. Proto jsme se rozhodli hledat jiné zdroje, které podporu bydlení umožní, čímž také výhledově umožní podpořit i stavebnictví.

Perspektivu vidíme v nových revolvingových nástrojích. Náš nový program je také přímou podporou stavebnictví, jedná se o nízkoúročené úvěry na výstavbu nájemních bytů.

Touto cestou chceme a do budoucna musíme jít. Státní úvěry budou fungovat jako investiční pobídky, a to díky nejnižším úrokům na trhu s nejdelší dobou splácení a s fixní úrokovou sazbou, čímž budeme motivovat soukromé investory k výstavbě i modernizacím bytového fondu.

Připravujeme se tak na rok 2013 a následující programové období 2014+, pro které chceme čerpat prostředky na úvěry pro bydlení předně z evropských fondů, konkrétně prostřednictvím finančního nástroje JESSICA.

Státní fond rozvoje bydlení tak bude moci vytvořit podmínky pro novou výstavbu i modernizace stávajících bytů a domů. A tím také zajistit pracovní příležitosti a nové zakázky pro stavební firmy.

**Jiří Koliba**

Ředitel, Státní fond rozvoje bydlení

**CEEC Research děkuje všem svým partnerům,  
bez nichž by nebylo možné analýzy stavebnictví  
vybraných zemí střední a východní Evropy  
pravidelně zpracovávat a bezplatně poskytovat.**

### Generální partner

Výzkum potenciálu stavebnictví v zemích střední a východní Evropy je realizován díky partnerské spolupráci s poradenskou společností KPMG Česká republika.



*cutting through complexity*

### Zlatý partner



### Stříbrný partner



### Partneři



INOUTIC / WINDOWS AND DOORS  
THE GERMAN PROFILE ENGINEERS

**CRESTYL**

## Shrnutí

- V roce 2012 dojde podle naprosté většiny ředitelů stavebních společností k další eskalaci krize v českém stavebnictví. Propad by měl být výraznější než v minulém roce. Návrat k růstu neočekávají představitelé firem ani v roce 2013.
- Pokles svých tržeb očekávají až tři ze čtyř stavebních společností. Tržby by v roce 2012 měly klesnout jak ve velkých, středních, tak i v malých firmách. Podle aktuálních predikcí ředitelů stavebních společností ani rok 2013 nepřinese návrat k růstu.
- Sebedůvěra ředitelů stavebních společností v překonání konkurence v roce 2012 stále nenašla své dno a nadále se propadá. Aktuálně dosahuje historicky nejnižších úrovní – své společnosti v tomto ohledu důvěřuje méně než třetina ředitelů.
- Vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s říjnovým průzkumem snížilo, ale pouze mírně. Zásobník práce se snížil především u středních/malých firem, u velkých došlo jen k nepatrnému nárůstu.
- Velké společnosti považují za nejefektivnější způsob výběru dodavatelů výběrová řízení, malé a střední společnosti spoléhají na dlouhodobé kontakty. Klíčovým kritériem při výběru je cena a zkušenosti nabízené dodavatelem, shodují se všichni. Při vyjednávání podmínek jsou úspěšnější velké stavební společnosti.
- V názorech na využití internetových aukcí pro výběr dodavatelů jsou ředitelé stavebních společností rozděleni na dvě části. První z nich v tomto nástroji vidí výborný prostředek jak maximálně snížit cenu, naopak druhá část ředitelů jejich využití striktně odmítá, s odvoláním na to, že způsobují více škod než užitku.

*Další publikací s tématem českého stavebnictví bude Kvartální analýza českého stavebnictví 04/2012, která bude publikována na konci dubna 2012.*

*Tuto studii s nejčerstvějšími informacemi bude možné získat opět bezplatně na [www.studieStavebnictvi.cz](http://www.studieStavebnictvi.cz)*

## V roce 2012 dojde podle naprosté většiny ředitelů stavebních společností k další eskalaci krize v českém stavebnictví. Propad by měl být výraznější než v minulém roce. Návrat k růstu neočekávají představitelé firem ani v roce 2013.

České stavebnictví již prošlo třemi lety konzistentního poklesu. Podle nejnovějších údajů Českého statistického úřadu došlo v minulém roce o 3,1 % snížení výkonu sektoru (CEEC Research predikoval v Kvartální analýze českého stavebnictví 07/2011 publikované před osmi měsíci celoroční pokles o 4,1 %). Hlavním přispěvatelem k tomuto vývoji bylo inženýrské stavitelství, které pokleslo v roce 2011 o 8,7 %. Naopak pozemní stavitelství přibrzdilo svůj propad z předchozích let – produkce zde zaznamenala téměř stejné hodnoty jako v roce 2010 (minimální snížení o 0,3 %).

Srovnání aktuálního stavu s vrcholem českého stavebnictví – rokem 2008, ukazuje, že sektor celkově poklesl o přibližně desetinu své hodnoty (10,8 %), což např. ve srovnání s dalšími dvěma zeměmi Víšegrádské čtyřky (Slovenskem nebo Maďarskem) není až tak dramatické číslo (např. slovenské stavebnictví se propadlo mezi roky 2008/2009 o 11,3 % za jediný rok). Výraznějším poklesem prošlo doposud zejména pozemní stavitelství (o 13,8 %). Inženýrské stavitelství díky svým dlouhodobým zakázkám bylo zasaženo až později, nicméně právě tam nyní probíhá výrazný propad (ve srovnání s rokem 2008 došlo k poklesu jen o 3,3 %).

Jaké bude další směřování českého stavebnictví? Můžeme již očekávat zastavení poklesu z předchozích let a návrat k opětovnému růstu sektoru? Nebo jsme teprve na začátku dlouhodobějšího trendu a můžeme očekávat pokračování případně vyostření krize, kterou prochází celý sektor?

***Pokles stavebnictví v tomto roce by podle aktuálních odhadů ředitelů firem měl dosáhnout až rekordních 9,2 procenta***

Abychom zodpověděli tuto otázku, CEEC Research jako již pravidelně realizoval 100 zčásti osobních a zčásti telefonických rozhovorů s generálními řediteli a členy představenstva stavebních společností. Podle predikcí naprosté většiny těchto lídrů sektoru, české stavebnictví projde v tomto roce významným poklesem. Ten by měl dosáhnout až 9,2 procenta tj. jednalo by se o rekordní meziroční propad sektoru od vzniku České republiky (v říjnu společnosti předpokládaly pro rok 2012 pokles sektoru o 8,3 procenta, červencové predikce ukazovaly na pokles o 2,4 procenta a dubnové predikce dokonce indikovaly pro 2012 snížení výkonu jen o 0,6 %). Pokles sektoru je očekáván přibližně devíti z deseti ředitelů stavebních společností (92 %), před třemi měsíci se jednalo jen o nepatrně nižší podíl (86 %), v červenci ještě jen o šest (59 %) z deseti respondentů.



Konzistentní pokles optimismu ohledně dalšího vývoje českého stavebnictví mezi řediteli stavebních společností pokračuje již několik čtvrtletí v řadě. Hlavní příčinou je negativní výhled v oblasti nových zakázek financovaných jak státem – díky rozpočtovým restrikcím, tak i soukromými investory – z důvodu obav ohledně vývoje celkové ekonomické situace v ČR i zahraničí. Dokud se tento trend nezmění, v českém stavebnictví nemůže dojít k opětovnému oživení.

**Jiří Vacek**

Ředitel společnosti, CEEC Research s.r.o.



Výkon českého stavebnictví se podle předběžných statistických údajů nadále zhoršuje. Stavební produkce klesla v roce 2011 meziročně o dalších 3,1 %. Ve srovnání s konjunkturálním rokem 2008 se jedná dokonce o pokles téměř 11 %. Objem zakázek uzavřených ke konci roku 2011 klesl meziročně o 16,8 %, ve srovnání s rokem 2008 dokonce o více než 40 %. Klesá také orientační hodnota stavebních povolení (meziročně o 14,8 %) a bytová výstavba je stále v útlumu.

**Petra Cuřínová**

Vedoucí oddělení statistiky stavebnictví a bytové výstavby, ČSU



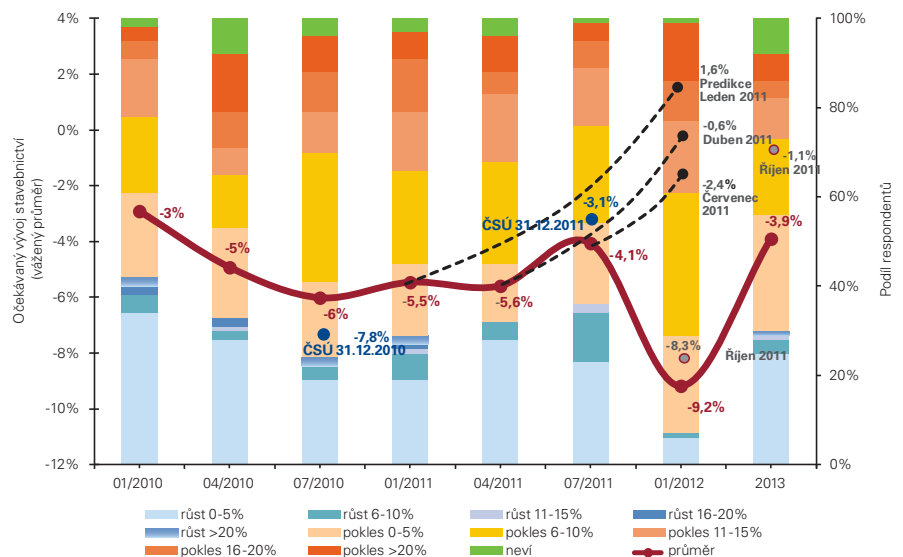
Vyhledky českého stavebnictví jsou pesimistické především kvůli chybějícím finančním zdrojům na straně veřejné poptávky a restriktivnímu přístupu k financování nového developmentu na straně bank. Zajímavý je i meziroční vývoj počtu a objemu zakázek. Statistické výsledky potvrzují trend zvýšení počtu objemově menších zakázek. Tento vývoj přispívá k tlaku na ziskovost jednotlivých zakázek a řízení fixních nákladů na straně stavebních společností.

**Pavel Kliment**

Partner, KPMG v České republice

### Očekávaný vývoj stavebnictví (pro daný rok)

#### Negativní očekávání dále rostou



České stavebnictví bude klesat letos i příští rok a zvrátit by tento trend mohly jen prorůstové veřejné investice.

**Pavel Pilát**

Generální ředitel, Metrostav a.s.



Je evidentní, že stavebnictví na tom samo o sobě nebude nejlépe. Důvody jsou dva – velké omezení zakázek veřejného sektoru a velmi selektivní financování developerských projektů ze strany bank. Očekávám mírné zlepšení vývoje v rezidenčním developmentu, a to paradoxně právě z důvodu omezení financování ze strany bank – ti developeri, kteří budou mít financování zajištěné, totiž získají velkou výhodu, protože nabídka rezidenčního bydlení na trhu bude omezena. Kancelářské a retailové projekty jsou velmi závislé na předpronájmech. Proto se domnívám, že stavební aktivita bude v této oblasti malá, nicméně se trh pravděpodobně začne trochu hýbat a v roce 2013 bychom pak mohli zažít začátek stavby komerčních projektů ve větším množství než nyní.

**Omar Koleilat**

Generální ředitel skupiny Crestyl

### ***Další pokles českého stavebnictví očekávají všechny velké a většina malých firem***

Pohled optikou velkých a středních/malých společností ukazuje na pouze menší rozdíly v očekáváních obou segmentů. Aktuálně pro rok 2012 očekávají pokles sektoru všechny velké společnosti (100 %; srov. 88 % v říjnu). Vážený průměr celého segmentu ukazuje na pokles stavebnictví v roce 2012 o 8,5 procenta (v říjnu predikován pokles o 7,6 %). Segment středních/malých stavebních firem rovněž zhoršil své predikce. Vážený průměr očekávání těchto firem ukazuje na pokles výkonu sektoru v roce 2012 o 9,4 procenta (v říjnu firmy předpokládaly pokles o 8,7 %, v červenci pouhých 2,9 %). Podíl společností očekávajících snížení výkonu sektoru v tomto roce dále vzrostl, aktuálně se jedná o 90 procent firem (84 % v říjnu, 57 % v červenci, 32 % v dubnu).



Naplněnost kapacit českého stavebnictví se jistě bude u jednotlivých oborů lišit. Celkově však zatím počítáme spíše s poklesem. Pro zvrácení negativního trendu vidíme jako klíčové podstatně urychlit zahájení realizace všech připravených projektů, které by mohly zajistit maximální vyčerpání finančních prostředků z operačních programů EU v rámci tohoto rozpočtového období. Při absenci národních finančních prostředků představuje financování z prostředků EU šanci, která se již v příštím rozpočtovém období pravděpodobně nebude opakovat a bylo by tedy škoda ji nevyužít. Další podmínkou pro zastavení negativního trendu v českém stavebnictví je, samozřejmě, úspěšnost v získávání stavebních zakázek v zahraničí.

**Michal Štefl**

Generální ředitel, OHL ŽS a.s.

### ***Další korekci predikují zástupci pozemního i inženýrského stavitelství***

Pokud se na tuto oblast podíváme z hlediska společností zabývajících se pozemním nebo inženýrským stavitelstvím, ředitelé společností z pozemního stavitelství rovněž pokračují ve zhoršování svých očekávání vývoje českého stavebnictví v roce 2012. Pokles očekává 92 procent ředitelů (85 % v říjnu, 59 % v červenci, 37 % v dubnu). Průměr jejich předpovědí vývoje českého stavebnictví v roce 2012 ukazuje na pokles sektoru o 9,7 procenta (pokles o 8,7 % v říjnu, o 2,9 % v červenci, o 0,3 % v dubnu).



Podle současných náznaků opravdu předpokládám pokles objemu na stavebním trhu. Změnu trendu v krátkodobém horizontu si reálně představit nedokážu, každopádně pro období příští by se mělo jednoznačně jednat o zahájení stavebních příprav a pak negativní trend změnit výdaji ze státního rozpočtu "ala hladová zed".

**Martin Kouřil**

Místopředseda představenstva společnosti, CGM Czech, a.s.

Negativní výhled je rovněž možné vidět u společností zabývajících se inženýrským stavitelstvím. Pokles sektoru v roce 2012 očekává 95 procent ředitelů těchto firem (89 % v říjnu, 60 % v červenci, 43 % v dubnu). Průměr odpovědí ředitelů těchto společností ukazuje jen na velice nepatrné zlepšení oproti předchozí predikci, a to pokles celého sektoru o 7,1 procent (v říjnové predikci pokles o 7,4 %, v červenci o 1,2 %, obdobná predikce v dubnu 1,1 %).

Předpokládám, že stavebnictví bude dále klesat, a to zejména ve finančním vyjádření a v prvním pololetí roku 2012 v důsledku rostoucí paniky "není co dělat". Ve druhém kvartále by se situace mohla podobně jako v roce 2011 poněkud zlepšit (více zakázek i méně prodělečné ceny). Předpokládám, že k poklesu dojde nejen ve finančním, ale i fyzickém vyjádření, jak bych to výstižněji vyjádřené viděl já, pokud by se ve statistice zohledňoval alespoň pokles jednotkových cen.

**Ondřej Chládek**

Ředitel strategie, Chládek a Tintěra, Pardubice a.s.

### **Zlepšení a návrat k růstu nelze zatím očekávat ani v roce 2013**

Prognózy ředitelů na rok 2012 se napříč téměř všemi segmenty (ve třech ze čtyř segmentů) dále zhoršily. Očekávají ředitelé pro příští rok ukončení krize nebo alespoň počátek stabilizace sektoru? Vzhledem k stále omezeným finančním možnostem veřejného sektoru, obavám vedoucích představitelů společností o schopnost České republiky úspěšně vyčerpat všechny dotace z EU a rovněž narůstajícím obavám v soukromém sektoru ohledně příchodu druhé vlny ekonomické krize, aktuálně neočekávají ředitelé stavebních firem nastartování růstu českého stavebnictví ani v roce 2013 (naopak by mělo dojít k poklesu o další 3,9 %). Na pokračování negativního trendu i v příštím roce se shodují všechny čtyři analyzované segmenty.



V tomto roce se odhaduje pokles stavební činnosti v ČR o cca 10 %, na prognózy příštího roku je zatím příliš brzy. Myslím si však, že k dalšímu poklesu dojde, věřme však, že již nebude tak markantní. Tento negativní trend mohou zvrátit především prorůstová opatření ze strany centrálních orgánů státu.

**Miroslav Lukšík**

Generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.



Změna k lepšímu by mohla nastat, kdyby náš stát plně a urychleně vyčerpal veškeré dotace z EU pro rok 2012 a 2013.

**Jindřich Pytelka**

Jednatel, Vodohospodářské stavby Teplice

### **Situace na Slovensku**

Výsledky obdobného výzkumu realizovaného na Slovensku v listopadu 2011 ukazují rovněž na nárůst negativních očekávání ředitelů stavebních společností ohledně vývoje slovenského stavebnictví v roce 2012. Pokles aktuálně očekávají tři čtvrtiny ředitelů (74 %), přitom ještě v srpnu 2011 to byla pouze jedna třetina (33 %). Průměr očekávání všech respondentů ukazuje na pokles sektoru v roce 2012 o dalších 7,1 procenta. Srpnové předpovědi před pádem slovenské vlády dávaly naději na alespoň mírný růst sektoru o 1,8 procenta.

Vzhledem k nejasným vyhlídkám a předpokládanému dalšímu vývoji ekonomické krize neočekávají ředitelé stavebních společností na Slovensku nastartování růstu ani v roce 2013. Mělo by dojít spíše ke stabilizaci a zastavení poklesu z minulých let.



Ozveny hypotekárneho kolapsu sa vracajú v podobe druhej, tretej až n-tej vlny krízy. Bohužiaľ v našej stavebnej branži musím konštatovať, že kríza len pokračuje a v tomto roku došlo aj k otrasu najcennejšej trofeje reformného procesu na Slovensku – jednotnej meny euro. Spolu s ním sa postupne otriasajú piliere dôvery v európske inštitúcie, ba tieň pochybnosti ľahol na budúcnosť samotného projektu európskej integrácie. Jedným z vedľajších produktov týchto globálnych otrasov sa koncom minulého roku stal pád slovenskej vlády.

**Zsolt Lukáč**  
Prezident ZSPS

Predpokladáme, že rok 2012 bude veľmi podobný terajšiemu obdobiu. Nemalé komplikácie prinesie i pád vlády a okolnosti s tým spojené v rámci budúceho roka. Môžeme očakávať, že ohrozené bude i čerpanie eurofondov, a teda prísun týchto prostriedkov bude obmedzenejší. Takisto plánované pozitívne zmeny v Zákonníku práce nateraz ostávajú otvorené.

**Juraj Hirner**  
Generálny riaditeľ, ZIPP Bratislava spol. s r.o.



V roku 2012 a 2013 očakávam stagnáciu, prípadne mierne oživenie a prvé problémy na niektorých veľkých projektoch vysúťažených za neprimerane nízke ceny.

**Pavol Kováčik**  
Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice



Očakávame 5% pokles objemu stavebnej výroby v porovnaní s rokom 2011. Vo verejnom sektore je tento pokles podporený voľbami v marci 2012 a samozrejme prispelo aj neprijatie novely zákona o verejnom obstarávaní, čo spomalí výstavbu verejných zákaziek. V súkromnom sektore sa na poklese podpisujú opatrnejšie investície súkromných investorov ovplyvňovaných situáciou na finančnom trhu eurozóny.

**Miroslav Lapuník**  
Obchodný riaditeľ, Metrostav SK a.s.

## Pokles svých tržeb očekávají až tři ze čtyř stavebních společností. Tržby by v roce 2012 měly klesnout jak ve velkých, středních, tak i v malých firmách. Podle aktuálních predikcí ředitelů stavebních společností ani rok 2013 nepřinese návrat k růstu.

### Pokles svých tržeb očekávají tři ze čtyř stavebních společností

Společně s dalším zhoršením predikcí vývoje sektoru přehodnocují společnosti znovu i plány svých tržeb. Podíl společností, které v roce 2012 očekávají pokles svých tržeb, se opět zvýšil, a to až na tři ze čtyř společností (71 %, 63 % v říjnu, 50 % v červenci, 30 % v dubnu). Vážený průměr odpovědí všech dotázaných ředitelů stavebních společností aktuálně ukazuje na předpokládaný pokles tržeb v roce 2012 o 5,1 procenta (říjnová předpověď poklesu o 2,9 %, červencová o 0,9 % a v dubnu byl ještě předpoklad mírného růstu o 0,4 %).

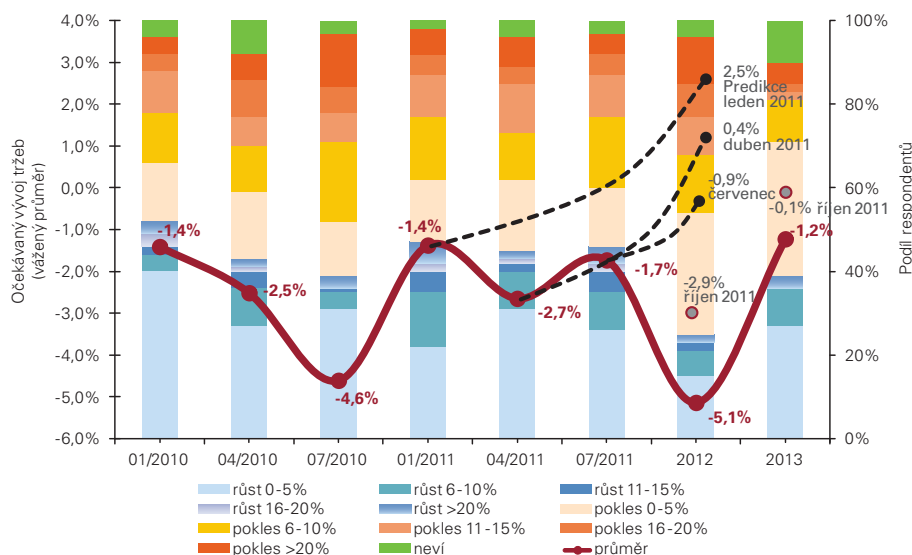


České stavebnictví především ještě čekají těžké a složité časy. Některé odhady hovoří i o několika letech. Nicméně současný výrazný pokles zakázky nás postupně učí a nutí hledat rezervy jak ve vlastním fungování firmy, tak v konkrétních stavebních zadáních, tj. navrhnout jejich vlastní úspornější technická řešení. Díky tomu pak můžeme zákazníkům nabízet nižší ceny a obstát tak v tvrdé konkurenci.

**Zdeněk Synáček**

Obchodní ředitel, EUROVIA CS, a.s.

### Očekávaný vývoj tržeb (pro daný rok)



### Stavební společnosti očekávají v roce 2012 (v průměru) pokles svých tržeb o 5,1 procenta

### ***Pokles svých tržeb predikují jak velké, tak i střední a malé společnosti***

Detailnější pohled na situaci v analyzovaných segmentech z pohledu jejich velikosti ukazuje, že pokles svých tržeb očekává nadpoloviční většina firem v obou segmentech (69 % malých společností, 77 % velkých společností). Mírně kritičtěji vidí situaci velké firmy (pokles v průměru o 5,5 %), ale pokles tržeb o více než 15 procent již většinou neočekávají. Naopak malé a střední firmy jsou jako celek mírně optimističtější (pokles o 4,9 %), ale předpovědi jsou více různorodé. Více než pětina z nich očekává v roce 2012 pokles tržeb o více než 15 procent (v segmentu velkých společností se jedná o méně jak jednu z deseti společností). To ukazuje, že předchozí velké propady tržeb napříč téměř celým segmentem velkých společností by se již podle jejich ředitelů neměly opakovat v tomto roce (např. i díky již podstatně redukované základně jejich tržeb právě z předchozích let), naopak vývoj v segmentu středních a malých firem ukazuje na znatelnější rozdíly uvnitř tohoto segmentu.

Předpovědi vývoje tržeb v roce 2012 z pohledu představitelů společností zabývajících se inženýrským nebo pozemním stavitelstvím ukazují na mírně horší vývoj tržeb v segmentu inženýrského stavitelství (pokles o 5,8 procenta, říjnová predikce pokles o 2,9 procenta) oproti pozemnímu stavitelství (pokles o 5,0 procenta, v říjnu firmy očekávaly pro rok 2012 pokles o 3,1 procenta).

### ***Výhled na rok 2013 se dále zhoršil***

Predikce na rok 2013 ukazují, že společnosti i pro příští rok pokračují v snižování svých plánů tržeb. V roce 2013 očekává růst svých tržeb méně než polovina ředitelů stavebních společností (39 %), což je další zhoršení z 50 procent v říjnu. Naopak podíl firem, které očekávají pokles, se zvýšil (z 39 % v říjnu na 51 % aktuálně). Z pohledu jednotlivých segmentů – větší pokles tržeb v roce 2013 očekávají spíše zástupci inženýrského stavitelství, z pohledu velikosti se jedná především o velké stavební společnosti.

### ***Situace na Slovensku***

Výsledky výzkumu realizovaného s řediteli slovenských stavebních společností v listopadu 2011 ukazují, že stavební firmy na Slovensku v důsledku zhoršení očekávaného vývoje slovenského stavebnictví rovněž přehodnocují plány svých tržeb. V roce 2012 očekává 60 procent firem pokles svých tržeb a vážený průměr odpovědí všech dotázaných ředitelů ukazuje na předpokládaný pokles tržeb v roce 2012 o 3,9 procenta (v srpnu 2011 byl predikován mírný růst o 1,8 %).

Předpovědi na rok 2013 dávají naději na návrat k alespoň mírnému růstu tržeb slovenských stavebních společností a to o 2,5 procenta.



Najväčší zákazníci – a to je štát a veľkí developeri – v posledných dvoch rokoch značne zredukovali svoje investičné ambície v stavebníctve. Bohužiaľ, v najbližšej budúcnosti nemôžeme očakávať zmenu tohto trendu

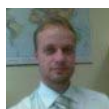
**Pavol Kukura**

Managing Director, e-Dome s.r.o.

## Sebedůvěra ředitelů stavebních společností v překonání konkurence v roce 2012 stále nenašla své dno a nadále se propadá. Aktuálně dosahuje historicky nejnižších úrovní – své společnosti v tomto ohledu důvěřuje méně než třetina ředitelů.

### Sebedůvěra stavebních společností stále nenašla své dno

Stavební společnosti byly dotázány na očekávaný vývoj svého tržního podílu, jinými slovy, zdali očekávají, že se jim v současných složitých podmínkách povede lépe nebo hůře než jejich konkurenci. Stejně tak jako v předchozích dvou oblastech (očekávaný vývoj stavebnictví a očekávaný vývoj tržeb) i zde pozorujeme stále se zhoršující vývoj očekávání. Aktuální výsledky ukazují, že v lepší výkony než konkurence a v její překonání v roce 2012 věří už jen méně než třetina ředitelů stavebních společností (30 %, 41 % v říjnu, 48 % v červenci a 65 % v dubnu). Tento velice nízký podíl ukazuje, že pouze menšina ředitelů věří, že se jim podaří v současných podmínkách jít proti negativnímu trendu trhu a využít jej k získání lepší pozice na trhu. Z výsledků uskutečněných pohovorů rovněž vyplývá, že bude ještě třeba uvnitř řady firem realizovat další opatření ke zvýšení konkurenceschopnosti, tak aby tyto firmy byly schopné na trhu i nadále obstát v tvrdém konkurenčním boji.



České stavebnictví neprošlo dosud významnou "očistou" ve smyslu odchodu neúspěšných firem z trhu. U většiny firem došlo ke zmenšení objemu prováděných stavebních prací. Aby se stavební společnosti vyrovnaly s poklesem obrátu, musely do značné míry podstoupit vnitřní "očistu" v podobě snižování režijních nákladů, lepšího vyhodnocování potřeby investic či většího tlaku na kvalitu a cenu svých dodavatelů. Tuto fázi přizpůsobení se novým tržním podmínkám většina firem doposud zvládala poměrně dobře. V současném tvrdém konkurenčním prostředí však stále více platí, že jediným dlouhodobým řešením je poskytnutí přidané hodnoty zákazníkovi v podobě variantního technického řešení či provádění staveb v souladu různými certifikačními systémy. V této oblasti mají některé firmy stále ještě velký kus cesty před sebou.

**Radim Martinek**

Finanční ředitel, VCES a.s.

České stavební firmy, dle mého názoru, prošly "očistou" zatím pouze částečnou, a to z důvodu, že současné podmínky na trhu nelze považovat za tvrdé, ale pouze přitvrzující se. Myslím si, že nikdo, ve své podstatě, nedělá více, než musí, nebo než k čemu je přinucen. A trh stále klesá...

**Josef Netík**

Ředitel společnosti, S.O.K. stavební, s.r.o.

### Více si věří velké společnosti ve srovnání s malými/středními firmami

Z pohledu jednotlivých analyzovaných segmentů si více věří velké firmy, když v překonání konkurence věří polovina jejich ředitelů (50 %, 55 % v říjnu, 65 % v červenci).



Myslím si, že české stavebnictví do jisté míry již „očistou“ prošlo. Stavební firmy osekaly ze svých režijních nákladů vše co se dalo, zjednodušily řízení a zvýšily kontrolu nákladovosti jednotlivých zakázek. Firmy jsou dnes připravenější než před třemi lety. Krize nám „pomohla“ být efektivnější a umět se poprat s tvrdými podmínkami na stavebním trhu.

**Marcel Soural**

Předseda představenstva, Trigema a.s.

### **Sebedůvěra dále klesá jak v segmentu pozemního tak i inženýrského stavitelství**

Menší sebedůvěru lze vidět v segmentu středních/malých stavebních firem, které mají i nadále především obavy o ztrátu zakázek od velkých společností (k čemu již jistou dobu dochází). Zlepšení svého postavení na trhu očekává pouze necelá čtvrtina ze středních/malých stavebních společností (24 %, 34 % v říjnu, 41 % v červenci).

Z pohledu stavebního zaměření dotázaných společností pokračuje pokles sebedůvěry firem v oblasti jak pozemního stavitelství – v překonání konkurence věří jen 28 procent ředitelů těchto firem, což je další pokles z 37 procent v říjnu (v červenci to bylo ještě 44 %), tak i v případě inženýrského stavitelství, kde došlo k poklesu z říjnových 53 procent na aktuálních 37 procent (v červenci 59 %).



České stavebnictví, hovořím nyní za oblast pozemního stavitelství, kterému se věnuji, reagovalo svým vývojem na podněty a vlivy vyvolané krizí. Krize však zastihla stavební firmy v rozdílných ekonomických situacích a ty potom měly také rozdílné předpoklady a možnosti se s novými podmínkami vypořádat. Ještě stále hrozí řadě firem existenční problémy, které mohou zapříčinit jejich likvidaci, nebo v lepším případě fúze či vstup strategického partnera do jejich vlastnických struktur.

**Miroslav Lukšík**

Generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.

### **Výhled na rok 2013 naznačuje mírné zlepšení**

Výhled na rok 2013 ukazuje ve všech segmentech na mírné zlepšení oproti roku 2012 – v překonání konkurence v roce 2013 však stále věří méně než polovina ředitelů (44 %). Rovněž ve srovnání s říjnovou studií sebedůvěra uvnitř stavebních společností pro rok 2013 klesla. To, že se jedná o velice nízký podíl, je možné vidět i ve srovnání s posledním rokem růstu českého stavebnictví, tj. 2008, kdy v překonání konkurence věřilo až 93 % dotázaných představitelů stavebních společností.



Řekněme, že první vlna očisty stavebnictví prošla, ale rozhodně ne poslední. I v tomto roce skončí ať již svou činností nebo v rukou konkurence další stavební firmy.

**Martin Kouřil**

Místopředseda představenstva společnosti, CGM Czech, a.s.

### **Situace na Slovensku**

Sebedůvěra ředitelů slovenských stavebních společností v překonání konkurence v roce 2012 se výrazně propadla, v listopadu věřila své společnosti v tomto ohledu jen třetina z nich (36 %; 61 % v srpnu).

Výhled na rok 2013 ukazuje na jisté zlepšení, v překonání konkurence věří však stále jen 51 procent společností. Opět ve srovnání s rokem 2008, kdy v překonání konkurence věřilo až 100 procent dotazovaných představitelů slovenských stavebních společností, se jedná o značně nízký podíl.

## Vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s říjnovým průzkumem snížilo, ale pouze mírně. Zásobník práce se snížil především u středních/malých firem, u velkých došlo jen k nepatrnému nárůstu.

**Vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s říjnem snížilo jen mírně**

**Průměrné využití celkových kapacit je aktuálně na úrovni 79 procent**

Výsledky lednového výzkumu ukazují, že průměrné vytížení kapacit stavebních společností se ve srovnání s říjnem snížilo o čtyři procentní body. Jednou z příčin tohoto snížení vytíženosti kapacit je aktuální mimosezóna, nicméně se jedná o velice mírný pokles. Aktuální vytížení se pohybuje na úrovni 79 procent. Tato relativně vysoká úroveň

vytíženosti je dána především díky již dříve realizovaným optimalizacím kapacit stavebních společností a rovněž nečekaně dobrému počasí v téměř celém lednu.

Z hlediska velikosti dotázaných společností kleslo průměrné využití celkových kapacit jak u velkých firem, tak u středních/malých. Větší pokles byl zaznamenán u velkých společností z říjnových 85 procent na aktuálních 76 procent (v červenci 88 %, v dubnu 84 procent). Střední/malé stavební firmy uvádějí průměrné vytížení svých kapacit 80 procent, což je ve srovnání s říjnovými 82 procenty pouze mírný pokles (82 % v červenci, 74 % v dubnu). Ovšem v tomto segmentu jsou viditelně větší rozdíly mezi jednotlivými společnostmi a homogenita složení segmentu je tak podstatně menší, než u velkých společností.

Z pohledu stavebního zaměření je ve srovnání s minulým výzkumem vytížení společností v obou segmentech rovněž menší. K výraznějšímu poklesu vytížení kapacit došlo u společností z inženýrského stavitelství, kde je nyní tento ukazatel na úrovni 72 procent (v říjnu 81 %, v červenci 79 %). Stavební společnosti z pozemního stavitelství uvádějí využití kapacit na 81 procent, což je snížení mírnější (v říjnu 84 %, v červenci 85 %).

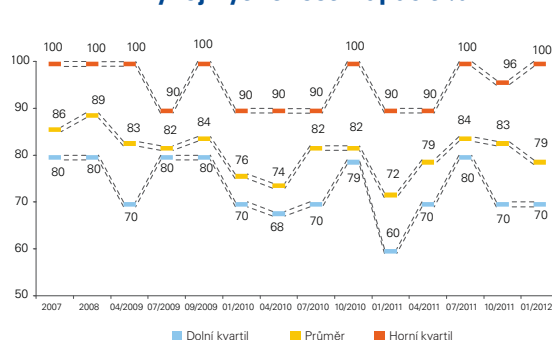
### Situace na Slovensku

**Průměrný počet měsíců, na které mají firmy nasmlouvané své zakázky, poklesl na 5,4 měsíce**

Vytíženost kapacit slovenských stavebních společností se v listopadu oproti srpnu zlepšila, pohybovala se na úrovni 75 procent (67 % v srpnu). Jde však především o důsledek probíhající redukce kapacit než o nárůst objemu práce. Vzhledem k očekávanému poklesu objemu zakázek lze předpokládat další vlnu redukcí stavebních kapacit na Slovensku.

Průměrný počet měsíců, na které mají do budoucna stavební společnosti nasmlouvané své zakázky, od výzkumu realizovaného v říjnu poklesl, společnosti mají nasmlouvanou práci v průměru na 5,4 měsíce (6,2 měsíce v říjnu a 6,8 měsíce v červenci). Nejlépe jsou ohledně nasmlouvaných zakázek zabezpečeny velké stavební společnosti a ve srovnání s říjnem zde došlo k nepatrnému nárůstu z 9,1 na 9,6 měsíce. Malé/střední firmy jsou na tom o něco hůře, když průměrný zásobník práce poklesl z říjnových 4,7 na 4,2 měsíce.

**Vývoj vytíženosti kapacit %**



Z pohledu stavebního zaměření jsou na tom lépe firmy z inženýrského stavitelství, kde počet měsíců nasmlouvaných zakázek mírně vzrostl na 8,1 (v říjnu 7,6 měsíce). Společnosti z pozemního stavitelství naopak zaznamenaly pokles, a to z říjnových 5,7 na lednových 4,8 měsíce.

### **Polovina respondentů uvádí, že mají méně zakázek než před rokem**

Aktuálně uvádí 51 procent stavebních společností, že mají méně zakázek než před rokem (44 % v říjnu, 41 % v červenci, 47 % v dubnu). Podíl společností, které mají zakázek více než před rokem, dosahuje stejně jako v říjnu 18 procent (25 % v červenci i dubnu). Podíl firem, které vykazují stejné množství zakázek jako před rokem, klesl o 7 procentních bodů z říjnových 38 % na aktuálních 31 % (34 % v červenci, 28 % v dubnu).

### **Segment velkých firem nepotvrdil říjnový náznak stabilizace**

Z hlediska velikosti respondentů nepotvrdil segment velkých stavebních společností určitou stabilizaci, kterou naznačil v říjnovém průzkumu. Podíl společností s větším objemem nasmlouvaných zakázek než před rokem sice nepatrně vzrostl z říjnových 17 % na aktuálních 18 procent (20 % v červenci, 19 % v dubnu), ale podíl firem s aktuálně stejným objemem zakázek poměrně dramaticky klesl (z říjnových 43 % na aktuálních 27 %). Pokračování úbytku zakázek uvádí 55 procent firem (40 % v říjnu, 59 % v červenci, 56 % v dubnu).

V segmentu středních/malých společností dále roste podíl firem, které zaznamenaly snížení objemu svých zakázek oproti minulému roku (50 %, 46 % v říjnu, 33 % v červenci, 38 % v dubnu). Podíl společností, které mají nasmlouváno zakázek více než před rokem, zůstal stejný (18 procent).

### **Pozemní stavitelství hlásí další pokles zakázek oproti minulému roku**

Pozemnímu stavitelství zakázky dále klesají, méně zakázek potvrzuje 54 procent respondentů, což znamená zhoršení z 39 procent v říjnu (28 % v červenci). Znatelně klesl také podíl společností z pozemního stavitelství, které mají počet nasmlouvaných zakázek stejný jako před rokem (z říjnových 41 % na aktuálních 30 %). Situace v inženýrském stavitelství se naopak zlepšila. Menší množství zakázek než před 12 měsíci potvrzuje 37 procent respondentů v tomto segmentu (58 % v říjnu, 74 % v červenci, 70 % v dubnu). Z rozhovorů s řediteli těchto společností vyplývá, že tento výsledek je do jisté míry ovlivněn především již výrazně redukovanou srovnávací základnou z předchozích období, tzn., že narůstá spíše zastoupení firem, které mají stejně (málo) zakázek jako před rokem.

### **Situace na Slovensku**

Podíl slovenských stavebních společností, které mají zakázek méně než před rokem, vzrostl z 48 % v srpnu na 57 % v listopadu. Firem, které mají zakázek meziročně více, je 17 procent (21 % v srpnu). Stejně množství zakázek potvrzuje přibližně jedna čtvrtina slovenských společností (26 %, 31 % v srpnu).



Aktuálnym problémom je nízka zásoba práce a nízke využitie technológií pre dopravné stavby (a z toho vyplývajúce problémy s efektívnosťou).

**Pavol Kováčik**

Predseda predstavenstva, Inžinierske stavby a.s. Košice

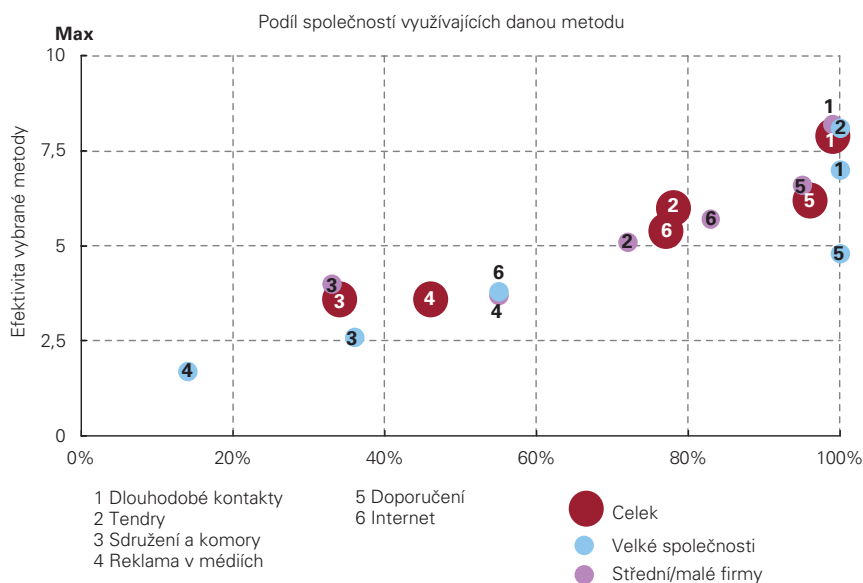
## Velké společnosti považují za nejefektivnější způsob výběru dodavatelů výběrová řízení, malé a střední společnosti spoléhají na dlouhodobé kontakty. Klíčovým kritériem při výběru je cena a zkušenosti nabízené dodavatelem, shodují se všichni. Při vyjednávání podmínek jsou úspěšnější velké stavební společnosti.

**Za nejdůležitější způsob výběru dodavatelů považují ředitelé stavebních společností dlouhodobé kontakty**

V aktuální studii se CEEC Research rovněž věnoval metodám, kterými stavební společnosti vybírají své dodavatele a jak hodnotí jejich efektivitu. (V příští studii se jako již tradičně budeme zabývat způsoby, jakými naopak stavební společnosti získávají své zakázky od investorů).

Jako nejdůležitější způsob výběru dodavatelů uvádějí ředitelé stavebních společností dlouhodobé kontakty. Jejich využívání potvrzují téměř všichni ředitelé (99 %) a rovněž jejich efektivitu hodnotí jako nejvyšší (7,9 bodu z 10 max). S jistým odstupem následuje výběr dodavatelů na základě doporučení (6,2 bodu) a výběrových řízení (6,0 bodu). Více informací přináší níže přiložený graf.

### Klíčové metody výběru dodavatelů stavebních společností



**Velké firmy upřednostňují tendry**

Detailnější pohled na situaci v analyzovaných segmentech z pohledu jejich velikosti ukazuje, že ve způsobu výběru dodavatelů existují poměrně výrazné rozdíly. Velké stavební společnosti hodnotí jako nejefektivnější způsob výběru svých dodavatelů výběrová řízení (8,1 bodu). Jejich využívání potvrzují všechny velké společnosti (100 %). Druhým klíčovým způsobem, který následuje s mírným odstupem, jsou dlouhodobé kontakty (7,0 bodu, 100 % respondentů). Všechny ostatní způsoby hodnotí ředitelé velkých společností jako podprůměrně efektivní.

## Ředitelé středních/malých firem naopak preferují dlouhodobé kontakty

## Rozdíly mezi inženýrským a pozemním stavitelstvím jsou již znatelně menší

## Zkušenosti samotných dodavatelů:

Ředitelé středních/malých stavebních firem při výběru svých dodavatelů naopak nejlépe hodnotí dlouhodobé kontakty (8,2 bodu, využívá 99 % ředitelů) a s jistým odstupem rovněž vybírají své dodavatele na základě doporučení (6,6 bodu, 95 %) a přes internet. Výběrová řízení považují jen za průměrně efektivní nástroj k výběru dodavatelů (5,1 bodu, 72 % firem).

Pokud se na tuto oblast podíváme z hlediska společností zabývajících se pozemním nebo inženýrským stavitelstvím, také zde najdeme rozdíly v chování při výběru dodavatelů mezi jednotlivými segmenty, ale již ne tak velké. Společnosti z pozemního stavitelství hodnotí nejlépe výběr dodavatelů na základě dlouhodobých kontaktů (8,1 bodu, 99 % společností), efektivitu výběrových řízení hodnotí skromněji (5,7 bodu, 77 %). Naopak nejvyšší váhu přikládají reklamě v médiích (3,7 bodu z 10 max, 52 %).

Společnosti z inženýrského stavitelství rovněž nejlépe hodnotí efektivitu získávání dodavatelů na základě dlouhodobých kontaktů (7,4 bodu, 100 % společností), nicméně výběrová řízení následují s menším odstupem než u pozemního stavitelství (6,9 bodu, 84 %). Za nejméně efektivní způsob uvádějí stejně jako jejich kolegové reklamu v médiích (pouze 2,5 bodu, 21 %).

Tyto závěry potvrzují i sami dodavatelé stavebních společností:



Z pohledu předního výrobce stavebních hmot můžeme potvrdit, že klíčová je dlouhodobá spolupráce a materiálová nabídka, rovněž důvěra ve funkčnost materiálového řešení.

**Robert Mikeš**

Marketingový ředitel, Divize Weber, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.



Nejčastějším důvodem spolupráce stavební společnosti s vybraným dodavatelem jsou dlouhodobé vztahy, které přinášejí výhody ze společných zkušeností, vzájemné znalosti materiálů, postupů a v neposlední řadě znalosti personální. Nevýhodou takovéto spolupráce mohou být historicky dané vyšší ceny, kterou jsou pak jistou "daní za spolehlivost". Z důvodů tlaku na cenu se proto v posledních letech víc a víc uplatňují výběrová řízení (tendry), kdy je nižší cena často bohužel vykoupena nejistotou ve spolehlivosti partnera.

**Radek Slabák**

Ředitel, Deceuninck, spol. s r. o.



Pojištění v této oblasti se dnes sjednává v převážné míře prostřednictvím pojišťovacích makléřů, takže jednoznačně na základě doporučení, po vyhodnocení předložených nabídek v rámci výběrového řízení.

**Dan Fojtík**

Vedoucí underwriter (stavební a montážní pojištění)  
Úsek pojištění hospodářských rizik  
Kooperativa pojišťovna, a.s.

V případě státních zakázek ISO. Dále pak jsou kritéria stejná jako u nestátních zakázek – cena a délka splatnosti (platební podmínka).

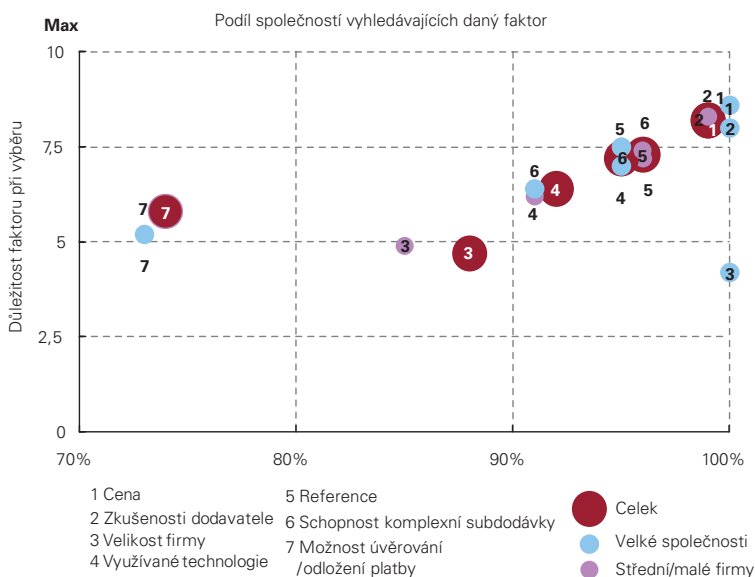
**Rudolf Krob**

Vedoucí střediska, Richter + Frenzel s.r.o.

## Při výběru dodavatele se firmy řídí více kritérii

Při naší analýze dodavatelsko-odběratelských vztahů jsme se dále zaměřili na hlavní kritéria, která stavební společnosti hledají při výběru svých dodavatelů. Z odpovědí ředitelů je zřejmé, že se při výběru dodavatele řídí zpravidla více kritérii, nicméně téměř všichni (99 %) se shodují na dvou klíčových kritériích. Jedná se o nabízenou cenu a rovněž o zkušenosti dodavatel. Obě tato kritéria získala naprosto shodný počet bodů (8,2 bodu, 99 % respondentů). S jistým odstupem pak také společnosti při výběru vyžadují reference dodavatele, a za důležité také často uvádějí schopnost dodavatele zajistit komplexní subdodávku (tj. nejen dodat materiál nebo mechanizaci, ale zajistit i potřebné práce – realizovat komplexní soubor aktivit).

### Klíčová kritéria při výběru dodavatelů stavebních společností



## Klíčová kritéria: Cena a zkušenosti dodavatele



Při výběru dodavatelů jsou pro nás klíčové – cena, kvalita, termín.

**Pavel Pilát**

Generální ředitel, Metrostav a.s.



Spolehlivost. Stavby se dnes realizují stále rychleji. Proto je potřeba realizační tým skládat ze spolehlivých subdodavatelů. Výpadek v průběhu plnění se těžce nahrazuje jiným dodavatelem při zachování časových parametrů plnění. A to jak v předvýrobní, výrobní i garanční fázi.

**Marcel Soural**

Předseda představenstva, Trigema a.s.



Našimi klíčovými kritérii pro výběr dodavatelů jsou: Spolehlivost, zkušenosti, reference, cena, záruky a rychlost.

**Aleš Ullmann**

Obchodní ředitel, PSG – International a.s.

Pokud se podíváme na klíčová kritéria, která při výběru svých dodavatelů vyhledávají velké nebo střední/malé stavební společnosti, nejsou při volbě výběrových kritérií vidět významnější rozdíly. Klíčovými kritérii zůstávají cena a zkušenosti dodavatele.



Klíčovým kritériem při výběru dodavatelů jsou zejména naše zkušenosti z předchozí spolupráce s nimi, především kvalita odvedené práce, dodržení smluvních termínů, případně jiné reference, dále potom komplexnost nabízené služby a samozřejmě v tržním prostředí nelze potlačit význam ekonomické výhodnosti jejich nabídky.

**Miroslav Lukšík**

Generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.

## Na velikosti tolik nezáleží

### Zkušenosti samotných dodavatelů

Naopak nejméně důležitým kritériem je velikost dodavatelské firmy. Situace v segmentech pozemního a inženýrského stavitelství je obdobná.

Tyto zkušenosti podporují i sami dodavatelé stavebních společností:



Můžeme říci, že klíčová je pro stavební společnosti cena (90 %), zbylých 10% případně inovace či spolehlivost materiálového řešení, ale to se spíše bere jako samozřejmost.

**Robert Mikeš**

Marketingový ředitel, Divize Weber, Saint-Gobain Construction Products CZ a.s.



Hlavní roli v současné době hraje většinou (bohužel) nejnižší cena. Velmi často je toto kritérium natolik dominantní, že kvalita, vlastnosti nebo původ materiálů již nemají zásadní vliv na konečné rozhodnutí. Jistý význam mají také požadavky architekta/projektanta nebo investora a jejich splnění a samozřejmě dosavadní zkušenosti stavební společnosti s konkrétním dodavatelem nebo jeho produkty.

**Radek Slabák**

Ředitel, Deceuninck, spol. s r. o.



Domnívám se, že pro výběr pojišťovny – ve smyslu otázky “dodavatele” pojištění jako specifické a pro řadu stavebních společností prokazatelně velmi prospěšné služby, jsou uplatňována obdobná kritéria jako pro běžné dodávky materiálu a prací. Jde samozřejmě o cenu pojištění (pojistné), dnes již zcela nezbytně podmíněnou na míru optimalizovaným rozsahem pojištění, ale jde i o schopnost pojišťovny dostát svým závazkům v případě pojistné události (uvědomme si, že ne až tak zřídka jde o škody v řádu stovek miliónů korun). Tato schopnost se posuzuje kromě klasických ukazatelů jako je rating, výše základního kapitálu, bonita zajišťovny, zejména z historie působení dané pojišťovny na pojistném trhu.

**Dan Fojtík**

Vedoucí underwriter (stavební a montážní pojištění)

Úsek pojištění hospodářských rizik

Kooperativa pojišťovna, a.s.



Z pohledu dodavatele informačního systému jsou kritéria stavebních společností dlouhodobě v tomto pořadí: Funkčnost, Celková cena (TCO), Integrované řešení pokrývající všechny procesy, Snadnost používání, Jednoduchá a rychlá implementace.

**Petr Šrámek,**

Ředitel společnosti, Maconomy – BenchCom, s.r.o

## ***Dodavatelské ceny klesly více pro velké společnosti než pro střední/malé firmy***

### ***Největší pokles cen dodavatelů zaznamenaly společnosti z inženýrského stavitelství***

### ***Finální dohodnutá cena se od té první nabízené liší v průměru o 9 procent***

### ***Větší redukci cen nabízejí dodavatelé velkým společnostem***

### ***Nejefektivnější způsoby jak snížit cenu***

## ***Internetové aukce? Dilema***

V rozhovorech s řediteli stavebních společností jsme se dále zaměřili na to, zda se oproti vrcholu českého stavebnictví snížily ceny, které dodavatelé stavebním společnostem nabízejí, případně o kolik procent. Jak ukazují výsledky, mezi stavebními firmami existují významné rozdíly v této oblasti. Velké stavební společnosti potvrzují pokles cen až v 86 procentech případů (ceny jejich dodavatelů klesly v průměru o 17 %). Naopak v segmentu středních a malých stavebních společností se jedná pouze o 45 % respondentů (ceny jejich dodavatelů klesly o 13 %). Z pohledu pozemního nebo inženýrského stavitelství jsou již rozdíly podstatně menší (52 % resp. 63 %). Největší pokles cen od dodavatelů zaznamenali zástupci inženýrského stavitelství, a to až o 19 procent (pozemní stavitelství o 13 %).

Výzkum CEEC Research se také dále zaměřil na rozdíly mezi první cenou nabízenou dodavatelem a finální cenou podepsanou ve smlouvě, tj. jak dobře se daří stavebním společnostem vyjednávat a snižovat nabízené ceny jejich dodavatelů. Ředitelé stavebních společností uvádějí, že finální dohodnutá cena se od té první nabízené liší v průměru o 9 procent. Mírně lepší vyjednávací výsledky mají představitelé velkých společností (jejich dodavatelé snižují cenu v průměru o 12 %) oproti středním a malým firmám, kterým dodavatelé sníží cenu v průměru jen o 8 %. Mezi pozemním a inženýrským stavitelstvím nejsou v této oblasti vidět výraznější odchylky.

V návaznosti na tyto výsledky jsme se při rozhovorech s řediteli stavebních společností rovněž ptali, jakým způsobem lze co nejvíce snížit cenu při výběru dodavatele. Pokud se nejedná o stálé dodavatele, kde jsou podmínky a výhodné ceny nastaveny na základě dlouhodobé stabilní spolupráce, tak potom firmy jako nejvhodnější způsob snížení dodavatelské ceny uvádějí vícekolový výběr, který vytvoří tvrdý konkurenční tlak mezi dodavateli. Prvním kolem je zpravidla úvodní cenová poptávka na dodavatele, kterou stavební společnost potřebuje k podání své vlastní nabídky investorovi. Další kolo následuje v průběhu výběrového řízení, kde se o zakázku uchází více stavebních společností, ale i tyto společnosti jsou tlačeny investorem k podání lepších podmínek než ve své úvodní nabídce (tento tlak je současně přenášen na dodavatele stavebních firem). Finální kolo následuje ihned poté, jakmile stavební společnost zakázku od investora získá.

V oblasti internetových aukcí jsou ředitelé stavebních společností ve svých názorech rozdělení. První část vedoucích pracovníků je téměř bezvýhradně podporuje a vidí v nich výborný způsob pro maximální snížení ceny. Naopak druhá část ředitelů je jejich silným odpůrcem s odkazem na to, že oni spíše preferují osobní jednání podložené odbornými znalostmi z oblasti kalkulací a diskusi nad řešením konkrétních částí nabídky. Rovněž dávají raději prostor zajímavým alternativám řešení jednotlivých částí zadání zakázky. Dle jejich názoru není rozumný ani způsob výběru dodavatele takovou formou, která v řadě případů vede k akceptaci cen, jež jsou pod úrovní nákladů realizace, což může vést k nekvalitní práci nebo dokonce k přerušení či ukončení činnosti dodavatele v průběhu realizace subdodávky (tj. vzniku rizika pro samotnou stavební společnost).



Ano, internetové aukce mají velkou budoucnost. Zadavatel si však musí uvědomit, že tím nejdůležitějším prvkem při výběru dodavatele je přesnost a jednoznačnost zadání. To se často podceňuje. Především u veřejných zakázek. Pak se stává, že se v soutěži srovnávají hrušky s jablky. Pokud naše společnost využívá k výběru subdodavatele internetové aukce, je to až na základě výsledků předchozích soutěžních kol, kdy se po vzájemné komunikaci upřesňuje finální zadání a do posledního aukčního kola postoupí jen ověřené a spolehlivé dodavatele, kteří soutěží přesně definované zadání a smluvní podmínky.

**Marcel Soural**

Předseda představenstva, Trigema a.s.



Myslím si, že pro objektivní posouzení celkové ekonomické výhodnosti nabídek stavebních dodavatelů nelze porovnávat pouze jimi nabídnuté ceny. Je nutné přihlídnout ke zkušenostem z předchozí spolupráce s nimi, či k jiným referencím, posoudit komplexnost nabízených služeb, nabídnuté technologie, záruky za jakost a také ekonomickou situaci a stabilitu dodavatele, tedy předpoklad, že po dobu plnění své dodávky se dodavatel neocitne v tíživé situaci, nebo v likvidaci. Při internetové aukci je cena jediným kritériem, proto ji ve stavebnictví nepovažuji za správnou cestu.

**Miroslav Lukšík**

Generální ředitel, Pozemní stavitelství Zlín a.s.

### **Co v nabídkách dodavatelů chybí?**

Mezi další návrhy, jak snížit cenu, patří například změna technologií nebo využití méně kvalitního materiálu, který však stále splňuje normy stanovené investorem.

Na závěr této části rozhovoru jsme se ředitelů stavebních společností ptali, jak by jejich dodavatelé mohli svou nabídku dále zlepšit, případně, zda existují nějaké další služby, které dodavatelé běžně nenabízejí a stavební společnosti by je ocenily.

Z výsledků vyplývá, že stavební společnosti by měly zájem zejména o vylepšení možností financování subdodávek, a rovněž o lepší pokrytí rizik ze strany dodavatele. Mezi další návrhy patří rozšíření stávajících služeb dodavatele, například, rozšíření sortimentu, modernější technologie, zajištění dopravy více na míru, nebo celkově komplexnější nabídka. Jako další významný krok ke zlepšení dodavatelské nabídky také ředitelé uvádějí lepší dodržování dohodnutých termínů a provedení práce v co nejvyšší kvalitě.

## Kontakty



### **The Central and Eastern European Construction (CEEC) Research**

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 společností.

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

#### **Jiří Vacek**

Ředitel společnosti  
Tel.: +420 774 325 111  
E-mail: vacek@CEEC.Eu  
Url: [www.studieStavebnictvi.cz](http://www.studieStavebnictvi.cz)



### **KPMG Česká republika, s.r.o.**

KPMG v České republice poskytuje auditorské, daňové a poradenské služby řadě společností působících v sektoru stavebnictví.

Kromě znalostí lokálního trhu využívají její odborníci také zkušeností svých kolegů z celosvětové sítě poradenských společností KPMG, a pomáhají tak rozvíjet vaše podnikání.

#### **Pavel Kliment**

Partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti  
Pobřežní 1a  
186 00 Praha 8  
Tel.: +420 222 123 111

[www.kpmg.cz](http://www.kpmg.cz)



**Saint-Gobain Weber Terranova, a.s.** Historie společnosti Saint-Gobain Weber Terranova, a.s. sahá až do roku 1893. Dnes patří v České republice k nejvýznamnějším dodavatelům a výrobcům vysoce kvalitních štukových a tepelně izolačních omítek, zateplovacích systémů, sanačních systémů na vlhké zdivo a železobetonové konstrukce, nátěrů, vyrovnávacích a samonivelačních podlahových hmot, lepidel na obklady a dlažby. Nabízí komplexní škálu řešení, využívá moderní technologie, založené na nejvyšších technických požadavcích. Inovační řešení vyvíjí ve spolupráci se svými zákazníky.

Společnost Saint-Gobain Weber Terranova je známa v oblasti stavebnictví i orientací na zákazníka, která se promítá v oblíbené příručce pro stavebníka – RÁDCE, která je masově distribuována sítí prodejců stavebních materiálů. Letos již devátým rokem.

**Saint-Gobain Weber Terranova, 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



**TATRA, a. s.**, se řadí mezi nejstarší automobilky světa. Nákladní vozidla se značkou TATRA jsou založena především na tatrovácké koncepci automobilu, kterou se doposud nepodařilo nikomu úspěšně napodobit.

Produktivita, efektivita, komfort a zkušenost. To jsou hlavní rysy novinky z produkce kopřivnické automobilky, vozidla TATRA PHOENIX. Ve srovnání s konkurencí, s novou Tatrou převezete více nákladu, převezete jej rychleji a s mnohem větším komfortem pro řidiče. Pro stavbaře jsou připraveny jak standardní sklápěčky, tak valníky hydraulickou rukou, domíchávače betonu, bagry, jeřáby a mnoho dalších aplikací.

Vyzkoušejte si novou TATRU PHOENIX – zaregistrujte se na [www.tatraphoenix.com](http://www.tatraphoenix.com)

TATRA Vás dostane dál.

**TATRA, a.s.**

Areál Tatry 1450/1  
742 21 Kopřivnice

[www.tatraphoenix.com](http://www.tatraphoenix.com)



**INOUTIC / WINDOWS AND DOORS**  
**THE GERMAN PROFILE ENGINEERS**

### **Inoutic / Deceuninck, spol. s r.o.**

Společnost Inoutic / Deceuninck, spol. s r.o. je součástí integrované skupiny s celosvětovou působností Deceuninck Group, která se specializuje na směsi z PVC, navrhování, vývoj, extruzi a recyklaci PVC systémů a profilů pro stavební průmysl. Historie společnosti se datuje od roku 1937, na českém trhu společnost působí od roku 1993.

Společnost Inoutic patří spolu s celou skupinou Deceuninck Group mezi TOP3 největší evropské výrobce a distributory okenních a dveřních profilů z PVC. Mezi její další klíčové produkty patří stavební systémy z PVC, zejména parapetní desky, venkovní obklady a terasové systémy z kompozitního materiálu Twinson.

Díky administrativní a logistické pobočce v Popůvkách u Brna jsme schopni rychle, levně a flexibilně pokrýt potřeby zákazníků v regionu střední Evropy – ČR, Slovensko a Maďarsko.

### **Deceuninck, spol. s r.o.**

Vintrovna 23  
664 41 Popůvky u Brna

IČ: 49445553  
DIČ: CZ49445553  
Tel.: + 420 547 427 777  
Fax: + 420 547 427 788  
E-mail: [deceuninck.spol@deceuninck.com](mailto:deceuninck.spol@deceuninck.com)



**CEEC** **research**

Analyses for decision making

[www.studiestavebnictvi.cz](http://www.studiestavebnictvi.cz)

## **COPY GENERAL**

Kvartální analýza českého stavebnictví 1/2012 byla vytištěna díky spolupráci se společností COPY GENERAL

Informace zde obsažené jsou obecného charakteru a nejsou určeny k řešení situací 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

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International Cooperative ("KPMG International").