

# Marže nám nedovolia spať na vavrínoch

Stavebná spoločnosť ise, s. r. o., je dôkazom, že ani menšie firmy sa na trhu nestratia, keď sa triezvo držia zákaziek, na ktoré majú kapacity. Jej konateľ Oto Bortlík priznáva tlak na neustálu efektívnosť firmy a tiež, že na stavebnom trhu vládne najnižšia cena.

TEXT  
Mária Nováková

FOTO  
Martin Matula

## Aký bol pre vás rok 2014 a začiatok roka 2015? Čo firmu čaká v najbližšom období?

V minulom roku sme úspešne dokončili a skolaudovali svoj vlastný projekt – bytový dom Nikola House. Pustili sme sa do stavby druhej etapy bytového domu Dornyk a tiež do stavby bytového domu Ružinovská jednička. Oba tieto objekty dokončujeme a odovzdávame v tomto roku. Tento rok nás čaká aj príprava ďalšieho vlastného projektu, a to projekt využitia výrobného objektu v bývalom priemyselnom areáli Lahkých stavebných hmôt v Bratislave.

## NBS prognózuje nárast zamestnanosti v slovenskom stavebníctve. Dotýka sa to aj ise?

V najbližšom období neplánujeme nárast počtu zamestnancov. Objem zákaziek stihneme plniť s tým, čo máme.

Svoje projekty realizujete prevažne vlastnými kapacitami alebo spolupracujete s ďalšími spoločnosťami? Sústreďujeme sa na kvalitnú prípravu a riadenie stavby vlastnými kapacitami. Pri menších stavbách realizujú naši pracovníci aj stavebné práce, pri väčších stavbách využívame overených dodávateľov.

## Mnoho slovenských stavebných firiem prepúšťalo. Ako možno zefektívniť fungovanie firmy pri menšom počte zamestnancov?

U nás k žiadnemu výraznému prepúšťaniu nedošlo. Je jedno, či sme menšia alebo väčšia firma, štruktúra firmy a jasná zodpovednosť musia vytvárať tlak na neustálu efektívnosť

činnosti firmy. My si priebežne dôsledne sledujeme, ako plníme plánované náklady a ako stíhame termíny. Marže (obvyklé v stavebníctve) nám ani iným, ktorí chcú byť úspešní, nedovolia spať na vavrínoch. Je to o neustálej tvrdej práci a o snahe sa zlepšovať.

## Slovenským stavebným trhom zatrasili reštrukturalizácie veľkých stavebných spoločností. Došlo v tejto súvislosti podľa vás na trhu aj k nejakým pozitívnym zmenám?

Ja som zatiaľ žiadnu pozitívnu ani negatívnu zmenu nezaregistroval. Je to veľmi krátky čas na to, aby sa niečo také prejavilo.

## Dotkli sa tieto reštrukturalizácie aj vašej firmy? Prípadne, aké ponaučenie z tohto vývoja pre slovenské stavebníctvo vyplýva?

Áno, dotklo sa to aj našej firmy, tiež sme museli vytriezviť, keď sme videli, že vlajkové lode slovenského stavebníctva môžu ísť až ku dnu. Našťastie, hodnota nezaplatených pohľadávky nebola pre nás otázkou prežitia.

## Ako vnímate ozdravovanie týchto spoločností pomocou neštandardnej intervencie štátu a štátnych zákaziek?

Do problémov sa môže dostať každý, to sa v podnikaní stáva. V prípade hrozby konkurzov firiem, ktoré máte asi na mysli, sa však do toho, samozrejme, zamiešala politika a téma ochrany pracovných miest a záchrany drobných podnikateľov, ktorí pre tieto veľké firmy dodávali. Potom

## Mlynica je pre tých, ktorí hľadajú niečo iné ako klasické kancelárske budovy.

vyplávali tiež témy schránkových firiem, majiteľské štruktúry. Všetko sa rôznymi formami premlelo medzi nami a vznikol z toho slušný čardáš. Žiaľ, podľa mňa sa vôbec nevyriešil problém, prečo tieto firmy skončili v reštrukturalizácii a prečo narobili také obrovské dlhy. Ja si o tom myslím svoje. Vlastne sa nič nestalo... karavána ide ďalej.

## Slovenská ekonomika pomaly rastie a prognózy sú priaznivé. Aké prejavy očakávate v stavebníctve?

Nezamýšľal som sa nad tým, ale nemyslím si, že by sa malo diať niečo iné ako doteraz. Pre mňa to nie je zásadne dôležité. V každej situácii sa budeme snažiť byť na trhu a byť úspešní. Máme vlastné ciele a stratégiu, a na tú sa budeme zameriavať.

## Ako vnímate nárast bytovej výstavby najmä v Bratislave?

Je to prirodzený následok toho, že po roku 2008 sa bytová výstavba dostala do útlmu a nových bytov sa stavalo málo. Potreba nových bytov tu však bola stále a narastala aj po roku 2008. Preto sa trh s bytmi postupne oživil a v minulom roku akceleroval najmä z dôvodu výhodných hypoték.

## Počty bytov lámu rekordy, investícia do nehnuteľností opäť láka aj menej skúsených staviteľov. Diskutovaná bude opäť rýchlosť výstavby, kvalita projektov a realizovaných stavebných prác. Ako tieto požiadavky (tlak investorov, nároky koncových klientov) riešite v ise?

Bytová výstavba nabera otáčky, prirodzene, opäť láka aj menej skúse-

ných investorov. Je na klientoch, či kúpia u investora s históriou a skúsenosťami, alebo to nebude pre nich dôležité. Opäť tu máme predaj bytov z „papieru“ a podobné fenomény. A to si pamätám kopec rôznych odborníkov, ako hovorili, že také niečo sa už po prasknutí realitnej bubliny nebude opakovať. Ceny bežných nehnuteľností v Bratislave sú určite na úrovniach spred roku 2008 a pomaly a iste rastú ďalej. Posun je určite v tom, že dnešné projekty sú viac zamerané na reálnu potrebu klienta a hlavne na jeho možnosti – čo je ochotný a schopný zaplatiť.

### **Aké developerské projekty sú pre vás zaujímavé?**

Snažíme sa orientovať na výstavbu objektov na bývanie. Nejde o veľké projekty, skôr menšie alebo stredné. Lokálne sa držíme iba Bratislavy.

### **Máte stabilných developerských partnerov, pre ktorých staviate, alebo sa uchádzate o rôzne typy zákaziek?**

S niektorými developermi sa nám darí spolupracovať opakovane na viacerých projektoch. Ale aj u nich je vždy tvrdý tender a spolupracovať môžeme, iba ak sme pre nich najvýhodnejší. Samozrejme, podstatnú časť našich zákaziek však tvoria stavby pre nových zákazníkov.

### **Smernice Rady Európskej únie upravujú zadávanie verejných zákaziek. Vyšší dôraz sa má klásť na kvalitu plnenia, odporúčajú sa nové výberové kritériá, ktoré zohľadnia aj náklady životného cyklu a podobne. Transpozičná lehota je dvojročná, dajú sa však už teraz vo verejnom, ale aj súkromnom obstarávaní pozorovať snahy o odstránenie kritéria najnižšej ceny ako hlavné rozhodujúce?**

Podľa mojich skúseností je kritérium najnižšej ceny stále rozhodujúce. Veď súkromný alebo verejný obstarávateľ vpustí do seriózneho a čestného tendra iba firmy, ktoré spĺňajú kritériá zadania. Teda majú referenciu, históriu, zábezpeky... prosto spĺňajú podmienky. Iný prípad je skutočne iba výnimka.

### **Hoci patríte medzi menšie stavebné spoločnosti, nebojíte sa ani vlastných developerských projektov. Najnovšie ste sa pustili do rekonštrukcie Mlynice v Bratislave. Brownfieldy sú veľmi živou témou. Čo od tohto projektu očakávate?**

Áno, náš aktuálne pripravovaný projekt je Mlynica. Projekt pozostáva z rekonštrukcie a zmeny funkcie pôvodného priemyselného objektu v mestskej časti Bratislava Nové Mesto a v jej okolí. V tomto projekte chceme zachovať a využiť maximum pôvodného objektu, ako aj pôvodný industriálny charakter tejto budovy. Aktuálne je budova v nepoužiteľnom stave, staticky je však takmer neporušená. V objekte bude multifunkčný priestor využívaný na semináre, rôzne akcie, výstavy a firemné aktivity. Tiež tu budú priestory na odkúpenie, ale aj na prenájom. Veľmi pekným využitím časti objektu sú navrhované loftové byty na najvyššom podlaží objektu. Tento projekt by mohol splniť predstavy a potreby ľudí a firiem, ktoré hľadajú niečo iné ako klasické kancelárske budovy. ■

