

Predáva nás dobre vykonaná práca a referencie

V rámci stavebných prác chce dnes každý kvalitnú prácu za čo najnižšiu cenu. Platí však nepísané pravidlo, že lacné nemusí byť vždy kvalitné... O tom, že nie je firma ako firma, sme sa porozprávali s majiteľom firmy Duvystav, s. r. o. Dušanom Vydrom.



Dušan Vydra, majiteľ firmy Duvystav, s. r. o.

Ako by ste zhodnotili doterajšie pôsobenie vašej spoločnosti na Slovenskom trhu?

Prvá firma, ktorá vznikla v roku 1991 mala názov Dušan Vydra - Du Vystav a pracovala v jednoduchom účtovníctve. V roku 2001 sme založili firmu Duvystav, s. r. o., ktorá už pracuje v podvojnóm účtovníctve. Obidve firmy pôsobia v súčasnosti paralelne, pričom Duvystav, s. r. o. je nosnou firmou.

V roku 1991 sa oveľa ľahšie začínalo podnikáť ako v súčasnosti. Dnes trh obsadila a obsadzuje konkurencia. Keď chce človek začať podnikáť, musí vedieť pracovať kvalitne a za dobrú cenu. Meno s firmou ide, máme svoje referencie, a nami kvalitne zrealizované stavby nám otvárajú priestor pre ďalšie nové stavby. Zákazníci nás hľadajú a chcú realizovať stavby s našou firmou.

V 90-tych rokoch sa možno ľahšie začínalo podnikáť, na druhej strane však nebolo také množstvo stavebných príležitostí ako dnes.

V tom čase boli stavebné príležitosti iného charakteru. My sme začínali realizáciou sádkovníckych úprav a výstavbou smetníkových konštrukcií. Keďže sme sa chceli presadzovať aj v iných oblastiach, začali sme sa venovať výstavbe infraštruktúry okolo bytových objektov, komunikácií, parkovísk, chodníkov a kanalizácií. Postupne sme prešli aj na výstavbu jednoduchých stavieb, rodinných domov a iných menších stavieb. Najskôr sme si na menších zákazkách overili schopnosti našich zamestnan-

cov. V prípade, že nespĺňali naše a investore očakávania, museli sme s nimi skončiť spoluprácu.

Keďže chceme našu prácu predať kvalitnú do posledného detailu, musíme byť nároční aj na kvalitu našich zamestnancov. Neustále im prízvukujeme, že sa stavba sa musí odovzdať dotiahnutá do detailov. Dnes nám komunikáciu so zamestnancami a s klientmi uľahčujú aj technické možnosti súčasnej doby. V začiatkoch sme nepoužívali internet či mobilné telefóny, dnes si už prácu bez nich nedokážeme predstaviť. Treba ísť s dobou a zdokonaľovať sa v technológiách. Dnes, keď je pracovné tempo hektické, musí firma rýchlo reagovať na podnety okolia. Kto nejde s dobou, ide proti sebe.

Na aké druhy realizácií sa zameriavate?

Robíme stavby do 6 poschodí, prípadne s jedným podzemným podlažím. Niekedy je menej viac. Dnes, v čase veľkého stavebného boomu, si prácu vyberáme, neberieme všetko, čo sa nám ponúka. Hlavnou oblasťou našej činnosti sú rodinné domy a infraštruktúra. Chceli by sme sa zamerať len na infraštruktúru: kanalizácie, chodníky, ryhy a komunikácie. Ale keďže si chceme zabezpečiť prácu v zimnom období, stavíme aj stavby, ktoré sa dajú v lete pripraviť tak, aby sme v zime mohli pracovať vo vnútri stavby.

Ako sa vám darí stíhať tempo dnešnej hektickej doby?

Myslím si, že v celku dobre. Máme vo firme zavedený systém, ktorý je zaužívaný od jej vzniku. Snažíme sa ho zlepšovať a zdokonaľovať. Dôležité je mať dobrý prehľad o všetkých aktivitách firmy. Zamestnávame desiatky ľudí. Keby sme chceli mať väčší počet zamestnancov, museli by sme následne prenášať kompetencie na ďalších ľudí. Potom by to bolo o množstve subdodávok, ktoré by sme museli objednávať. My si robíme 80% všetkých prác vlastnými silami: fasády, strechy, hrubé stavby, omietky, zakladanie a výstavbu. Externe zadávame len subdodávky, ktoré nedokážeme urobiť sami: vzduchotechniku, elektrinu a vykurovanie. Nevieť, dokedy to tak bude, lebo náš obrat rýchlo rastie. Firma, akou je naša, sa môže dostať k určitej hodnote obratu, ktorá je hraničná. Ak by sme dosiahli túto métu, museli by sme náš systém prehodnotiť a zmeniť. Zatiaľ to nutné nie je.

Okrem realizácie stavieb vyvíjate aj iné aktivity?

V súčasnosti napríklad prenajímame naše pôvodné firemné sídlo na Hradskej ulici vo Vrakuni. Sami sme ho postavili, zostali sme v objekte po dobu nevyhnutnú a potom sme ho prenajali za výhodných obchodných podmienok. Sídlo firmy sme



prestáhovali neďaleko, na Arménsku ulicu. Ak sa nám podarí nakumulovať ďalšie prostriedky, určite ich investujeme. Neodkladáme ich do bankových subjektov, pretože chceme, aby naše peniaze pracovali.

Hlavnou oblasťou pôsobenia vašej firmy je Bratislava, neuvažujete o jej rozšírení?

Zákazky realizujeme hlavne v Bratislave a okolí, približne do 50 km. Na stranu juhu po Šamorín, na východ po Trnavu a na sever po Stupavu. Kým je v blízkom okolí dostatok zákaziek, nemáme v pláne rozširovať oblasť nášho pôsobenia. Sme spokojní že zamestnanci nemusia cestovať ďaleko, že sú pri svojich rodinách. Keď to už nepôjde, budeme sa musieť snažiť zohnať prácu aj mimo Bratislavy. Ak by sme chceli rozšíriť oblasť nášho pôsobenia, pravdepodobne by sme v budúcnosti založili pobočku na strednom Slovensku.

Ako hodnotíte sezónu 2007?

Náš obrat sa dlhodobo pohyboval okolo 30 miliónov slovenských korún, minulý rok sme dosiahli výrazný nárast, takže sme sa posunuli na 53 miliónov slovenských korún. Dosiahli sme to získaním jednej väčšej zákazky, pri ktorej už boli nevyhnutné aj subdodávky. Nie je však dôležitý obrat, ale výsledok. Väčší obrat nie je zárukou kvalit-



ného výsledku. Je tam možnosť dohodnúť si so subdodávateľmi výhodné ceny a pritiahnúť do firmy finančné prostriedky. Zisk sa v stavebníctve pohybuje okolo 4 – 5 %. Potom sa môžeme rozhodnúť, ako tento zisk zhodnotíme. Môžeme si vybrať medzi kúpou pozemku, vylepšením strojového parku alebo inou investíciou.

Očakávania do roku 2008?

Chceli by sme samozrejme čo najväčší nárast obratu (smiech). Ale vážne, budem rád, ak sa nám podarí akokoľvek zvýšiť hospodársky výsledok, hoci aj o jeden milión korún. Na to je však potrebný aj kúsok šťastia. Zákazníci môžu dohodnuté zákazky odvolať, alebo sa nemôže stavať pre nepriazni-

vé počasie. Všetko však nasvedčuje tomu, že by náš obrat mal presiahnuť všetky doterajšie výsledky.

Ako hodnotíte začiatok tohto roka?

V minulom mesiaci sme mali obrat? 8 miliónov. Pre mňa je to fantastické číslo. Fakturácie vychádzali priemerne 2,5 milióna. Teraz sa už tretí mesiac pohybuje na úrovni 6-8 miliónov korún. Viem, že to stále tak nebude, ale je dobre, že sme urobili prácu za 8 miliónov v prepočte s 32 ľuďmi. Kmeňových ľudí máme 20. Niektorí pracovníci pracujú v našej firme už 12 rokov. Máme vyškolených 12 živnostníkov, ktorí pre nás pracujú stabilne.

Venujete sa výstavbe menších stavieb. Sú teda vašimi zákazníkmi prevažne súkromní investori?

Nás predáva dobre vyhotovená práca a referencie. Záujemca sa môže pozrieť na hrubú stavbu pred dokončením, aj na zbyvateľné domy. Poskytujeme kontakty na nami dokončené domy, kde sa záujemca môže ísť pozrieť. V neposlednom rade sa snažíme dostávať zákazky aj cez súťaže. Okrem toho nás oslovujú inštitúcie aj mestá. V tých prípadoch je hlavným kritériom nízka cena. S veľkými developerskými firmami sme doteraz nespokojovali.

Na vašich internetových stránkach sa nachádza 5 dôvodov, prečo by si záujemci mali vybrať práve vašu firmu, jedným z nich je aj nadštandardne poskytnutá záruka...

Na nami zrealizované stavby dávame päťročnú záruku. Zo zákona máme povinnosť dávať záruku 24 mesiacov. Ak sa má niečo prejavíť na stavbe, prejaví sa to do troch rokov. Stavba je ťažký kolos, ktorý pracuje. Ľudia vidia, že sme tu už 17 rokov. Neboja sa nás vyplatiť pri odovzdaní stavby na 100%. Vedia, že keď nám zatelefonujú, v rámci záruky prídeme a chybu opravíme. Vykonanie opravy netrvá väčšinou dlhšie ako 5 dní. Na našich stavbách sme sa zatiaľ nestretli s poruchami významnejšieho cha-



rakteru, ako sú statické praskliny, či tečenie do stavby.

Čo musí dnes podľa vás spĺňať dôveryhodná stavebná firma?

Dnes chce každý kvalitu práce. Odborný pohľad na stavbu ju odhalí okamžite. Preto dbáme na kvalitu vykonanej práce. Pri každom dodatočnom opravovaní sa nám totiž znižuje zisk. Ceny materiálov a služieb stále stúpajú. Nárast v percentách vidíme aj v cenníkoch, ktoré nám chodia. Na budúci rok bude materiál určite o 5% drahší. Ten, kto má peniaze, a chce stavať, si vyberie kvalitnú firmu. My nie sme najlacnejší, ale ponúkame kvalitnú prácu.

Venujete sa aj sponzorským aktivitám?

Podporujeme napríklad Pezinské vinobranie. Je to špecifická oslava a každá dobrá domáca firma, ktorá tam funguje, by na ňu mala prispieť. Skvalitňuje to úroveň progra-

mu. Prispievame mestu na toto podujatie vo forme finančného príspevku.

Akým smerom by ste chceli firmu rozvíjať v budúcnosti?

Chcel by som, aby popri firme fungovala aj projekčná organizácia, boli by sme vzájomne prepojení. Vidím to v časovom horizonte niekoľkých rokov. Spolupracovať by som chcel so synom, ktorý momentálne študuje projektovanie.

Na trhu sa v budúcnosti prejaví nedostatok kvalitných ľudí s profesiou obkladač, dlaždič. Ľudia budú musieť čakať na kvalitného pracovníka. Nájsť ľudí a udržať si ich, v tom je základ úspechu. Dať im výhodné pracovné podmienky (preplácanie cestovného do práce, ubytovanie pre mimobrat-slavských,...).

TEXT: Elena Bobeková, Milan Bohunický

Foto: Milan Bohunický, Duvystav, s. r. o.

