

BOJÍTE SE KRIZE? NEMUSÍTE

O tom, co pro stavební firmu znamená současná krize, jsme si povídali s panem Tomášem Říhou, majitelem stavební firmy.

■ Stavebnictví právě prožívá nepříliš veselé období, jak je na tom vaše firma?

První příznaky současné situace jsme začali registrovat už koncem minulého roku, kdy došlo k prudkému útlumu především developerských projektů. Touto skutečností se dostala do ekonomických problémů nejedna malá a střední firma zabývající se výstavbou, rekonstrukcí nebo jakýmikoli dodávkami pro stavební odvětví. Vzhledem k tomu, že jsme na českém trhu již delší dobu, dokázali jsme si vybudovat nejen solidní jméno, ale snad i pozici, která nám pomůže přežít.

■ Máte tedy nedostatek práce?

Víte, v posledních letech u nás vznikla spousta firem, které využily velkého stavebního boomu. A přestože prováděly méně kvalitní práci, často nekvalifikovanými pracovníky, dařilo se jim prosperovat. My jsme vždycky volili opačnou strategii. Nechtěl bych hovořit o množství odvedené práce, pro nás je prioritní otázkou především její kvalita a samozřejmě seriózní jednání se zákazníkem. A snad právě proto se nás proklamovaná situace tolik nedotýká.

■ Jak se krize dotkla menších firem a živnostníků?

V posledních několika letech narůstala poptávka po stavebních pracích, kterou nabídka trhu v Čes-



ké republice nebyla schopna pokrýt. Tento fakt vedl k nárůstu neobdobných a neprofesionálních firem na úkor solidních firem zakládajících si na komplexnosti a kvalitě poskytovaných služeb. Firmy, které si byly vědomy možnosti úbytku zakázek v závislosti na developerech, si budovaly nezávislé postavení na trhu. Toto jednání minimalizovalo možný dopad na následný ekonomický vývoj. Firmy, které tak neučinily, mají v současné době obrovské problémy.

■ A mezi které z těchto firem patří právě ta Vaše?

Díky právě této nestálé situaci na trhu se drží firmy, které mají zájem o zákazníka. Zákazník by měl mít

dojem, že má o něj firma zájem a je schopna mu nabídnout odborné a seriózní služby, profesionální přístup a především nejvyšší kvalitu prováděné práce! Velice důležité je také prvotní osobní jednání, kde získáme představu o požadavcích našeho klienta. Až poté se zpracovává specifickou nabídku jak cenovou tak nabízí přesný přehled prací i materiálů. Zákazník by měl mít možnost řešit svoje připomínky a požadavky s oprávněnou osobou.

■ Jste firma, která se spíše orientuje na soukromý sektor. Zůstanete i nadále na této pozici?

Ano, i pokud by současný útlum pokračoval, recese nám zřejmě nehrozí. Je stále spousta lokalit, kde je stavební hlad a i když se přitvrzuje konkurenční boj, je na nás, jak se dokážeme prosadit. V současnosti máme mnoho spokojených zákazníků, a fakt, že si u nás zákazník objednává dodávku stavebních prací i rok dopředu, je poměrně velké zadostiučinění. Možná vyslovím poněkud kacířskou myšlenku, ale myslím, že naše stavebnictví tuto situaci potřebovalo. Tohle je snad jediná možnost oddělit "zrno od plev". Všem současným i budoucím stavebníkům, přeji šťastnou volbu při výběru dodavatele stavebních prací.

Tomáš Říha