


[Debaty Buildera](#)

Wokół kontraktów

26.04.2011

Im bardziej rynek jest korzystny dla inwestora, tym bardziej frapujące stają się pytania, których adresatem są wykonawcy.



Jedno z nich dotyczy choćby metod, jakimi firma posługuje się w pozyskiwaniu nowych zleceń? Albo w jaki sposób przygotować ofertę nie do podważenia? O odpowiedź zwróciliśmy się do przedstawicieli czołowych firm wykonawczych.

Maciej Krzysztoń, Dyrektor Handlowy Alstal Grupa Budowlana Sp. z o.o.: Pomimo, że rynek nie wrócił jeszcze do poziomu sprzed 2008 roku, czyli sprzed kryzysu, można jednak odczuć znaczną poprawę w branży w roku 2010 i pozytywnie patrzeć na rok 2011. Załamanie popytu po stronie klienta prywatnego zwiększyło znacząco konkurencję. Brak

dużej liczby zleceń spowodował zaostrenie konkurencji i zaangażowanie się w większej części w zamówienia publiczne. Ponadto duża grupa międzynarodowych koncernów stanowi dodatkowy element konkurencji dla firm z polskim kapitałem, które konkurują z nimi m.in. budując konsorcja.

Obecnie staramy się dywersyfikować swoje działania na pozyskiwanie nowych zleceń pomiędzy przetargi publiczne i prywatne, jak również PPP (partnerstwo publiczno-prywatne). Przetargi publiczne to głównie uczestnictwo i stały monitoring biuletynu zamówień publicznych we wszystkich możliwych ich obszarach: obiekty sportowe, szkolne, szpitale, sektor wojskowy i energetyczny. Przetargi prywatne to głównie wykorzystanie wieloletnich kontaktów osobistych, dlatego też stawiamy na długookresową współpracę z naszymi partnerami, ale też poprzez budowanie odpowiedniej strategii Firmy staramy się pozyskiwać wielu nowych klientów.

Ponadto bardzo ważnym elementem w pozyskiwaniu nowych zleceń jest, budowany przez lata funkcjonowania, wizerunek firmy oraz kompetentny, fachowy i stały zespół, który jest w stanie przygotować ofertę nie do podważenia.

Jan Mikołuszko, Prezes Zarządu UNIBEP S.A.: W odpowiedzi na pierwsze pytanie, żadnej Ameryki oczywiście nie odkrywę. W zamówieniach publicznych trzeba wygrać najniższą ceną - w ostatnich okresach jest tak duża konkurencja, że firmy, aby wygrać, składają oferty po niewiarygodnie niskich cenach, często nawet poniżej 50% kosztorysu inwestorskiego, antycypując wszelkie możliwe zmiany materiałowe i technologiczne w dokumentacji inwestycyjnej. Najbardziej zdumiewającą sytuacją jest nieodrzućcie przez inwestorów takich ofert jako niewiarygodnych i podpisywanie umów na zaoferowanych, wręcz dumpingowych warunkach cenowych. Już zaczęły się coraz częściej zdarzać sytuacje niewywiązywania się wykonawców z takich umów. Nie chcę być złym prorokiem, ale przewiduję, że w br. takie sytuacje będą bardzo częste. Unibep bardzo ograniczył swój udział w tym swoistym „wyścigu szczurów”.

Znacznie racjonalniejsze są sprawy pozyskiwania zleceń od inwestorów prywatnych. Po pierwsze trzeba uzyskać zapytanie ofertowe, najczęściej kierowane przez inwestora do ograniczonej ilości sprawdzonych i wiarygodnych wykonawców. W toku obróbki złożonych ofert inwestor i wykonawca powinni dojść do ceny zadowalającej obie strony. Obecnie jest zdecydowanie korzystny rynek dla inwestora, więc wykonawca może podjąć się wykonania budowy po minimalnej marży lub wycofać się z wyścigu. Recepta na taką sytuację jest prosta - jeżeli jest zaufanie pomiędzy stronami zamówienia to bez dużego ryzyka można podjąć się realizacji po niskiej cenie. Jeżeli wykonawca nie jest pewny swojej sprawności lub jeżeli inwestor jest znany na rynku z nieprzyjaznych działań wobec wykonawców - przystąpienie do realizacji na tak wyśrubowanych warunkach niesie bardzo duże zagrożenia. Unibep ma wielu sprawdzonych inwestorów, u których udaje nam się pozyskiwać kolejne zamówienia. Dla przykładu, Dom Development, w ciągu ostatnich pięciu lat, zamówił u nas wykonanie już ok. 2 tys. mieszkań i domów.

Danny Kambo Zabusu, Dyrektor Generalny GSE Polska Sp. z o.o.: Nasza organizacja jest obecna w Polsce od 12 lat i możemy stwierdzić, że metody nie odbiegają od dobrych praktyk, które stosujemy przez 30 lat w innych krajach Europy. Kluczową metodą jest wypracowanie partnerskich relacji opartych na zrozumieniu potrzeb klienta odnośnie zamierzeń inwestycyjnych. W tym celu przygotowaliśmy pełną ofertę dodając pomoc przy wyborze lokalizacji i zakupie działki, finansowaniu inwestycji, aż po udział i pomoc przy uruchomieniu inwestycji. Uzupełnia to zakres Design&Build, który pozwala zrozumieć potrzeby klienta na każdym etapie. Bardzo ważną jest dla nas praca nad utrzymaniem pozyskanych klientów. Ponad 65% zleceń w GSE stanowią powtarzające się zamówienia i jest to nasz priorytet, aby klient decydował się na dłuższą współpracę z nami. Jak wspominałem wcześniej, najważniejsze jest zrozumienie klienta. Posługiwanie się wspólnym językiem.

 Wyszukiwanie:

Wyszukiwanie zaawansowane

Pozostałe w dziale:

- [Innowacyjny, czyli jaki?](#)
- [Jak budować bezpieczniej](#)
- [Spojrzeć w twarz konkurencji](#)
- [Przetargi bez protestu](#)
- [Przetargi bez protestu](#)
- [Co zmieni w polskim prawie?](#)
- [Czy to już koniec kryzysu?](#)
- [Jak zarządzać energią?](#)
- [Nowocześnie, czyli jak?](#)
- [3 x P = ?](#)

 Zaloguj się

Zarejestruj się

Zapomniałem hasła

Lista Kategorii

- [Aktualności i Informacje](#)
- [Biznes i Polityka](#)
- [Budownictwo Sportowe](#)
- [Debaty Buildera](#)
- ["Dobrze się mamy!"](#)
- [EUROKODY](#)
- [Finanse w budownictwie](#)
- [Inwestycje](#)
- [Kalendarium](#)
- [Komentarze i Opinie](#)
- [Lato Jakości](#)
- [Materiały i Technologie](#)
- [Patronaty Buildera](#)
- [Personalia](#)
- [Porady Ekspertów](#)
- [Projekty świata](#)
- [Rynek Nowości](#)
- [Top Firmy](#)
- [Warto Przeczytać](#)
- [Wyróżnienia Buildera](#)
- [Wywiad z...](#)

Poczucie, że inwestycje to nie tylko praca przy projektowaniu, konstrukcji i finansach, ale też procesy technologiczne, operacje logistyczne, oszczędność energii, bezpieczeństwo pracy oraz wiele innych, ważnych dla klienta aspektów, jak kultura organizacji, dostępność specjalistów. Wielu klientów martwi się o sprawy związane z pozwoleniami na budowę lub uzyskaniem pozwoleń środowiskowych. Zawsze informujemy ich że wszystko jest możliwe, wszystko możemy osiągnąć. Pokazujemy ścieżkę krytyczną i konsekwencje. Nigdy nie opowiadamy bajek tworząc iluzję, która zniknie w trakcie realizacji. Innymi słowy, niepodważalna oferta to efekt zrozumienia i zaufania, baza do relacji „win-win”. I najważniejsze jest dla nas, aby oferta była kompletna, rzetelna merytorycznie, konkretna, odzwierciedlająca nasze długoletnie doświadczenie przy budowie wielu obiektów.

Bogusław Majewski, Dyrektor Handlowy Grupy Awbud: Staramy się aktywnie uczestniczyć w całym procesie inwestycyjnym i służyć klientowi swoim doświadczeniem na każdym etapie realizacji. Inwestor powinien być przekonany, że decydując się na współpracę z naszą firmą, dokonał trafnego wyboru i otrzyma najlepszy jakościowo i cenowo produkt. Istotne jest dobre rozeznanie cen rynkowych materiałów i usług podwykonawczych oraz proponowanie klientom już na etapie ofertowym alternatywnych, atrakcyjniejszych kosztowo i jakościowo rozwiązań. Bardzo pożądanym zjawiskiem są kolejne realizacje wykonywane przez nas dla tego samego klienta - świadczy to jednoznacznie o poziomie naszych usług. W docieraniu do nowych klientów pomocne są działania marketingowe w mediach, w szczególności branżowych, oraz kontakty osobiste zawierane na różnego typu targach, forach czy kongresach.

Jeśli chodzi o odpowiedź na drugie pytanie, to podstawą jest dokładne przeanalizowanie zapytania i specyfikacji, aby przedstawione dokumenty i wyceny jak najściślej odpowiadały oczekiwaniom zamawiającego. W tematach inwestycji przemysłowych, z którymi firma Awbud spotyka się najczęściej, zamawiający oczekuje specjalistycznego doświadczenia, odpowiadającego specyfice zamawianych obiektów produkcyjnych. Ważny jest tutaj dobór referencji i kadry, które umożliwią prawidłową i terminową realizację obiektu. Bardzo pomocne mogą okazać się tu zapytania kierowane do zamawiającego w trakcie procesu ofertowania, które uściślają jego oczekiwania i potrzeby i pozwalają uniknąć niepotrzebnych konfliktów przy ocenie ofert.

Jan Woźniwski, Dyrektor Biura Ofert Krajowych Mostostal Zabrze Holding S.A.: Pozyskiwanie nowych zleceń na rynku budowlanym to ciągła walka. Wygrywa niestety nie zawsze ten, kto przygotował najlepszą merytorycznie ofertę, ale często ten, kto zaoferował najniższą cenę. Dzieje się tak najczęściej w przetargach publicznych, gdzie jedynym kryterium oceny oferty jest cena. Mostostal Zabrze pozyskuje kontrakty finansowane zarówno ze środków publicznych i sektorowych prowadzonych zgodnie z ustawą prawo Zamówień Publicznych, jak i przez prywatnych inwestorów. Również ze względu na posiadane bogate doświadczenie w realizacji inwestycji przemysłowych, w tym również w branży energetycznej, staramy się aktywnie poszukiwać nowych klientów oraz utrzymywać dobre kontakty z dotychczasowymi. Śledzimy na bieżąco ich plany inwestycyjne.

Wiadomo, iż najważniejsza dla pozyskania kontraktu jest dobrze przygotowana oferta, zgodnie z określonymi przez klienta oczekiwaniami. W tej dziedzinie, w opinii klientów, nasza firma utrzymuje wysoki standard merytoryczny. Kształtujemy również zakres oferowanych usług w poszczególnych sektorach tak, aby trafić w obszary niszowe, umożliwiające pozyskiwanie kontraktów o wyższych marżach.

Najczęściej sytuacja podważenia oferty ma miejsce w przetargach publicznych, kiedy to konkurenci po zapoznaniu się z treścią ofert innych wykonawców starają się znaleźć uchybienia skutkujące odrzuceniem oferty. Złotej i pewnej recepty niestety nie ma! Najważniejsze jest zatem, jak wspomniałem powyżej, przygotowanie oferty zgodnie z wymaganiami klienta, określonymi w dokumentacji przetargowej i w ten sposób odebranie argumentów konkurencji do jakiegokolwiek podważenia złożonej przez nas oferty.

JR