

Snažíme se rozjet nový a v Česku neobvyklý model

We are trying to launch a new and unusual model in the Czech Republic

Netradiční přístup získává na oblibě u tuzemských i zahraničních investorů: úplná transparentnost cen a jednoduchost, odkryté karty a garance klientovi.

Tento v České republice neobvyklý byznys model razí skupina Unitrex v čele Ing. Jakubem Novákem.

Jste na trhu od roku 2012, ale pouze tři roky jako Unitrex Group. Co založení skupiny předcházelo?

Od roku 2012 se věnujeme zejména projektům logistického charakteru, průmyslovým stavbám a stavbám obchodních ploch. V letech 2012 a 2013 jsme založili dvě firmy, Unitrex Management a Unitrex Construction. Nejdříve jsme poskytovali výhradně technické a projektové řízení, technický dozor a cenové řízení. Postupně se ukázalo, že by byla výhoda k projektovému řízení doplnit ještě stavební divizi. Mnohé společnosti, jimž jsme poskytovali služby projektového řízení, měly zájem na tom, abychom pro ně realizovali stavby na klíč. V roce 2019 vznikla mateřská společnost Unitrex Group, s. r. o., s cílem zastřešit obě tyto společnosti. Jsme na trhu více než 10 let a opíráme se o zkušenosti lidí, kteří ve stavebnictví působí celý život. Naši kolegové mají praxi mnohdy i delší než 30 let, patří k nim vzdělání – a své zkušenosti rozvíjejí dále v souladu s požadavky trhu. Zaměstnáváme jen profesionály, hotové lidi, co stavebně rozumějí.

Jakým způsobem poskytlujete své služby?

Například nás kontaktuje investor, který koupil historické objekty s tím, že je chce přestavět na obchodní plochy. Má vizi, ale potřebuje technicky zdatného partnera, který mu s přestavbou projektu pomůže. To se týká většiny projektů, na nichž spolupracujeme. Klienti vyžadují partnera, aby všechny jednotlivé články projektu včetně dodavatelů a poskytovatelů



JAKUB NOVÁK

služeb koordinoval a řídil. To je zcela běžný model, k němuž my navíc přidáváme i zajištění výstavby na klíč. Propojujeme projektové řízení i výstavbu v jednu službu. Mnoho klientů toto řešení preferuje. Často jsou našimi klienty mezinárodní společnosti, které nemají v Čechách příliš velký tým a není v jejich možnostech to zabezpečit bez velkého nárůstu administrativy. Potřebují někoho, kdo jejich projekt odříká ideálně i postaví, aby s tím neměli vůbec žádnou starost. Je to v podstatě dodávka veškerých služeb a výstavby „na klíč“.

Jakou formou předkládáte klientům své nabídky?

Pokud je dokončená projektová dokumentace, obdrží klient jednu do detailu rozčleněnou nabídku, kde jsou patrné všechny podrobné údaje předkládané nabídky. Snažíme se rozvíjet v České republice neobvyklý model, v němž Unitrex klientovi garantuje stavbu na klíč jako generální dodavatel, ale zároveň klientovi předkládáme skutečné náklady navýšené o předem dohodnutou cenovou přírůžku (tzv. model *open book*). Klient může ovlivnit výběr jednotlivých subdodavatelů stavby, se kterými pak na projektu spolupracujeme.

Říkáte, že tento model není v Česku běžný, kde jste se inspiroval?

Inspiroval jsem se svou dosavadní praxí a spoluprací se zahraničními klienty. Ve stavebnictví se pohybují celý život a znám stranu investora i generálního dodavatele. Vnímám požadavky obou stran a vím, jak obě strany přemýšlejí a čeho chtějí dosáhnout. V našem modelu jsme tyto dva pohledy zkombinovali. Naším cílem je transparentně ukázat investorovi skutečné náklady, tím mu poskytnout

daleko lepší přehled o projektu a s tím související vyšší míru kontroly nad projektem.

Oceňují klienti takto otevřený přístup?

Ano, nedávno jsme dokončili na tomto modelu založený projekt s jednou zahraniční společností, která náš přístup velmi ocenila. Líbila se jí transparentnost, dále fakt, že nic neskrýváme, a předem jasně nastavená pravidla spolupráce. Setkáváme se se situací, že někteří investoři, jejichž primární zaměření je mimo stavebnictví, mají despekt vůči fungování českého stavebního trhu. Právě pro tento typ investora je náš model přínosný.

Pokud ale figurujete jako generální dodavatel, tak byste měl mít zájem na neodkrývání svých karet, je to tak?

Mohlo by se zdát, že tento postup není pro generálního dodavatele výhodný, ale na druhou stranu jelikož fungujeme i jako projektový manažer pro spoustu klientů, tak víme, že klient transparentnost uvítá. To nám otevírá dveře i k těm, kteří chtějí mít plnou kontrolu nad projekty, které realizují. Klient bude mít úplný přehled o nákladech na jednotlivé subdodavatele stavby, ale i o nákladech na naše služby – a tím jsme jiní. Nechceme nic skrývat a jsme otevření, čímž s klienty budujeme vztahy založené na vzájemné důvěře.

V čem vidíte výhody tohoto modelu?

My jako firma víme, kolik musíme vydělat, abychom pokryli naše provozní náklady a průměrný zisk. Domníváme se, že v této rozkolísané době by tento model mohl oslovit klienty, kteří potřebují stavět, ale zároveň nedůvěřují stavebnímu trhu. Razíme vizi vše ukazovat dostatečně jasně, transparentně, jednoduše a nedělat věci zbytečně komplikované.

PR

The non-traditional approach is gaining popularity among domestic and foreign investors: absolute price transparency and simplicity, exposed cards and client guarantees.

This business model, which is unusual in the Czech Republic, is being developed by the Unitrex group, led by Ing. Jakub Novák.

You have been in the market since 2012, but only three years as the Unitrex Group. What preceded the establishing of the group?

Since 2012, we have been focusing mainly on logistics projects, industrial buildings and retail buildings. In 2012 and 2013, we established two companies, Unitrex Management and Unitrex Construction. At first, we provided exclusively technical and project management, technical supervision and price management. Gradually, it turned out that it would be an advantage to add a building division to the project management. Many companies that we provided with project management services were interested in having turnkey constructions implemented for them. In 2019, the holding company Unitrex Group s.r.o. was established in order to cover both of these companies under one umbrella. We have been in the market for more than 10 years and rely on the experience of people who have been working in the building industry all their lives. Our colleagues often have more than 30 years of experience, appropriate education – and further develop their experience in accordance with market requirements. We only employ professionals, ready-made people who understand construction.

How do you provide your services?

We get, for instance, contacted by an investor who bought historic buildings and wants to convert them into a shopping centre. He has a vision, but he needs a technically skilled partner to help him convert the project. This applies to most of the projects we work on. Clients require a partner in order to coordinate and manage all individual parts of the project, including suppliers and service providers. This is a very common model, to which we also add turnkey construction. We combine project management and construction in one service. Many clients prefer this solution. Our clients are often interna-



tional companies that do not have a very large team in the Czech Republic and it is not in their power to ensure this without a large increase in administration. They need someone to take care of their project and ideally build it so that they don't have to worry about it at all. It is basically a 'turnkey' delivery of all services and construction.

In what form do you submit your offers to clients?

If the project documentation is completed, the client receives one detailed offer with all the detailed data of the submitted offer visible. We are trying to develop an unusual model in the Czech Republic, where Unitrex guarantees the client turnkey construction as a general contractor, but at the same time we present the client with real costs increased by a pre-agreed price surcharge (so-called open book model). The client can influence the selection of individual construction subcontractors with whom we eventually cooperate on the project.

You say that this model is not common in the Czech Republic. Where were you inspired?

I was inspired by my previous experience and cooperation with foreign clients. I have been working in building industry all my life and I know the side of the investor as well as the general contractor. I perceive the demands of both parties and I know how both parties think and what they want to achieve. As for our model, we have combined these two views. Our goal is to transparently show the investor the real costs and thus gain a much better overview of the project and the associated greater degree of control over the project.

Do clients appreciate such an open approach?

Yes, we have recently completed a project based on this model with one foreign company that greatly appreciated our approach. They liked the transparency and the fact that we do not hide anything as well as the clearly set rules for cooperation. We encounter a situation that some investors, whose primary focus is outside the building industry, have respect for the functioning of the Czech building market. It is this type of investor that our model is beneficial for.

But if you act as a general contractor, you should be interested in not revealing your cards, is that right?

It may seem that this approach is not advantageous for the general contractor, but, on the other hand, since we also act as a project manager for many clients, we know that the clients welcome transparency. This also opens the door for clients who want to have full control over the projects they implement. The client will have a complete overview of the costs of individual subcontractors, but also the costs of our services – and that is where we differ. We do not want to hide anything and we are open, thus building relationships based on mutual trust.

Where do you see the benefits of this model?

As a company, we know how much we need to earn to cover our operating costs and a reasonable profit. We believe that, in these volatile times, this model could appeal to clients who need to build but do not trust the building market. We promote a vision of showing everything clearly enough, transparently, simply and not making things unnecessarily complicated.

PR