



Zwycięzamy na trudnym rynku

LEP Jak doszło do założenia *Panów firmy, która w ciągu 15 lat istnienia zdołała wyrobić sobie doskonałą pozycję na rynku?*

Jesteśmy kolegami ze studiów. W połowie lat 70. kończyliśmy razem Politechnikę Warszawską, wydział inżynierii sanitarniej i wodnej, kierunek „Budowle piętzące i siłownie wodne”. Do połowy lat 80. obaj pracowaliśmy w firmach wykonawczych. W 1989 r. spotkaliśmy się przy wspólnie realizowanej inwestycji i postanowiliśmy założyć firmę, która zajmowałaby się nadzorami i obsługą inwestycji, bo w tej działalności mieliśmy już spore doświadczenie. Była to spółka z o.o., nazywała się Jumark, od pierwszych liter naszych imion – Jurek i Marek. Po paru latach doszliśmy do wniosku, że spółka z o.o. ze względu na warunki opodatkowania nie jest dla nas dobrym rozwiązaniem. Wtedy nie mieliśmy jeszcze pracowników, wszystko robiliśmy sami – byliśmy jednocześnie pracownikami i zarządem, więc do takiego etapu działalności firmy spółka z o.o. nie pasowała.

W 1994 r. utworzyliśmy więc nową firmę – Kosztorysowanie i Doradztwo Inwestycyjne ANGRA s.c. Tym razem nazwa wywodzi się od imion naszych żon – Anny i Grażyny.

LEP Jak wyglądały początki współpracy?

Rok 1989 był rokiem trudnym. Mieliśmy wtedy wspólne zajęcie jako inspektorzy nadzoru w przedsiębiorstwie Syrena Hotele Warszawskie. Skończyliśmy co prawda jeden wydział, ale potem nasze drogi zupełnie inaczej się potoczyły. Jeden z nas zajął się konstrukcjami budowlanymi i architekту-

ra (Jerzy), a drugi – instalacjami (Marek). Zresztą obecnie w naszej firmie ten podział nadal funkcjonuje.

W naszej pierwszej firmie postanowiliśmy zająć się nadzorem budowlanym, a także zaczęliśmy robić kosztorysy. Z początku mieliśmy tych nadzorów bardzo dużo, po kilka dziennie. Były to bardzo ciężkie czasy, z trudem przebijał się na rynku. Do tego dołączyliśmy po pewnym czasie weryfikację kosztorysów, bo pracując wcześniej w nadzorze i wykonawstwie, mieliśmy z kosztorysami ciągle do czynienia.

Doszliśmy do wniosku, że się już na tyle znamy na wykonywaniu kosztorysów, że możemy na tym zarabiać. Chcieliśmy na początku, aby była to firma zajmująca się również projektowaniem. Po roku naszej wspólnej działalności trafił nam się jeden spory projekt – stacja uzdatniania wody. Dostaliśmy kontrakt na jej kompleksowe zaprojektowanie, ze wszystkimi instalacjami. To było nasze pierwsze zlecenie na projekt i na pewno największe, jakie do tamtej pory zrobiliśmy. Później było dużo małych projektów: na remonty budynków, docieplenia i remonty dachów. Jednym z większych był projekt na instalacje w warszawskim klubie sportowym „Orzeł” na Grochowie. Wcześniej nie mieliśmy dużego doświadczenia w projektowaniu i musimy przyznać, że trochę nam ono nie leżało, choć nasze projekty były zrobione dobrze i nie budziły zastrzeżeń zlecniodawców. Mieliśmy jednak za mało doświadczenia, żeby się wybić na tym polu spośród innych firm. Jeśli jednak ktoś z nami współpracuje i poprosi nas o projekt, to trudno jest nam odmówić.

LEP Kosztorysowanie to trudna dziedzina, skąd wybór takiej specjalizacji?

Mając duże doświadczenie w wykonawstwie i nadzorowaniu robót, siłą rzeczy musieliśmy poznać również kosztorysowanie. Pomyśleliśmy, że właśnie w tej dziedzinie znajdziemy dla siebie odpowiednie miejsce. Na rynku brakowało profesjonalistów, którzy się nią zajmowali. Kosztorysy robione przez wykonawców były na tak niskim poziomie, że my jako inspektorzy nadzoru musieliśmy je przerabiać. Jeśli chce się dobrze kosztorysować, to trzeba dokładnie wiedzieć, na czym polega wykonywanie poszczególnych robót. To jest podstawa sukcesu.

W firmie Jumark prowadziliśmy też inwestorstwo zastępcze, np. przy adaptacji pomieszczeń dla potrzeb firmy konsultingowej KPMG. Wykonując tę pracę, sprawdzaliśmy ówczesnemu wykonawcy kosztorysy. Po zamknięciu tej inwestycji odezwał się do nas i zaprosił, czy moglibyśmy z nim współpracować przy kosztorysowaniu. Ponieważ robił ciekawe inwestycje – m.in. konsulaty i ambasady, zgodziliśmy się i nasza współpraca trwała dwa lata. Byliśmy z siebie zadowoleni, praca przy remontach o wysokim standardzie była bardzo wyczerpująca. Nauczyliśmy się wtedy, że wycenić 80% inwestycji to drobiazg. Natomiast zarobek wykonawcy skupia się na pozostałych 20% i nad tym właśnie trzeba bardzo popracować.

LEP Co zdecydowało o sukcesie na trudnym rynku? Już w 2001 r. firma zajęła pierwsze miejsce w Rankingu Biur Kosztorysowych miesięcznika „Licz i buduj”. Powtórzyła



fot. Tomasz Rogala

**Z Jerzym Przyłuskim i Markiem Bajońskim,
współwłaścicielami firmy
Kosztorysowanie i Doradztwo Inwestycyjne ANGRA,
zwycięzcami Rankingu Biur Kosztorysowych 2009,
rozmawia Ewa Zychowicz**

ten sukces dwa lata później. W tym roku znaleźliście się na szczycie już po raz trzeci. Jak to się robi?

To, że utrzymaliśmy wysoką pozycję w rankingach to m.in. wynik wyspecjalizowania się w pewnych typach obiektów. Do nich na pewno należą baseny, zrobiliśmy ich 50-60 w całej Polsce. W latach 90. uczyliśmy się tego razem z projektantami. Potem zajęliśmy się także innymi obiektami sportowymi.

Wreszcie przyszedł dla naszej firmy bardzo istotny moment. Nadzorowaliśmy z ramienia głównego wykonawcy budowę dużego basenu w Ożarowie i tam poznaliśmy jednego z najważniejszych projektantów obiektów sportowych w Polsce, Jacka Kwiecińskiego. Po zakończeniu tej inwestycji zaproponował nam współpracę. Od połowy lat 90. obsługujemy go. Zaczęło się od basenów, potem był Stadion Kielce, hala widowiskowa w Łodzi i wspomniana już przebudowa stadionu „Orzeł” w Warszawie. Rozpoczęliśmy także współpracę z prof. Wojciechem Zabłockim. Kosztorysowaliśmy dla niego duże obiekty – przebudowę stadionu olimpijskiego we Wrocławiu i niedawno projekt hali nad torem łyżwiarskim Stegny, największej w Polsce. Ostatnio zajmowaliśmy się stadionem „Legii” w Warszawie, stadionem piłkarskim we Wrocławiu na Euro 2012, no i oczywiście Stadionem Narodowym w Warszawie.

Te trzy ostatnie inwestycje wykonywane na zlecenie międzynarodowego biura projektów JSK były kluczowe dla uzyskania naszej wysokiej pozycji w ostatnim rankingu. Uzyskanie tak prestiżowych zleceń traktujemy jako rezultat naszego dużego doświadczenia i pewne zwieńczenie naszej dłu-

goletniej działalności przy obiektach sportowych.

W ostatnich latach kosztorysowaliśmy także centra handlowe, obiekty wyższych uczelni, obiekty kultury, ochrony środowiska, lotniska oraz gminne sieci wodociągowe i kanalizacyjne. Przy tych obiektach pracowaliśmy na zlecenie m.in. takich firm, jak BPBO Budopol, Tebodin – SAP Projekt i ARUP.

Praca kosztorysanta jest żmudna, wymaga ogromnej wiedzy o całym procesie budowlanym, o cenach materiałów, kosztach robocizny. Jaki powinien być dobry kosztorysant?

Dobry kosztorysant musi mieć doświadczenie w wykonawstwie i w nadzorach budowlanych. Istotne jest bardzo dokładne wyliczenie ilości robót. Robimy to w tabelach Excela, niezależnie od samego przedmiaru i możliwości, jakie stwarzają inne programy. Przeważnie jest to bardzo duże opracowanie, na podstawie którego można się zorientować, z czego te ilości wpisane do przedmiaru się wzięły. Te tabele np. dla Stadionu Narodowego zajęły po wydrukowaniu ok. 10 tysięcy stron, a same przedmiary zawierały blisko 20 tys. pozycji z różnych branż. Ilości robót w poszczególnych pozycjach były wyliczone w tabelach, w których każde pomieszczenie było dokładnie opisane. Na tej podstawie można było obliczyć ogólną ilość robót. O ile wiemy, żadna z firm kosztorysowych w ten sposób nie pracuje.

W ciągu ostatnich dwóch lat przyjęliśmy sześciu absolwentów uczelni technicznych, którzy nauczyli się u nas kosztorysowania i sprawdzili

w codziennej pracy. To są nasi wychowankowie. Nie byliśmy zainteresowani kosztorysantami, którzy już na rynku pracują. Wolimy sami nauczyć młodych ludzi wysokich standardów pracy w tej dziedzinie, które wypracowaliśmy po latach doświadczeń.

Przeważnie rozpoczynamy nasze przedmiary prawie równocześnie z rozpoczęciem projektów przez projektanta. Jeśli on zmienia rodzaj posadzki lub rodzaj podkładu, to my przenosimy odpowiednio ich ilości po prostu do innej kolumny. Cały czas sumują nam się w kolumnach aktualne ilości poszczególnych robót. Jest to oczywiście dodatkowa praca, przy mniejszych inwestycjach zupełnie nieopłacalna. Jeśli mamy jednak zakończyć kosztorysowanie równocześnie z zakończeniem projektu, to nie widzimy innego wyjścia. Każdy, kto sprawdza przedmiar, może w łatwy sposób dojść do tego, skąd takie ilości się wzięły i w jakich pomieszczeniach występują. Przy rozliczeniu budowy ktoś, kto ma takie tabele, może rozliczać budowę bez żadnych problemów.

Od ubiegłego roku wielkość obrotu uzyskanego przez Panów firmę dzięki świadczeniu usług kosztorysowych wzrosła niemal trzykrotnie – z 630 tys. do 1 mln 700 tys. zł. Jak uzyskuje się tak dobry wynik w tak krótkim czasie?

Złożyło się na to kilka elementów. Przede wszystkim zwiększyliśmy naszą załogę blisko trzykrotnie. Poza tym pomogły nam duże prestiżowe inwestycje. Ponieważ kontrahentom zależało na nas, mogliśmy negocjować korzystniejsze ceny naszej pracy.



Choć cena sugerowana w „Środowiskowych zasadach wyceny prac projektowych” za przedmiary i kosztorysy inwestorskie wynosi 10-13% wartości dokumentacji projektowej, to zeszliśmy z tych procentów i to kilkakrotnie. Dość powiedzieć, że dokumentacja dotycząca projektu Stadionu Narodowego kosztowała czterdzieści kilka milionów złotych. Gdybyśmy otrzymali za nasze kosztorysy te 10 czy 13%, to z pewnością moglibyśmy się pochwalić znacznie wyższym obrotem niż deklarowany za ubiegły rok 1 mln 700 tys. zł. Mimo to, kosztorysowanie bardzo dużych obiektów oczywiście się opłaca.

Wszystko w naszej firmie ułożone jest pod duże inwestycje i dlatego, aby utrzymać bardzo dobrą załogę wciąż poszukujemy dużych zleceń. Ostatnio otrzymaliśmy kontrakt od Grupy 5 na kosztorysowanie wspaniałej inwestycji – rewitalizacji i przebudowy zabytkowego dworca kolejowego Wrocław Główny, który stanowi ogromne wyzwanie dla wszystkich firm biorących udział w tym przedsięwzięciu. Jednocześnie pracujemy nad międzynarodowym Centrum Kongresowym w Katowicach i zespołem basenowym w Poznaniu pod nazwą „Termy Maltańskie”.

Wyzwaniem dla nas byłoby jeszcze skosztorysowanie budowy elektrowni jądrowej – wierzymy, że nasze doświadczenie pozwoliłoby sprostać tak ogromnemu zadaniu.

📊 Jak oceniają Panowie kończący się rok z punktu widzenia interesów firmy? Jaki będzie rok następny?

Odpowiedź nie będzie czarną propagandą. Projektanci, od których w dużym stopniu zależy kondycja naszej firmy, mają coraz mniej zleceń. Taką sytuację spowodował kryzys nie tylko na rynku budowlanym. Inwestycje szykowane na EURO 2012, a także finansowane z funduszy UE, są oczywiście wyjątkiem. Na ogół jednak w biurach projektów sytuacja jest trudna. W przetargach na projektowanie wygrywają oferty w granicach 15-25% cen sugero-

wanych w „Środowiskowych zasadach wyceny prac projektowych”.

Oczywiście nie jest tak, że my nie mamy zleceń. Jeśli jednak firma projektowa dostaje 20% z tego, co powinna dostać, to nam także może zapłacić 20% oczekiwanego przez nas wynagrodzenia. Wtedy trzeba pracować znacznie poniżej kosztów. Z tego powodu – naszym zdaniem – przyszły rok nie będzie dobry dla biur projektowych i kosztorysowych. Analizując wyniki przetargów na roboty budowlane, widzimy, że także firmy budowlane realizują zlecenia poniżej kosztów, żeby tylko przeżyć.

📊 Jaka jest recepta Panów na prawidłowy rozwój firmy?

My się cały czas rozwijamy, kosztorysujemy coraz większe inwestycje, nie walczymy z konkurencją. Czasami zdobycie kolejnego zleceniodawcy to czysty przypadek. Tak rozpoczęliśmy współpracę z pracownią projektową JEMS Architekci, która wygrała konkurs na międzynarodowe Centrum Kongresowe w Katowicach. Zdecydowało przypadkowe spotkanie i rozmowa z jednym z właścicieli firmy. Obserwujemy ciekawe zjawisko. Część firm, które zajmowały się tylko rynkiem prywatnym, ze względu na jego trudności wchodzi na nowy dla siebie rynek – inwestycji publicznych. Mają jednak na tym rynku mało doświadczenia. My z kolei, mając duży dorobek w przetargach publicznych, pomagamy wtedy rozwiązać niektóre problemy. Liczymy na dalszą współpracę i zlecenia ze strony takich debiutujących na rynku publicznym firm.

📊 Czy firmy przystępujące do przetargu są obecnie bardziej profesjonalne i lepiej przygotowane do realizacji inwestycji?

Firmy wykonawcze są coraz lepiej przygotowane do udziału w przetargach, bo pytania, które zadają w ich trakcie, świadczą o tym, że prawidłowo porównują przedmiary z dokumentacją, wychwytyjąc nawet drobne niezgodności. One się zdarzają, ponieważ dokumentacja projektowa jest tworzona równocześnie z naszymi kosztorysami. W ostatnim etapie my już często

nie mamy możliwości przerzucenia informacji o zmianach dokonanych przez projektantów do naszych kosztorysów.

📊 Czy pojawienie się na rynku pieniędzy pochodzących z Unii Europejskiej zmieniło w sposób znaczący postępowanie naszych firm i obowiązujące w nich standardy działania?

Standardy dotyczące dokumentacji projektowej i kosztorysowania, które wnoszą do naszego kraju firmy europejskie, nie różnią się znacząco od tych, które my stosujemy w naszej pracy. Czasem inwestorowi zależy na tym, żeby przedmiary nie powstawały w jakimś innym programie, tylko w Excelu, żeby każdy miał do nich dostęp. Do tego się oczywiście stosujemy.

📊 Co sprawia firmie najwięcej kłopotów?

Chcielibyśmy, aby biura projektowe umawiały się ze swoimi zleceniodawcami, czyli z inwestorami, na różne terminy przekazania projektów i kosztorysów. Powinna obowiązywać zasada, że inwestor, który przecież ocenia projekt, musi mieć na to czas. My natomiast powinniśmy robić kosztorysy na podstawie ostatecznej wersji dokumentacji. Teraz obowiązuje jeden termin przekazania dokumentacji projektowo-kosztorysowej. Nawet jeżeli ustalone zostają dwa różne terminy, to projektanci traktują ten pierwszy jako termin przekazania wstępnej wersji dokumentacji, pracując cały czas nad detalami i opisami. Dostajemy kolejne wersje projektów i swój czas poświęcamy na szukanie między nimi różnic. Przy kolejnych zmianach projektu wychodzi wiele niezgodności. Tymczasem nam zależy na dobrej opinii, bo dobra praca pociąga za sobą dalsze zlecenia.

Naszym zdaniem, żeby poprawić sytuację, nie trzeba zmieniać przepisów, wystarczy świadomość wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego, jak powinno przebiegać projektowanie i kosztorysowanie. A także przekonanie, że ważniejsza jest jakość dokumentacji niż termin jej powstania. ■