



A BOUYGUES CONSTRUCTION COMPANY

JE MOŽNÉ SOUTĚŽIT NA KVALITU?

ZKUŠENOSTI Z PROJEKTU DĚTSKÉ LÉČEBNY SE SPELEOTERAPIÍ V OSTROVĚ
U MACOCHY ZA POUŽITÍ METODY DESIGN & BUILD

Ing. Magda Pecinová
Obchodní manažer VCES a.s.

Konference Veřejné zakázky ve zdravotnictví, 21.09.2022

SPOLEČNOST VCES

2,5

MLD. KČ OBRATU



450

ZAMĚSTNANCŮ

VÝSTAVBA DĚTSKÉHO KARDIOCENTRA, BRATISLAVA
NEMOCNICE NÁSLEDNÉ PÉČE, MORAVSKÁ TŘEBOVÁ
CENTRÁLNÍ PŘÍJEM NEMOCNICE, ÚSTÍ NAD ORLICÍ



ZÁKLADNÍ ÚDAJE O PROJEKTU

Název projektu:	Dětská léčebna se speleoterapií v Ostrově u Macochy
Místo stavby:	Ostrov u Macochy (okres Blansko, Jihomoravský kraj)
Investor:	Jihomoravský kraj
Správce stavby:	INVIN s.r.o.
Zhotovitel:	Sdružení Dětská léčebna Ostrov (VCES a.s. + ENESA a.s. + Adam Rujbr Architects s.r.o.)
Finanční objem:	150 mil. Kč bez DPH (pevná cena)
Termín plnění:	24.04.2020 – 30.11.2022
Design & Build:	Jediné výběrové řízení na projektanta i zhotovitele stavby
Smlouva o dílo:	FIDIC Yellow Book



ZÁKLADNÍ ÚDAJE O PROJEKTU

- Výběrové řízení:** Jednací řízení s uveřejněním a architektonická soutěž v souladu se Soutěžním řádem České komory architektů
Definován pouze účel, standardy a výkonová kritéria
Výběr vítěze formou rozhodnutí (hlasování) poroty – nebyla určena kvantifikovatelná kritéria, pevná cena
- Předmět plnění:** Zpracování všech stupňů PD v BIM (studie, DUR, DSP, DPS, DSPS)
Výstavba léčebny
Energetický management během prvních 3 let provozu
- Specifikace stavby:** Ubytování a zázemí pro 78 dětí a jejich doprovod
Školní třídy s družinou, stravovací provoz s jídelnou
Zdravotnická část – rehabilitace, tělocvična, bazén
Zázemí pro zaměstnance – služební byt
Venkovní hřiště, sportoviště, parkoviště



POHLED ZADAVATELE

VÝHODY D&B POHLEDEM ZADAVATELE

- Potenciál pro lepší naplnění potřeb zadavatele (získání efektivnějšího řešení)
- Určení finální ceny v dřívější fázi projektu a vyšší jistota jejího dodržení
- Jediný partner pro projekci i realizaci – zadavatel neřeší spory mezi projektantem a stavební firmou
- Zaměstnanci zadavatele mohou získat jiný pohled na projekt – potenciál pro jejich profesní rozvoj

NEVÝHODY D&B POHLEDEM ZADAVATELE

- Omezení okruhu potenciálních dodavatelů
- Nutné podrobné a přesné vymezení požadavků a potřeb zadavatele (uživatele) v rané fázi projektu a menší prostor pro pozdější změny
- Nutná přesná definice standardů (úroveň kvality) v rané fázi projektu
- Náročnější výběrové řízení

POHLED ARCHITEKTA

VÝHODY D&B POHLEDEM ARCHITEKTA

- Větší šance na realizaci projektu – omezení nejčastějších rizik, vyplývajících z jiných druhů výběrových řízení
- Větší záruka kvality než u soutěže na cenu
- Větší záruka dodržení rozpočtu než u architektonické soutěže
- Vyvážení estetických a ekonomických nároků stavby

NEVÝHODY D&B POHLEDEM ARCHITEKTA

- Úzká spolupráce se stavební firmou – nutná důvěra mezi účastníky
- Oslabená pozice architekta
- Větší pracnost – řešení změn za pochodu

POHLED STAVEBNÍ FIRMY

VÝHODY D&B POHLEDEM STAVEBNÍ FIRMY

- Možnost výběru projektanta dle vlastních preferencí
- Znalost investora a pochopení jeho potřeb
- Podrobná znalost PD
- Připomínkování (optimalizace) PD a možnost zapracovat do ní konkrétní technická řešení dle zvyklostí stavební firmy

NEVÝHODY D&B POHLEDEM STAVEBNÍ FIRMY

- Nutnost neustálé kontroly souladu projektové dokumentace s kalkulovanou cenou
- Velká časová (a finanční) náročnost zpracování cenové nabídky – nízký stupeň PD
- Vyšší riziko překročení nákladů – neočekávané náklady vyplývající z vyšších stupňů PD, opomenutí některých požadavků investora apod.
- Vyšší riziko nedodržení termínu – zpoždění při zpracování PD či vyřizování inženýringu, špatná komunikace mezi účastníky apod.
- Riziko nepředvídatelného vývoje na stavebním trhu – inflace, nedostatek pracovních sil – dlouhý smluvní vztah

POSTŘEHY A DOPORUČENÍ PRO ZADAVATELE

- Vybrat vhodný projekt
 - větší projekty cca od 150 mil. Kč bez DPH
 - provozně jednodušší stavby (parkovací dům, lůžková oddělení nemocnic)
 - projekty u kterých se neočekává větší problém v rámci povolovacích procesů
- Komunikovat záměr dopředu s potenciálními dodavateli (např. formou PTK)
- Komunikovat projekt s veřejností v okolí stavby (např. formou připomínek k zadání)
- Nechat si poradit – složitější zadávací a smluvní podmínky než u klasického VŘ



A BOUYGUES CONSTRUCTION COMPANY

DĚKUJI ZA POZORNOST.

ING. MAGDA PECINOVÁ, Obchodní manažer VCES a.s., magda.pecinova@vces.cz, +420 608 184 955