**Stali klienci w branży budowlanej**

* **Inwestorzy oczekują od generalnego wykonawcy usług o wysokiej jakości, ale także działania pozwalającego zbudować trwałe relacje biznesowe.**
* **Efektem zadowolenia klienta jest zaufanie, które otwiera drogę do ponownej współpracy z tym samym inwestorem w przyszłości.**
* **Przykład Allconu Budownictwo pokazuje, że realizacje na zlecenie tzw. klientów powracających mogą stanowić znaczną część budowlanego portfolio.**

Inwestorzy prywatni są przede wszystkim zainteresowani otrzymaniem od firmy budowlanej usługi o wysokiej jakości, ale również tworzeniem długotrwałej relacji biznesowej – wynika z raportu „Stan otoczenia biznesowego sektora budowlanego w Polsce” autorstwa KPMG i Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa[[1]](#footnote-1). Satysfakcjonująca klienta realizacja może więc stanowić ułatwienie, aby w przyszłości pozyskać kontrakt od tego samego inwestora.

- *W biznesie nie ma oczywiście reguły mówiącej, że zadowolony z budowy klient wróci do generalnego wykonawcy z kolejnym zleceniem. Jednak bez wątpienia udana pierwsza współpraca to mocny filar do tworzenia relacji na lata. Historia naszej firmy pokazuje, że zadowoleni inwestorzy lubią stawiać na sprawdzonych wykonawców. Wiemy to, bo w portfolio mamy wiele kontraktów zrealizowanych dla tzw. klientów powracających – zarówno polskich, jak i zagranicznych podmiotów* - mówi Mariusz Białek, prezes zarządu w Allcon Budownictwo.

Na zadowolenie klienta i jego skłonność do podjęcia powtórnej współpracy z generalnym wykonawcą składa się wiele czynników. Oczywiste, ale z pewnością kluczowe w kontekście budowy stałych relacji jest umiejętność wpisywania się w oczekiwania inwestorów. Wśród najważniejszych wymagań stawianych przed generalnymi wykonawcami można wymienić: znajomość lokalnych realiów administracyjnych i wspieranie inwestorów w procesach formalnych, dostęp do zaufanych i sprawdzonych podwykonawców czy dobra jakość i terminowość realizacji przedmiotu kontraktu.

**Jeden inwestor, kilka realizacji**

Klienci powracający stanowią istotną część portfolio Allconu Budownictwo, który specjalizuje się w realizacjach mieszkaniowych, biurowych, przemysłowych i hotelowych. Do przykładów tego typu wielokrotnej współpracy należą obiekty produkcyjne wraz z zapleczem biurowym wybudowane w Gdyni dla Dellner Couplers w 2002, 2006 i 2012 r. oraz zrealizowane w 2002 r. w Gdańsku oraz w 2012 i 2015 r. w Miszewku budynki dla firmy Grafix Centrum Poligrafii. Allcon Budownictwo wybudował ponadto 8 salonów samochodowych w trakcie 14-letniej współpracy z firmą Plichta, trójmiejskim dealerem samochodów oraz 3-krotnie współpracował z działającym w branży stoczniowej polskim oddziałem Damen Shipyards. Obecnie generalny wykonawca jest w trakcie realizacji 3. inwestycji dla spółki Sanipor – rozbudowy zespołu biurowego Sportowa Centrum w Gdyni.

**Allcon Budownictwo** to pomorska spółka specjalizująca się w generalnym wykonawstwie budowlanych obiektów kubaturowych w modelach „zaprojektuj i wybuduj” oraz „pod klucz”. W dorobku firmy znajduje się szereg certyfikatów, m.in. wydane przez niezależną, międzynarodową jednostkę certyfikacyjną Det Norske Veritas (obecnie DNV GL Group), potwierdzające spełnianie wymagań norm opisujących zasady zarządzania jakością (ISO 9001:2008) oraz zarządzania środowiskowego (ISO 14001:2004).

1. KPMG i Polski Związek Pracodawców Budownictwa, *Stan otoczenia biznesowego sektora budowlanego w Polsce*, http://pzpb.com.pl/wp-content/uploads/2016/08/PZPB-KPMG-Stan-otoczenia-biznesowego-sektora-budowlanego-w-Polsce.pdf, dostęp: 29.08.2017. [↑](#footnote-ref-1)