

“Šiandien mes esame greičiausiai augantis verslas statybų sektoriuje. Augame, nes geriausiai sprendžiame statybininkų problemas” – taip statybų parodoje Vilniuje buvo pristatyta lietuvių sukurta laisvai samdomų statybininkų platforma Valandinis – UBER atitikmuo statybininkams.

“Didžiausios problemos statybų versle kyla dėl prastovų, tai dideli tiesioginiai nuostoliai, o siekiant jų išvengti, verslas eina vabank ir imasi visų iš eilės objektų, tame tarpe ir nuostolingų.” – spaudos konferencijos metu kalbėjo Valandinis plėtros vadovas Jurij Laneckij. Dėl tokio požiūrio, vidutinis statybos įmonių pelningumas Lietuvoje sudaro tik du procentus, kita vertus, Valandinis skaičiavimai parodo, kad pelnui ištirpdyti pakanka vos dviejų-trijų savaitių prastovų.

Įprastai statybų verslai prastovų problemas sprendžia nuolat augdami – didėjant užsakymų kiekiui, darbuotojai pasiskirsto tarp skirtingų statybos objektų ir prastovų rizika sąlyginai sumažėja. Tačiau prastovos vis dėlto įvyksta, o sparčiai didėjant darbuotojų skaičiui, kiekvienos prastovos kaina tampa nepakeliama našta.

“Tai ne tik užburtas nuostolių ratas, pirmiausia, tai didelis ir beprasmiškas krūvis įmonių darbuotojams. Turime klientą, kurio realių duomenų analizė parodė, kad apie 65% viso įmonės darbo laiko buvo skirta nuostolingiems projektams. O buvo galima tiesiog neapsiimti jų statyti, bet juk reikėjo kažkaip išlaikyti darbuotojus” – problemos mastą atskleidė J.Laneckij.

Valandinis statybose diegia dalijimosi ekonomiką ir taip siūlo spręsti prastovų problemą. Verslui siūloma nustoti auginti savo statybininkų gretas, o kai kuriais atvejais jų skaičių netgi sumažinti. Gavus neplanuotą ar didesnę nei įprasta užsakymą, pelningiau naudoti taip pat laikiną ir lankstų nuomos sprendimą, nei, kad kurti ilgalaikius darbo įsipareigojimus.

“Valandinis neatlieka statybos darbų, mes platforma, t.y. tarpininkai, pardavėjai. Mūsų darbas suvesti rinkos dalyvius – tuos kam trūksta, su tais kas turi per daug.” – patikslino Valandinis direktorius Ignas Marcišauskas. “Mes ne tik parduodame, bet ir perkame darbo valandas iš prastovas patiriančių įmonių. Turime tokių klientų, kurie apskritai visus specialistus perdavė administruoti mums, ir atgal jų darbo valandas nuomojasi tik tada kai reikia.”

Valandinis vadovas patikino, kad vos pusę metų veikianti platforma jau pritraukė gerokai virš šimto statybos specialistų ir toliau stipriai plečiasi – “parduodame dešimtis tūkstančių darbo valandų ir kiekvieną mėnesį paaugame 15%. Šiai dienai jau būtų sunku rasti didesnes statybas, kur mūsų nebūtų. Pvz. Net keturiasdešimt mūsų specialistų padėjo statant naują

Danske biurą, Depo, Lidl, Verslo centrus Arką Kaune ir Burę Vilniuje, ir dar apie 50 kitų didelių objektų”.

Šiuo metu Valandinis kuria ir programėlę telefonams. “Tikimės, kad dar šiemet statybos vadovai galės tiesiog telefone išsirinkti ir užsisakyti jiems reikalingus specialistus, palikti atsiliepimus ir pan. Su šia programėle pradėsime ir tarptautinės plėtros etapą – pirmiausia Vokietija, kur jau ir dabar truputi dirbame, jei seksis – judėsime ir į skandinavijos šalis” – planais pasidalino Valandinis plėtros vadovas J.Laneckij.

UAB “Valandinis” praeitų metų liepą įkūrė J.Laneckij, prieš tai penkiolika metų dirbęs statybos ir IT sektoriuje.

