

## MORAVČÍK – PAULÍNÝ



## ŠTEFAN MORAVČÍK A MARTIN PAULÍNÝ

realizované diela: Obchodno-administratívne centrum JOPA, Banská Bystrica (ŠM); Dom Niva, Dobrá Niva (MP s B. Hovorkom); Administratívno-servisný areál Phoenix Zeppelin, Košice (BH, ŠM, MP); Dom zlomu, Kynceľová (BH, MP); Mestská vila M\*art\*in, Bratislava (ŠM)

## SPRAVIŤ JEDNODUCHÚ STAVBU JE TÁ NAJŤAŽŠIA VEC

Štefan Moravčík a Martin Paulíny  
v rozhovore s Andreou Bacovou

**Andrea Bacová:** Zaujímalo by ma, ako ste sa ako architekti dali dohromady. Pracujete predsa ako dva nezávislé ateliéry – pri tejto zákazke ste sa spojili?

**Štefan Moravčík:** Nielen pri tejto zákazke. „Spáchali“ sme spolu viacej vecí. Robili sme spoločne napríklad aj súťaž na Kollárovo námestie.

**Martin Paulíny:** Začalo to možno tým, že mi Števo robil oponenta na diplomovú prácu.

**ŠM:** Áno, bolo to tak. Chodím raz do roka „strašiť“ diplomantov do Bratislavy na obhajobu diplomových prác. Tam sa často stretnem so zaujímavými zjavmi, s ktorými sa potom stretnem aj tu v Bystrici. Jedným z nich bol aj Martin.

**MP:** Štefan má takú altruistickú povahu, takže to potom pokračovalo. *(smiech)*

**ŠM:** Robím to zámerne. Jedno z najväčších rizík, ktoré hrozí každému architektovi, je totiž štandardný pracovný stereotyp. Dennodenne sa vracia na svoje miesto, za svoj stôl, stretáva sa so svojím úzkym okruhom ľudí a to sa stále opakuje. Hrozí mu potom ustrnutie v rôznych stereotypoch. Aby sa toto nestalo, treba zámerne vykonať nejaké kroky a opatrenia. Ja som introvert a individualista, vystačím si sám aj pracovne – nepotrebujem okolo seba veľa ľudí. Ale skoro na každú druhú – tretiu zákazku sa s niekým dohodnem na spolupráci. Progres sa vyvíja iba vo vzájomnej diskusii. Človek potrebuje partnera. Robil som teda s týmito chlapcami – Hovorkom a Paulínym –, robil som so Šimončíkom a Dupeyom. Môže to sice vyzerať, že starší architekt potrebuje mladých na pomocné činnosti, ale opak je pravdou. Mladí staršiemu strašne veľa dávajú. Sama si povedala, koľko impulzov ti prinieslo prostredie na škole, kde pôsobíš. Hoci študenti nemajú ani zlomok skúseností, ktoré máš ty, sú veľmi podnetným elementom, aby si neustrnula. Musíš byť v strehu, lebo veľmi rýchlo ťa „vyškolia“. Keď robím s inými kolegami, je to pre mňa veľmi obohacujúce.

**MP:** V našom prípade to však nie je dané medzigeneračne. Sme tak zvyknutí – s Braňom robíme spolu od začiatku. Keď niečo robí jeden človek, časom sa do toho zamotá. Nemá od toho odstup. Vtedy príde ten druhý a svojou supervíziou mu pomôže.

**AB:** Ak sa príliš do problému zahľadíš, môže sa stať, že nevnímaš vlastné chyby a vtedy je dobrá spolupráca, keď ti partner pohotovo poradí od stola.

**MP:** Je to užitočné – nikto nie je taký frajer, že by sa nepomýlil alebo neodišiel niekde mimo.

**AB:** Spolupráca a, samozrejme, celkovo tímová práca udržiava v našej profesii veľmi potrebný nadhľad.

**MP:** Architektúra je aj o tom, že sa spolupracuje, že sa architekti vedia spojiť, vytvoriť niečo spoločne, obzvlášť pri väčších veciach, keď je to dokonca nevyhnutné.

**ŠM:** Časť spolupráce sa deje pri tvorbe, to je to najkrajšie, najradostnejšie – keď sa vymýšľa a vzájomne oponuje. Okrem toho, podmienkou, aby sa v skutočnosti čosi udialo na stavbe, je manévrovanie s ostatnými zúčastnenými subjektmi – investorom, dodávateľmi. A to sa lepšie robí viacerým architektom, ako len jednému. Môžu bojovať spoločne, prípadne sa vzájomne zastúpiť.

**AB:** Ste spolu silnejší – to je jasné a v zásade aj výhodné.

**ŠM:** To by sme radi, hoci nie sme nikdy spokojní, vždy si myslíme, že sa to mohlo potiahnuť ešte ďalej. Je to však vec konkrétneho času, konkrétneho miesta, konkrétnych prostriedkov a konkrétnej energie, ktorú tomu venuješ a nakoľko sa ti podarí zámer vymanévrovať.

**AB:** Porozprávajte nám, prosím, aká bola genéza projektu Phoenix Zeppelin. Ako sa vyvíjal tento príbeh domu pre dizajnovú pôsobivú rozmerne stavebné stroje a mechanizmy?

**MP:** Nebola to prvá stavba pre firmu Phoenix Zeppelin. Išlo vlastne už o ich tretiu zákazku. V rokoch 2003 – 2004 sme pre nich začali robiť prvú stavbu do Košíc. Dovtedy boli všade len v nájmoch. Začali sme pre nich spracovávať väčší investičný zámer. Aj oni to tak brali. Prvá prevádzka v Košiciach určila istý štandard – aj dizajnový. Menšiu vec – malú požičovňu – sme urobili v Žiline. Banskobystrická centrála je tretím projektom pre nich a aj najväčším. Je tam najviac ľudí, má najviac funkcií.

**ŠM:** Bežne ide o to, že architekt robí pre klienta projekt. Keď sme robili objekt v Košiciach, tak sme sa dohodli, že budeme tým partnerom, ktorý im ich investičný zámer pomôže uskutočniť. Stretli sme sa v rýchlej ranej etape. Vedeli vtedy, že centrála bude v Banskej Bystrici, ale na východe – niekde v okolí Košíc – chceli regionálnu pobočku. Spravili sme im však značne komplexnejšiu službu, ako býva zvykom.

**MP:** Určili sme im typ pozemku – že by mal byť na frekventovanej ceste pri vjazde do Košíc. V Bystrici sa už išlo v tej istej logike. Pozemok by mal byť tam, kde autá pribrzdzuju a začínajú vchádzať do mesta. Má to marketingový efekt. Keď ich vidia, tak jednoducho existujú.

**AB:** A to oni nevedeli?

**MP:** Nejaký tak to len cítili. V prípade Košíc povedali, že chcú pozemok istej veľkosti, aby bol naň dobrý príjazd a aby sa tam dali spraviť všetky potrebné spevnené plochy a budova. Požiadali nás, aby sme im vytipovali, kde by taký pozemok mohol byť. Prvý nápad, samozrejme, bol, že to môže byť hocikde, len aby nebol drahý. Časom sme dospeli k tomu, že by to nemalo byť hocikde.

**ŠM:** Spravili sme im urbanistický prieskum celého územia Košíc.

Vytipovali sme osem lokalít, ktoré by boli vhodné majetkovo-právne, územno-technicky aj urbanisticky. Oni si ten okruh zúžili na tri lokality, z nich sme potom jednu vybrali a spravili sme všetky stupne projektovej dokumentácie. Treba si uvedomiť, že v honorárovom poriadku sú ocenené projektové fázy. Najzaujímavejšia je však ale architektonická časť štúdie – klient dostane knižočku, kde má pôdorysy, vizualizácie. To ale ešte nie je žiaden projektový stupeň. Keď mu aproximatívne odhadneme, koľko to môže stať, tak sa pokračuje. V tomto prípade nám odsúhlasili architektonický návrh, technické riešenie, rozpočet. Zabezpečovali sme aj to, že stavba bude za desať mesiacov hotová a investor sa tam bude môcť nastahovať. Nerobili sme mu dodávateľa, ale mali sme mandátnu zmluvu. Mali sme plné práva ako investor a po tendri sme chodili na miesto, kontrolovali práce, podpisovali dodávky.

**AB:** Tak to bolo aj v Banskej Bystrici?

**ŠM:** Tam už nie, hoci to bola dobrá skúsenosť. Pýtali sa nás, či chceme aj v Bystrici robiť inžiniering. Odmietli sme to, lebo hoci je to krásne, človek na rok a pol prestane byť architektom a robí manažéra stavby.

**MP:** Dozor stavby je kľúčový z hľadiska výsledku stavby. V Bystrici sme to mali dohodnuté inak, ale náš dozor tam bol tiež veľmi silný. Každý týždeň sme boli na stavbe jeden celý deň, pozbierali sme všetky otázky, ktoré sa vyskytli. V rámci dozoru nám vždy vznikne množstvo ďalších doplňujúcich výkresov a detailov. Dozor považujeme naozaj za kľúčový. V cenníkoch to však vôbec nie je zohľadnené.

**AB:** Investor potom tieto práce navyše akceptoval?

**ŠM:** Neboli to práce navyše, honorár za náš dozor bol navrhnutý v rámci štandardnej zmluvy a bol dohodnutý na naše pomery slušne, investor nám v tomto uveril, dohodli sme sa.

**MP:** Bez slušne zaplateného dozoru, ale, samozrejme, aj projektov a návrhov, sa nedá takáto stavba dotiahnuť do prijateľnej podoby.

**ŠM:** V konečnom dôsledku sme hlavne nesmeli prekročiť rozpočet – a ani sme ho neprekročili, lebo nebolo na to viacej peňazí. Jednali sme priamo s riaditeľom spoločnosti a ten strážil rozpočet neúprosne. V rámci celkového rozpočtu sme mohli lavírovať. Boli sme spokojní napríklad s trochu lacnejšou dlažbou, ale fasádu sme chceli slušnú, lebo je dôležitá.

**AB:** Podstatné bolo dodržať celkový rozpočet, ale v rámci neho ste boli teda relatívne voľní?

**ŠM:** Napokon si investor presadil niekoľko vecí, s ktorými sme neboli spokojní. V prevažnej väčšine sme však mali možnosť ho ovplyvniť tak, aby výsledok bol v zmysle našich predstáv.

**MP:** Samozrejme, to ovplyvňovanie funguje presvedčovaním, k stavbe sa urobí množstvo vizualizácií i rôznych detailov, aby bol klient naozaj presvedčený, že to je to najlepšie. Na vizualizáciách napokon vidno, že realizácia sa od nich nelíši.

**AB:** Prečo ste sa rozhodli pre objemový koncept s pôdorysom úzkeho a dlhého obdĺžnika, ktorý je na jednom konci roztvorený do vnútorného átria, pričom celkovo je forma koncipovaná introvertne? Čo vás podnietilo k takémuto riešeniu?

**MP:** Do pozemku zasahujú mnohé ochranné pásma, preto má budova úzky a pretiahnutý pôdorys.

**ŠM:** Na pozemku máme dva limitujúce faktory. Pohronský vodovod, čo je v priemere metrová rúra, ktorá ide až do Žiaru nad Hronom. Prechádza v bezprostrednej blízkosti budovy a jej ochranné pásmo končí 1,5 metra od budovy. Na druhej strane je vysokotlakový plynovod, ktorý má dvadsaťmetrové ochranné pásmo.

**AB:** Týmto ste boli teda dosť limitovaní.

**MP:** ... ale paradoxne to nevedilo.

**ŠM:** O tento pozemok javili záujem rôzni investori už asi 15 rokov, no nevedeli naň umiestniť budovu. Tento investor však potrebuje pre umiestnenie stavebných strojov veľké vonkajšie plochy, pomer zastavaných a nezastavaných plôch je v prospech nezastavaných. Je tu najfrekventovanejšia príjazdová cesta (R1), v blízkosti ktorej sa z hľadiska hluku bez technických opatrení nedalo stavať.

**MP:** Plynovod išiel priamo popod budovu, museli sme ho preložiť. S plynármi sme sa dohodli, že v rámci ochranného pásma môžu byť parkoviská a cesta, ale budova už nie. Z toho teda vyšiel úzky dlhý

slíž, kde sa dalo čosi postaviť.

**AB:** Pre majiteľa pozemku to bolo vlastne šťastie, že sa našiel investor, ktorému tieto obmedzenia nevadili.

**ŠM:** Pred tým, ako sa rozhodol pozemok kúpiť, sme mu museli spraviť overovaciu štúdiu, či požiadavky jeho investičného zámeru možno umiestniť na takýto pozemok. Pretože sme ich potreby poznali už z Košíc, z hľadiska objemov sme to vedeli odhadnúť.

**MP:** Poznali sme rozmer servisného boxu, ten je navrhnutý tak, že sa doň vojde buď jeden obrovský stroj alebo dva stavebné traktory.

**AB:** Limitom pre návrh boli teda dva servisné boxy?

**MP:** Tak nejako a na zvyšku vyšla potom budova. Mohli sme urobiť škatulu, čo sme nechceli. Urobili sme to tak, že pracoviská sú okolo átria, kam prší, sneží. Pracovníci tam majú teda trochu prírody aj intimity. Možno by sa žiadali presklené steny aj z druhej strany, ale priestory by sa potom prehrievali, bol by tam hluk a ani sa tam nehodili z hľadiska architektonického výrazu.

**AB:** Zvonku – z pohľadu od cesty – je hlavným prvkom, ktorý vytvára architektúru, atypický na mieru šitý fasádny obklad z ťahokovu. Okná administratívy smerujú do vnútorného átria. Metalickou fasádou z ťahokovu ste vytvorili pozadie – výtvarne zdatnú scénu – pre prezentáciu robustných Caterpillarov.

**MP:** Je to ako plátno, pred ktorým sú vystavené ponúkané stroje. Fasáda je neutrálna a pred ňou sú relatívne pekné stroje. V rámci pôdorysu sa potom zákazníci i zamestnanci pohybujú istým – vopred plánovaným – spôsobom. Je tam vstupné zádverie, prevádzka požičovne, miesto prvého kontaktu so zákazníkom a ďalej miesta technických komunikátorov, ktorí sú čosi medzi obchodníkom a servisným pracovníkom. Keď príde klient a má problém so strojom, tak sa nerozpráva so servisným pracovníkom, lebo ten je v montérkach, a nebaží sa ani s obchodníkom, ktorý o tom až tak podrobne nevie, ale svoj problém rieši s technickým komunikátorom.

**AB:** Budova je rozdelená na dve časti – na administratívnu a obchodnú na jednej strane a na servisno-technickú na druhej strane.

**MP:** Medzi nimi sú sklady, umyváreň a iné priestory. Zamestnancom sa veľmi páči átrium. Pochvaľujú si, že ľudia, ktorí sa predtým ani nemali možnosť stretnúť, tu môžu debatovať o pracovných veciach.

**ŠM:** Zaujímavé je, že táto zákazka je veľmi prozaické zadanie. Je to prozaický typologický druh, ktorý nie je typický pre najcennejšie mestské priestory, ale skôr pre perifériu. Z hľadiska architektúry sa takýmto stavbám zvyčajne neprisuduje veľký význam. Zväčša sa chápu ako úzke utilitárne uspokojenie požiadaviek klienta. Možno to je to špecifikum, ktoré sa nám na tejto stavbe podarilo zvládnuť.

V určitom čase a v rámci istých podmienok sa dali dokopy ľudia, ktorí dokázali spolu komunikovať a neuspokojili sa len s prvoplánovou interpretáciou zadania, ale snažili sa tam vnieť aj isté nadstavbové hodnoty.

**MP:** Všetci poznáme sieť rakúskych obchodov MPREIS. Sú to supermarkety, ktoré sa dajú vybaviť jednoduchou škatulou, ale manažment tejto firmy bolo ochotný ísť do toho a projekty svojich prevádzok zadal niekoľkým známym architektom. Každý z nich spravil výnimočný obchod a celé to je súčasťou ich corporate identity – že dbali na architektúru. Mali sme možnosť nášho klienta priviesť k podobnému prístupu.

**ŠM:** Ale po dlhej práci a dlhom vysvetľovaní! Nebolo to samozrejme. Je to však človek bystrý, ochotný počúvať argumenty, no nekompromisný v ekonomických otázkach.

**MP:** Ako vravia architekti – po dlhých sedeniach. *(smiech)* Mali sme takúto ambíciu. Chceli sme tejto firme urobiť corporate identity, ktorá bude súvisieť s kvalitou architektúry.

**AB:** Ich stavby majú teda spoločný leitmotív?

**ŠM:** Nekopírujeme ich však.

**MP:** Majú spoločného menovateľa – architektúra je nositeľom akejsi výpovede: je kvalitná. Hlavné je, že klient bol ochotný do toho ísť.

**ŠM:** Keď sme začínali v Košiciach, investor povedal, že boli dovtedy v prenájme, chcú už vlastnú budovu a čaká teda, ako ju architekti navrhnu a ako ich budú potom klienti vnímať. V Košiciach sme to teda navrhli a realizovali a investor bol spokojný. Keď sme išli do

Bystrice, automaticky predpokladal, že to bude podobná budova. Bol prekvapený, keď sme mu zrazu prezentovali hoci prevádzkovo štruktúráne to isté, ale z hľadiska architektúry niečo iné. Podarilo sa nám ho presvedčiť, že čo lokalita, to iné podmienky a teda aj iná architektúra. Každá lokalita si vyžaduje svoje riešenie. Zmieril sa napokon s tým, že keby mal v budúcnosti desať budov, tak každá bude iná a spoločné nebudú formálne znaky, ale skôr duch, štruktúra – vnútornejšie princípy, koncepcia.

**MP:** Architektúra môže byť istou pridanou hodnotou aj z hľadiska marketingu. Firma potom získa meno, že investuje do kvalitnej architektúry. V prostredí sa tiež chová v podstate slušne, lebo aj o tom je kvalitná architektúra. Marketing nie je len v tom, že si budovu natriem istou farbou a dám si tam logo.

**AB:** Pomohli ste investorovi zaradiť sa k istej špičke, na vyššiu úroveň. Klienti ho budú potom aj tak vnímať – že to nie je firma, ktorá len predáva nejaké stavebné stroje, ale že je to firma, ktorá chce aj navonok – architektúrou – komunikovať, že má vysokú úroveň.

**ŠM:** Keď sme začali hovoriť na tému nadstavbové hodnoty a kultúrne aspekty atď., tak klient na to ihneď nereagoval, ale keď sme spomenuli marketingový význam budovy, tak tento argument mu bol profesionálne blízky. Povedal, že odkedy má budovu v Košiciach a v Bystrici, nemusí ľuďom vysvetľovať, kde ich nájdú. To má pre neho konkrétny význam.

**AB:** To je ale veľký úspech! Vlastne ste mu veľmi pomohli aj marketingovo.

**MP:** Treba akcentovať takéto veci, lebo kolegom architektom takto môžeme dať do ruky určitý nástroj, aby vedeli vysvetľovať svojim klientom, prečo je architektúra dôležitá. Že nie je samoúčelná. Samozrejme, že to, že stavba nejakou vyzerá, prinesie aj nám efekt – veď je to naše dielo! Ale hlavne znamená niečo aj pre klienta. Nejde len o to, že sa architekt realizuje a, ako niektorí hovoria, postaví si pomník – to je hlúposť. Ide tu o konkrétny efekt z hľadiska jeho obchodu.

**AB:** Architektúra sa v takomto procese stáva určitou obchodovateľnou značkou. V prípade tohto domu je spojená s dizajnom Caterpillarov, ktorý zastrešuje Phoenix Zeppelin. Impozantnosť týchto strojov v spojení s dobrou architektúrou je výborný obchod!

**MP:** Obzvlášť teraz, keď trh začína byť neprehľadný. Niektorí sa chce odlišiť aj architektúrou a architektúra je vhodná na to, aby investor na seba upozornil.

**ŠM:** Odlišenie a výrazové prostriedky – to je ten finiš, o ktorom rozprávame. S klientom by sa však nedalo takto komunikovať, pokiaľ by neboli splnené jeho základné požiadavky, ktoré kládol na budovu. Jeho požiadavka bola, že mu máme prostredníctvom budovy vytvoriť určitý fungujúci stroj, mechanizmus, ktorý perfektne plní jeho každodenné prevádzkové potreby. Dispozičný diagram, vnútorné vzťahy, radenie priestorov – to bola alfa a omega. Keď sme mu toto vyriešili ako istý technický fungujúci mechanizmus, tak až potom bol ochotný sa rozprávať o ďalších veciach, ktoré sa k tomuto jadru pridávajú. Dôležitým kladom investora je, že si váži ľudí, ktorých zamestnáva. Chce pre nich vytvoriť príjemné prostredie, aby v práci mali pohodu a podávali dobré pracovné výkony. Preto sme sa snažili k týmto utilitárnym funkciám vytvoriť aj určité podnetné prostredie. V každej zložke sme sa snažili zísť trochu ďalej, ako je to obvyklé. Dôležité je to, že sme úzko spolupracovali v predprojektovej príprave, ale takisto sme budovu zriaďovali až do poslednej stoličky. Mali sme veľký vplyv aj na také detaily, ako je informačný systém.

**AB:** Áno, to som si všimla vo vašom projekte, že stoličky majú konkrétne mená svojich užívateľov. Veľmi sympatický individuálny prístup. Podnetná je však aj atypická fasáda s množstvom detailov, ktorú ste v rámci projektu rozkreslovali, alebo fasáda so skladovým regálom – vtipne a v konečnom dôsledku utilitárne vášho klienta komunikuje.

**ŠM:** Pri týchto vysvetľovaniach som vždy za mnohoznačnosť. Keby som bol maliar a maľujem obraz a niekto by sa ma spýtal, čo som tým myslel, tak by som odpovedal v tom zmysle, že každé dielo (či už architektonické alebo výtvarné) má mnoho vrstiev. Nič sa nerobí tak

preto, aby sa to dalo zhrnúť v troch – štyroch vetách. Aj nad vysvetľovaním tejto architektúry, hoci je elementárna a jednoduchá, by sme iste strávili dlhý čas. Sú tam skryté a zakomponované niektoré významy, o ktorých možno vieme len my, a sú tam zakomponované i významy a podnety, ktoré mnohých ľudí dovedú až niekam, čo sme nepredpokladali. Našli by sa tu motívy zo strojov, bagrov, buldozéro, lenže takejto prvoplánovej interpretácii by som sa rád vyhol. Budova je technicky dosť zložitá – vzduchotechnika, odvetrávanie, prestupy na fasáde –, ťahokov bol technický i výrazový prostriedok, ktorý nám dovolil sceliť výraz do homogénnejšieho celku. Je to aj fasáda, ale je to aj priesvitné. Budova mení svoj charakter vo dne aj v noci. Cez deň sa slnko láme na prvotnej línii fasády a čo je za ňou, nie je vnímateľné. V noci je to opačne – prestávame vnímať prvý plášť a vnímame vnútorné štruktúry – perforáciu okien, priehľady, priestupy atď. Keď je jasno, keď je zamračené, keď je dookola biely sneh – vždy má budova iný charakter – od matnej sivej až po metalicko lesklú. Rozprávam o tom ako o umeleckom diele, možno to však zhrnúť tak, že je to triezva stavba, ktorá plní všetky požadované funkcie a napriek prozaickému zadaniu sme sa ho snažili posunúť aj do nejakej ďalšej polohy. Aby neostalo len pri prvotných utilitárných funkciách a aby budova v sebe obsahovala nadstavbové hodnoty pre tých, čo sú v nej zamestnaní, ako aj pre tých, ktorí len prechádzajú okolo. Tie hodnoty si každý môže vysvetľovať po svojom, len by nemal k nim ostať ľahostajný.

**AB:** Dôležité je aj to, že ste sa nakoniec zmestili aj do istého finančného limitu.

**ŠM:** Na to sa treba pripraviť, lebo to je alfa a omega.

**AB:** Je to veľmi vydarený nekonvenčný dom a Bystrica získala pri vstupe dobrý signál. Z funkčného hľadiska patria takéto stavby do vstupnej zóny mesta.

**ŠM:** Myslím si, že tieto stavby by sa mali inak vnímať. Je totiž architektúra, ktorá osloví, a je architektúra, ktorá nevedí.

V priemyselných zónach sa nestavia architektúra, ktorá by mala ako všetky vydržať tisíc rokov. Toto je účelová vec, ktorá tu po tridsiatich rokoch možno bude alebo možno ani nie. Tvorba mesta, urbanizmus, je o úplne niečom inom ako o takýchto stavbách. Tu stačí, aby bola slušným kultúrnym vkladom, za ktorý sa netreba hanbiť.

**MP:** Nemyslím si, že treba architektúru nejakou deliť. Dokonca si myslím, že je to škodlivé. Netreba ju deliť na hodnotnú a menejcennú architektúru. Vo Phaidon atlase sú perfektné veci, ktoré robili mladí architekti – hasičská zbrojnica, elektráreň, rôzne technické objekty. I takéto stavby sa dajú perfektne urobiť. Myslím si, že neexistujú nejaké podradné miesta alebo typologické druhy.

**ŠM:** V tom sa zhodneme. Treba však vždy poznať kontext, v ktorom sa tá stavba navrhovala.

**MP:** Keď klienti vidia stavbu nejakého utilitárneho typologického druhu, ktorá je dobre spravená, tak ich to môže motivovať, aby nepodceňovali ani svoje investičné zámery.

**AB:** Niekedy na periférii objavíte avantgardnejšie koncepty ako v strede mesta, ktoré sa tvári ako výkladná skriňa.

**MP:** V strede mesta sú možno niektorí architekti príliš vystrašení, a preto tam nič poriadne nevytvoria.

**AB:** V tomto smere ste tu mali obrovskú výhodu, že ste z okolia nemuseli v podstate nič zohľadňovať. Sú tam pekné výhľady, ale z hľadiska priestorových daností ste neboli ničím obmedzovaní. Mohli ste vymýšľať materiály a podobne. Obmedzoval vás len finančný limit... a samozrejme tie technické limity, o ktorých sme rozprávali.

**MP:** Niektorí dokonca to átrium pripodobňovali k Pamätníku SNP!

**ŠM:** To snád' nie! Každý si tam môže nájsť svoje veci, ale iste tam nie je žiaden takýto prvý plán.

**AB:** Určite správne bolo zdôvodnenie rovnomerného osvetlenia pracovísk z átria. Myslím, že je tu ľuďom poskytnutý primeraný komfort.

**ŠM:** Tieto rozhodnutia sme nerobili len citovo, ale po dôkladných technických analýzach a prepočtoch. V súčasnosti sú módne nízkoenergetické stavby. Tejto stavbe nebudem dávať žiadne takéto prívlastky, ale treba povedať, že je veľmi poctivo a seriózne spravená

i z hľadiska stavebno-technického. Klientovi dávame trochu inú projektovú dokumentáciu, ako je obvyklé – z hľadiska názornosti i z hľadiska technického. Veľa technických detailov, ktoré bežne kreslia stavbári, sme kreslili my. Keby sme nenakreslili, ako chceme riešiť detaily okolo predsadenej fasády, tak by to dopadlo hrozne. Sú to veci pre architektov veľmi dôležité, ale pokiaľ si to takto nerozkreslíme, tak nám to tak žiaden stavbár nenavrhuje. Ak chceme budovu dobre zvládnuť, nestačí len odovzdať nejaké vizualizácie, lebo nikdy by to nedopadlo dobre, pokiaľ by sme to takto dopodrobna nevyriešili.

**AB:** A to je, Števo, tvoja parketa? To množstvo ručne rozkresľovaných detailov sa už dnes naozaj len tak nevidí...

**ŠM:** Nie, je to spoločná vec, len možno ja – „starý pes“ –, ktorý má za sebou veľa stavieb, mám s tým viac skúseností. Keď poviem, že chcem povrch fasády zo skla, no sám si to nenakreslím, nikto mi to nespraví tak, ako treba. Aby tam bola potrebná jednoduchosť, treba vyriešiť veľa stavebných a technických detailov. Spraviť jednoduchú stavbu je tá najťažšia vec. Vidno to aj v interiéri. Príprava realizácie zahŕňala i tender dodávateľských firiem – išlo o pevné ceny, pevné termíny. Firmy si to museli všetko prejsť a povedať, že je to zrozumiteľné a že to podľa toho vedia spraviť. Nestačí teda spraviť len taký akademický servis, lebo v praxi je to neúprosny obchod.

**AB:** Prejdime teraz k trošku všeobecným problémom. Ako vidíte perspektívu tvorby vo vašom regióne? Nie je to teraz jednoduché, kríza zasahuje všetky oblasti... Ako sa vám tu pracuje?

**MP:** My sa nejako veľmi nešpecializujeme na tento región. Momentálne máme zákazky v Bratislave, Topoľčanoch, mali sme v Košiciach, budeme mať v Žiline. Myslím si, že Slovensko nie je také veľké. Našou výhodou je, že sme v jeho strede. Dve hodiny cesty na každú stavbu. Aj v súvislosti s krízou by som to tak čierne momentálne nevidel. Myslím si, že je záujem o dobrú architektúru. Treba byť vo svojej práci dôsledný a keď sú výsledky na nejakej úrovni, tak klienti vedia k vám prísť. Pokiaľ si architekt pomôže aj nejakou webovou stránkou, tak je to iste plus.

**AB:** Robíte si teda vlastný marketing?

**MP:** Máme internetovú stránku, na ktorej sú prezentované naše práce formou fotografií a textu, v ktorom sa snažíme napísať, prečo sme to tak riešili. Môžem povedať, že s tým máme veľmi dobré skúsenosti. Práce v ostatných dvoch – troch rokoch sme získali cez túto stránku.

**AB:** Cez internet ste sa dostali až do zahraničných médií.

**MP:** Internet je v dnešnej dobe dominantné médium, cez ktoré stále viac ľudí vyhľadáva služby aj produkty. Naše produkty nie sú výnimkou. Mali by byť na internete prítomné. Ľudia si nás tam vedia nájsť, vedia posúdiť našu prácu i prácu iných architektov a vedia si vybrať.

**AB:** Mnohí architekti zanedbávajú tento spôsob vlastnej prezentácie.

**MP:** Určite by bolo dobré pre kvalitu architektúry v tejto krajine, keby bola na internete prítomná ponuka práce aj tých kvalitných ateliérov a potenciálni klienti by sa vedeli s ňou oboznámiť. Zatiaľ to vyzerá tak, že architekti tu nie sú a ak tu sú, tak robia za „päť korún“ – sú úplne nedocenení. Verejné obstarávanie je úplne mimo, lebo vyhráva najlacnejšia ponuka – to snáď nikde inde vo svete nie je.

**ŠM:** Čo sa mňa týka, principiálne som bystrický architekt. Dobre sa mi tu žije. V Bratislave som študoval a šesť rokov som tam aj robil na SAV, čiže zostal som v bratislavskom architektonickom kontexte. Potom som sa vrátil na „vidiek“ a dvadsať rokov som už tu.

Bol som jeden z prvých ateliérov, ktorý bez toho, aby bol nútený, sa od 1. januára 1991 postavil na vlastné nohy. Z hľadiska bonity stavieb, hoci som Bystričan, do Banskej Bystrice som okrem obchodno-administratívneho centra JOPA a teraz Phoenix Zeppelinu väčšiu stavbu ani nerobil. Robím po celom Slovensku – Bratislava, Tatry... Pole môjho pôsobenia je dosť široké.

**AB:** Čiže nepovažujete sa za bystrických architektov?

**ŠM:** Ale považujeme! Ten lokálpatriotizmus je tu fajn, len dôležitá je práca. Keď práca za mnou príde z Bratislavy, hoci žijem v Banskej Bystrici, nie je to pre mňa absolútne žiaden problém. Inak, nezdá sa mi, že by teraz bolo menej roboty. Zmenila sa jedna vec: Pred dvoma – tromi rokmi, keď som mal klienta a kreslil som mu nejaký objekt,

tak ma naháňal, aby bolo rýchlo územné rozhodnutie a stavebné povolenie, rýchlo realizačný projekt, stavalo sa na hektáre prenajímateľných kancelárskych, ale aj obytných priestorov. To sa trochu pribrzdilo. Teraz je robota viac na úrovni štúdií.

**AB:** A aké typy stavieb sú teraz preferované?

**ŠM:** Všetky. Pripravujú sa firemné objekty...

**MP:** U nás sú to nadštandardné rodinné domy. Tí, čo majú peniaze, chcú teraz stavať, lebo si myslia, že teraz na tom ušetria. Tí, čo majú málo peňazí, sa teraz do toho nepustia. Čo sa týka firemných objektov, zdá sa mi, že to zastalo.

**ŠM:** Viacero firiem, ktoré boli doteraz v prenájmoch, si však chce postaviť svoje budovy. Sú to možno tie serióznejšie, prípadne so zahraničnou majetkovou účasťou. Keď to tak zhodnotím, kríza môže byť pre architektov veľkým prínosom z jedného hľadiska. Donedávna boli dôležité objemové a kvantitatívne ukazovatele. Išlo o metre štvorcové – čo najlacnejšie postaviť, čo najdrahšie predať. Nedávno som sa rozprával s kolegami z Frankfurtu. Tí sa mi smiali, keď som hovoril o kríze. Povedali, že je to normálny stav, že vo Frankfurte je ostatných 40 rokov 30 percent priestorov – či už administratívnych alebo obytných – neprenajatých. Existuje normálny realitný trh a kto sa chce na trhu presadiť, musí prísť s nejakou pridanou hodnotou. Buď ponúkne kvalitnejšiu stavbu alebo atraktívnejšiu lokalitu alebo niečo iné. V Bratislave ako aj po celom Slovensku je množstvo bytov ako aj prenajímateľných priestorov neobsadených. Kto chce teraz podnikáť (a určite sa stavebný proces nezastaví) a o rok – dva chce postaviť budovu na komerčné účely, tak pokiaľ sa zaradí z hľadiska kvality a štandardu medzi priemer, ktorý je teraz nepredaný, svojím spôsobom spácha samovraždu. Vyššiu kvalitu nedosiahne tým, že dá dvakrát toľko tehál alebo železa do stavby, ale musí ju dosiahnuť v prípravnej fáze, predtým, ako sa stavia. Ide o tvorivú činnosť tímu, ktorý pripravuje stavbu. Rozumný investor by mal dať teraz oveľa väčší dôraz na prípravnú fázu, kde sa rozhoduje o účelnosti jeho vynaložených prostriedkov. Prostriedky nezávisia od architekta alebo architektúry, ale od objemu. Ako sme povedali, keď vieme, koľko kubických metrov a akého štandardu klient chce, vieme mu hneď povedať, koľko to bude stáť. Ten istý materiál sa dá poukladať rôznymi spôsobmi a za rovnakú cenu, ale výsledky môžu byť diametrálne odlišné. A o tom rozhoduje v prípravnej fáze architekt. Teraz by teda malo byť pre dobrých architektov to najlepšie obdobie, lebo ak sú budúci investori rozumní, mali by venovať špeciálnu pozornosť prípravnej fáze – architektonickému návrhu a koncepcii celej budovy. Radšej tri varianty, tri štúdie, dobre to preriešiť a až potom stavať.

**MP:** Treba venovať veľkú pozornosť zviditeľňovaniu našej práce.

Preto je dôležitý aj CE.ZA.AR, aj vaša práca v časopisoch..

**ŠM:** Keď akákoľvek reklamná agentúra spraví tridsaťsekundový šot na práci prášok alebo pre telefónneho operátora, tak to vie perfektne predať. Tých tridsať sekúnd prezentuje ako úžasný tvorivý počin. Keď má klip hotový, tak si prenajme exkluzívne priestory, zavolá pekné dievčatá, spraví osvetlenie, objedná občerstvenie a svoju prácu prezentuje ako úžasnú fantastickú robotu, za ktorú si zaslúži aj primeranú odmenu. Architekt, ktorý robí zložitú náročnú stavbu, strávi jej navrhovaním rok času, nakoniec ju ukončí tak, že po troch prebdených nociach, keď projekty kompletizuje, skladá a napokon zaviazke tie mašličky, s nevyspanými očami to s preberacím protokolom zanesie do firmy sekretárke a ide sa vyspať ďalšie tri dni a je rád, že sa toho zbavil. Pritom máme všetky prostriedky na to, aby sme našu prácu vedeli oveľa lepšie predať ako reklamné agentúry. Mne osobne je to všetko jasné, ale nerobím to ani ja. Nerobia to dôsledne ani moji kamaráti, možno to robia niektorí architekti, my sme príliš nesystémoví bohémami. Mali by sme sa to ale naučiť! Je veľkou chybou nášho stavu, že nevieme predať svoju robotu.

V Banskej Bystrici apríl 2011

## PHOENIX ZEPPELIN

BANSKÁ BYSTRICA

HOVORKA – MORAVČÍK – PAULÍNÝ

PRIEMYSELNÝ OBJEKT  
AKO ARCHITEKTONICKÁ  
UDALOSŤ

Zadanie pre architektov bolo formulované všeobecne. Navrhnúť budovu, ktorá v maximálnej miere splní potreby firmy, alebo tiež navrhnuť budovu ako bezchybne fungujúci stroj, v ktorom budú administratívne priestory pre vedenie a riadenie firmy, priestory zákaznícke, servisné, skladové, s vonkajšími plochami pre výstavu a odstávku stavebných strojov.

**Budova-stroj**

Firma Phoenix Zeppelin sa zaoberá predajom, údržbou a servisom strojov zn. Caterpillar, ale aj dodávkami rôznych zálohových zdrojov elektrickej energie na celom území Českej a Slovenskej republiky.

Formulácia zadania o budove-stroji čiastočne odkazuje na definíciu modernej architektúry ako fungujúceho stroja. Takáto čistá metafora pre formuláciu architektúry je dnes už prekonaná. Na začiatku tvorivého procesu prirovnanie budovy k stroju napadlo aj architektov. Rozkrývaním tvorivého procesu, s ktorým sa autor tohto príspevku zoznámil v autorskej diskusii, návštevou objektu však objavujeme posun, ktorý je prejavom architektonického uvažovania, tvorivého rozvíjania zadania v konkrétnych súvislostiach prevádzkových, urbanistických, architektonických, krajinnárskych, až po okamih, keď je objekt realizovaný, naplnený obsahom a prejavuje kvality architektonického diela. Odras metafora budova-stroj tam čiastočne ostal.

**Plug in City ako urbanistická vízia**

Po modernistických tendenciách budova-stroj formulovaných Le Corbusierom prešiel istý čas, kým Peter Cook so skupinou Archigram zadefinoval okrem Instant, Walking aj Plug in City, kde jednotlivé architektonické jednotky sú zasúvané a odoberané do a z pevných megaštruktúr.

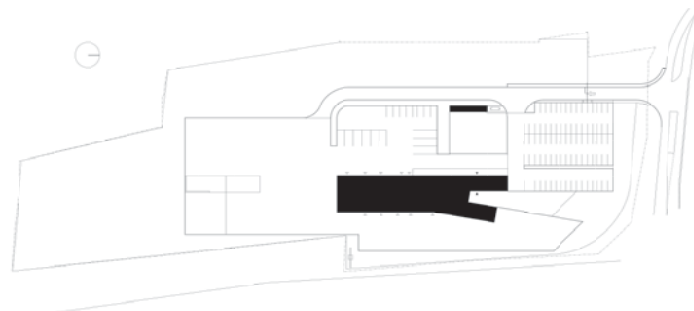
Z roviny urbanistických vízií sa táto myšlienka v súčasnosti viac uplatňuje všeobecne v logistike firiem, špecificky sa uplatňuje v činnosti firmy Phoenix Zeppelin.

Opravy a servis stavebných strojov sa vykonávajú systémom výmeny jednotlivých funkčných celkov v teréne alebo opravou a výmenou v priestoroch objektu v Banskej Bystrici, pričom jednotlivé celky môžu byť privázané z celého sveta vzhľadom na

rôznosť typov strojov a prepojenia svetovej komunikačnej siete. Tento princíp sa objavuje okrem servisu stavebných strojov aj v koncepcii samotnej budovy, kde zálohový zdroj pre dodávku elektrickej energie je v kompozícii objektu voľne osadený v areáli objektu, na ploche ktorého sú umiestnené rovnako odnímateľné a pripojiteľné kovové skladové bunky. Záložný zdroj je pripravený na okamžitú dodávku elektrickej energie pre prípad výpadku obecnej elektrickej sústavy, môže však byť jednoducho odpojený a podľa aktuálnych potrieb zákazníka prevezený do novej situácie iného objektu (nemocnica, škola...) ako fungujúci záložný zdroj. V mieste budovy Phoenix Zeppelin je nahradený v krátkom čase ďalším.

**Vznikanie**

Kolektív autorov už realizoval projekt a výstavbu obdobného objektu pre rovnakého zákazníka v Košiciach. /1/ Tam sa autori podujali aj na manažérsku činnosť koordinácie výstavby, ale ako konštatujú, činnosť odťažitú od aktivít architekta. Pri objekte v Banskej Bystrici zamerali svoje aktivity v prvej fáze na určenie a výber miesta pre výstavbu takéhoto objektu. Po vzájomnej diskusii s investorom vybrali polohu, ktorá spĺňala požiadavku umiestnenia pri hlavnej dopravnej tepne, súčasne je to poloha reagujúca na marketingovú funkciu výrazného zviditeľnenia značky. Rozloha parcely je dostatočná, nedostatkom bolo preplnenie parcely prebiehajúcimi inžinierskymi sieťami. Autorom sa tento prvotný nedostatok podarilo vyriešiť vhodným pôdorysným tvarom budovy, ktorý reaguje na pozdĺžny prúdový pohyb príľahlej rýchlostnej komunikácie, ale aj podzemných inžinierskych sietí. Ďalšie plochy parcely slúžia na parkovanie automobilov, manipuláciu, odstávku stavebných strojov.



SITUÁCIA



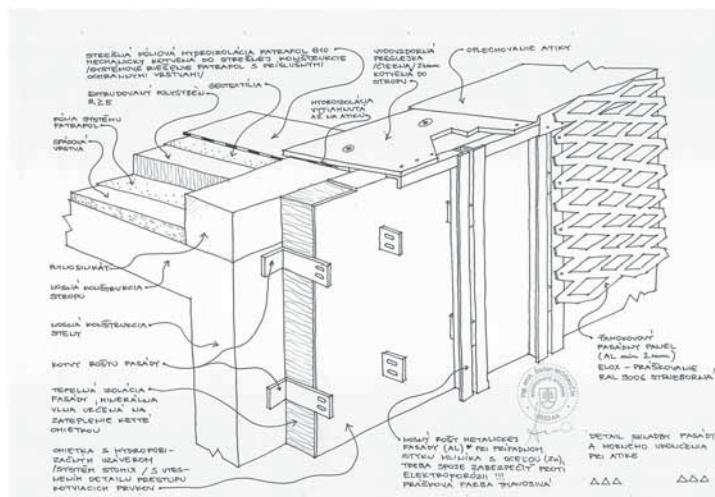


Objektívne danosti parcely boli len začiatkom procesu pre architektonické úvahy, ktoré reagovali na náročné prevádzkové diagramy rôznych činností v budove, premenlivých v čase dňa alebo noci. Budova je aktívna 24 hodín.

Bolo to aj vymedzenie sa budovy od rýchlostnej tepny, akoby jej izolovanie z dôvodu hluku, a rozdelenie hmôt objektu do menších celkov. Návrhom otvárajúcich sa pôdorysných krídel sa zvýšila plocha dotyku fasád s exteriérom a súčasne sa vytvoril komorný nástupný priestor átria v tvare písmena V. Tento priestor je orientovaný na prírodné okolité dominanty, trávnatá plocha je vtahovaná prestupovaním cez spevnenú plochu do tohto átria v smere krajinárskych pohľadových väzieb. V poschodiach átria sú jednotlivé administratívne priestory, cez sklenené plochy týchto krídel vizuálne prepojené. Podľa autorov átrium predstavuje pre pozorovateľa výsek prírodných javov, ktoré je možné koncentrovane vnímať ako pulzovanie slnečného svetla, dážď, sneh v priehľade k druhému zasklenému krídlu.

### Povrchy objektu — fasády, strechy

Východná fasáda je *bariérová stena* – týmto pojmom označujú autori fasádu orientovanú k dopravnej komunikácii. Vnútorne prilahlé priestory sú prevažne orientované do vnútra dispozície, na vonkajšej fasáde sú len nevyhnutné okenné otvory a komunikačné vstupy v úrovni spevnených plôch. Konceptia predovšetkým tejto fasády vychádza z potreby vložiť do jej architektonického výrazu istú funkčnú a estetickú viacvýznamovosť. Riešením kompozície rozmiestnenia otvorov v stene sa architekti nezaoberali – je výrazom vnútornej prevádzky. Rozhodli sa vytvoriť ďalšiu, odsadenú vrstvu fasády. Je realizovaná z ťahokovu s perforáciou, ktorú si sami navrhli a odsádzali. Takáto fasáda pokračuje aj na iných častiach objektu. Na tejto fasáde je možné pozorovať niekoľko fenoménov, ktoré sa menia v priebehu dňa, noci, počasia (dážď, sneh), ročného obdobia, oblakov na oblohe. Premennosť výrazu fasády je založená na optickom efekte vo vnímaní jemných štruktúr ťahokovu z rôznej vzdialenosti pri rôznosti svetla. Takýto prístup k povrchom architektur je známy a používa sa aj v súčasných architektonických riešeniach. V tejto konkrétnej situácii však autori dospeli k riešeniu počas tvorivého procesu v daných okolnostiach. Čaro mnohovýznamovosti všeobecne je v tom, že na začiatku možno ani tvorca netuší jej interpretácie. Okrem efektu moaré, na ktorý autori upozorňujú na svojej webovej stránke,



DETAIL

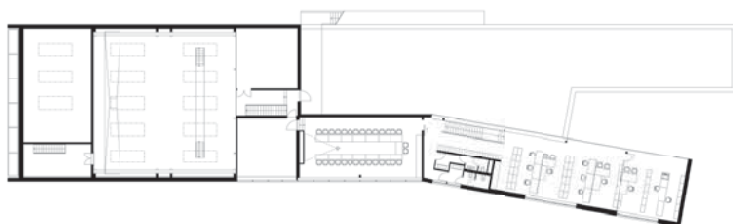
je tam aj efekt, pri ktorom pozorovateľ nevie, koľko okenných otvorov je v skutočnosti vo fasáde, pretože večer, ak niektoré svietia, neznamená, že svietia všetky. Takýto pocit neurčitosti je výrazom vnímania skutočnosti cez metaforu rozptyľujúcej matrice. Predpokladám, že autori môžu s týmto poznaním pracovať aj v ďalších svojich architektonických riešeniach, aj pri iných typoch objektov.

Fasáda je prerušená vo svojej obdĺžnikovej ploche presklenou plochou rokovacej miestnosti a oddychovej terasy v najvyššom podlaží. Sklenená plocha je tu rozčlenená prvkami, ktoré svojou geometriou odkazujú na prírodné súvislosti. Geometria rozpochybovaných priamok tu uplatnených má odozvu aj v riešení interiérov, ako spojovací kód pre rozmiestnenie svietidiel, vnútorných línií a plôch otvoreného schodiska a pod.

Južná čelná fasáda je navrhnutá ako *regálový skladový zakladač*. Autori vložili do tejto fasádnej niky žltó-oranžovej farby skladový systém, kde náhodným spôsobom sú ukladané rôzne súčiastky, diely, pneumatiky. Idea, že toto bude firemný výklad, ktorý je vnímateľný ako podstatná časť objektu, sa naplňuje postupne. Kontajnery, ktoré by boli farebné a do nich by sa ukladali spomenuté dielce, by vytvorili z tejto fasády typ premenlivej, ako výraz pohybov tovaru vo firme. Na západnej fasáde objektu je osadené vonkajšie únikové







3. NP



2. NP

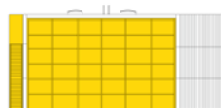


1. NP

požiarne schodisko žltoranžovej farby, ktoré pomohlo splniť požiarne predpisy a následne v interiéri umožnilo riešenie otvorených schodísk a tým aj celého interiérového priestoru. Strešná rovina západného pôdorysného krídla nižšieho o jedno podlažie bola autorsky navrhovaná ako zatravnená plocha, priebeh výstavby a limit finančných prostriedkov to zmenil na štrkovú plochu. Potenciál na zmenu s možnosťou prístupu návštevníkov tam pre budúcnosť ostal.

### Z vonka dnu

Otvorenosť a priestorová previazanosť interiérových priestorov dodáva firemným aktivitám pocit spolupatričnosti, na druhej strane tam cítime silnú usporiadanosť týchto aktivít. Estetika interiérov je vecná, vo farebnosti tlmená



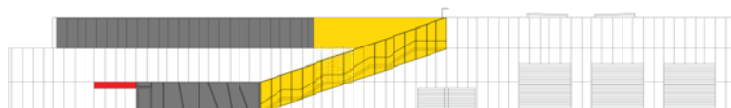
POHLAD JUŽNÝ



POHLAD SEVERNÝ



POHLAD VÝCHODNÝ



POHLAD ZÁPADNÝ

v bielo-sivo-čiernych tónoch. Firemná farba žltó-oranžová ostala na vonkajších fasádach. Príjemným priestorom je priestor zasadacej miestnosti na 3. NP, pohľadovo orientovaný na prírodnú scenériu, ponad pulzujúcu dopravnú komunikáciu. V interiéri tu nachádzame veľkoplášnu fotografiu bambusového lesa, ako odkaz na geometriu rozpochybovaných priamok, vyššie spomenutých. Budova Phoenix Zeppelin v Banskej Bystrici je významné architektonické dielo, ktoré vznikalo ako súhra zámeru investora, invecie a úsilia autorov.

Martin Somora

Redakčná poznámka:  
1 pozri Krcho, Ján: *Boxy, salón a identita pre Cat.* ARCH 12, 2007, 7 – 8, s. 26 – 29.



## CENTRÁLA PHOENIX ZEPPELIN

ZVOLENSKÁ CESTA 50, BANSKÁ BYSTRICA

Investor: Phoenix Zeppelin, s.r.o.  
 Autori: Branislav Hovorka, Štefan Moravčík, Martin Paulíny  
 Projekt: leto 2007 – leto 2009  
 Realizácia: jeseň 2009 – jeseň 2010  
 Plocha pozemku: 26 855 m<sup>2</sup>, zastavaná plocha: 1 362 m<sup>2</sup>  
 Úžitková plocha: 2 422 m<sup>2</sup>, obstaný priestor: 13 213 m<sup>3</sup>  
 Foto: Branislav Hovorka

## HOVORKA – MORAVČÍK – PAULÍNÝ



Branislav Hovorka \*1973 Banská Bystrica \_1998 FA STU Bratislava  
 Štefan Moravčík \*1959 Banská Bystrica \_1983 FA SVŠT Bratislava  
 Martin Paulíny \*1973 Banská Bystrica \_1997 FA STU Bratislava

Hliníkový ťahokov na opláštenie budovy dodala v spolupráci s realizátorom fasády spoločnosť PERFORA, spol. s r. o., Trnava. (s. xxxx)