

Pavel Čermák (vlevo) a Zdeněk Trejbal,  
jednatelé a spolumajitelé společnosti  
Crinity



## Růst firmy stojí na odbornosti, diverzifikaci služeb a udržitelném přístupu

Company growth driven  
by expertise,  
services diversification,  
and a sustainable approach

Crinity, stavebně-technická konzultační společnost s více než 20 lety know-how, má za sebou úspěšný rok. Loni se podílela na stovkách projektů v Česku i na Slovensku a potvrdila roli klíčového hráče v oblasti technického poradenství. Za úspěchem stojí nejen vysoká odbornost, ale i strategická diverzifikace služeb a flexibilní reakce na nové výzvy, zejména v oblasti udržitelnosti a rostoucích cen energií.

**O** současných trendech, stabilním růstu i vizích do budoucna hovoří Pavel Čermák (PČ) a Zdeněk Trejbal (ZT), jednatelé a spolumajitelé společnosti Crinity.

**Pokud se ohlédneme za loňským rokem, kdy převažovala určitá nejistota na realitním trhu, jak jste jej hodnotili v Crinity?**

**PČ:** Za nás to byl s jistotou úspěšný rok. Naše společnost, která pod názvem Crinity působí již třetím rokem, si za tuto dobu vybudovala pověst respektovaného a spolehlivého technického partnera. Těší nás pokračující důvěra našich stávajících

i nových klientů. V číslech jde o 368 běžících projektů v minulém roce v Čechách a 82 na Slovensku, ať už jde o drobné technické due diligence či technické posudky, udržitelná řešení pro všechny typy klientů, dlouhodobé projekty zejména v rámci komerční výstavby, nebo velké projekty typu Volvo. Stále si držíme vysoký standard odbornosti, a to i díky pokračující – byť objemově menší – spolupráci s bývalou mateřskou společností Arcadis. Ta nám umožňuje podílet se na projektech v regionu i mimo něj a zároveň nás staví do pozice preferovaného partnera pro zahraniční klienty a mezinárodní konzultantské firmy. Jsme

Naše služby nejsou zaměřené pouze na jednu oblast – klademe důraz na jejich komplexnost. Někteří klienti si nás spojují například s projektovým managementem nebo certifikací budov, my však nabízíme široké spektrum služeb pokrývajících celý životní cyklus stavby.

(Z. Trejbal)

hrdí na to, že jsme v době útlumu zahraničních investic do ČR dokázali pružně reagovat a posílit spolupráci s domácími klienty, čímž jsme si udrželi stabilitu a dynamiku růstu. **ZT:** Současně jsme diverzifikovali naše služby v reakci na vývoj trhu a konkrétní potřeby klientů. Každá z nabízených služeb dnes tvoří samostatný pilíř, na němž firma stojí. Tento model zajišťuje, že v případě poklesu některé služby udržují ostatní segmenty firmu nadále ve stabilní pozici. Jednou z novinek v našem portfoliu je energetická optimalizace budov, která se stala významným akcelérátorem našeho dalšího růstu. Reagujeme tím na aktuální výzvy spojené s rostoucími cenami energií a potřebou dlouhodobé udržitelnosti. **PČ:** V neposlední řadě se náš management rozrostl o dva nové členy, opět z řad našich zaměstnanců. Martin Tkáč nastoupil na pozici Sector Leader Sustainability & Commercial Developers a řídí implementaci služeb v oblasti udržitelnosti na Slovensku. Druhým novým členem je Petr Schorsch jako Sector Leader LEED & Energy. V reakci na rostoucí poptávku v oblasti udržitelnosti a energetiky jsme rozdělili oddělení Sustainability na dvě samostatné části, což umožňuje efektivnější řízení a specializaci týmů; jeden se zaměřuje na certifikace BREEAM, ESG a taxonomii EU, druhý na LEED, WELL, energetickou efektivitu a modelování.

**Kolik vás v Grinity aktuálně je? Předpokládáte vzhledem k výsledkům další možné rozšíření?**  
**PČ:** Rád bych připomněl, že jsme čistě konzultační společnost – neposkytujeme služby designu, dodávky ani Construction Management. Přestože se pohybujeme v poměrně úzce vymezeném segmentu, zaměstnáváme přes 140 odborníků. Vzhledem k omezenému klientskému trhu v Česku a na Slovensku není naším cílem násobný růst. Naší prioritou je kvalitní a udržitelný rozvoj s aktuálním tempem růstu 5–10 % ročně, což plně odpovídá naší dlouhodobé strategii.

**Na čem tyto úspěchy stojí?**  
**PČ:** Vysoká reputace naší společnosti stojí především na skvělém týmu zkušených kolegů, firemní kultuře a kvalitních mezilidských vztazích – tedy hodnotách, které považujeme za klíčový pilíř našeho podnikání. Naše více než dvacetiletá zkušenost z korporátního prostředí nás naučila poskytovat služby a výstupy odpovídající nejvyšším mezinárodním standardům. Tato úroveň není v českém prostředí běžným standardem. Nelze ji vytvořit za rok či dva, vyžaduje to historii, know-how a především lidi, kteří jsou nositeli této kvality. A právě takové odborníky u nás máme – mnozí z nich jsou součástí našeho týmu 10, 15 i více než 20 let. **ZT:** Za rozhodující považuji především kvalitu a komplexnost našich služeb. Klienti, kteří s námi již spolupracovali,

vědí, že úroveň poskytovaných služeb je vysoká. Pokud jim navíc nabídneme široké portfolio, přirozeně zvažují, zda si jednotlivé části rozdělí mezi různé dodavatele s cílem optimalizovat náklady, nebo zda zvolí komplexní řešení u nás – u jednoho partnera, který zajistí celý proces od návrhu až po efektivní uvedení budovy do provozu. Tato forma spolupráce přináší klientovi jistotu, že bude mít partnera, který jej provede všemi fázemi projektu – od připomínkování návrhu přes dohled nad realizací až po zajištění bezproblémového provozu dokončené budovy. Klienti vědí, že se mohou spolehnout na konzistentní kvalitu služeb napříč celým procesem. Zásadní je, že nabízíme pouze takové služby, kde máme jistotu vysoké odbornosti. Nesnažíme se pokrývat vše za každou cenu – naopak, soustředíme se výhradně na oblasti, v nichž máme prokazatelnou odbornost.

**Která z vašich služeb nyní nejvíce přitahuje zájem klientů?**  
**ZT:** Naše služby nejsou zaměřené pouze na jednu oblast – klademe důraz na jejich komplexnost. Někteří klienti si nás spojují například s projektovým managementem nebo certifikací budov, my však nabízíme široké spektrum služeb pokrývajících celý životní cyklus stavby. Pokud klient poptá jednu konkrétní službu, dokážeme k ní navázat další související oblasti – od přípravy a realizace projektu až po jeho následný provoz. Cílem je poskytnout ucelené řešení na jednom místě. **PČ:** Trvalý zájem klientů nám umožňuje dále rozšiřovat služby reagující na současné výzvy, zejména v oblasti udržitelnosti a rostoucích cen energií. Díky pragmatickému přístupu a vysoké odbornosti v energetických optimalizacích patříme mezi přední specialisty v této oblasti. Naše služby lze uplatnit v různých fázích projektu. Co do nově plánovaných budov – ve fázi návrhu – dokážeme na základě požadavků klienta, legislativy a ESG kritérií navrhnout energeticky úsporné parametry, které zajistí dlouhodobou efektivitu a soulad s předpisy. V případě existujících budov, často součástí portfolií, klienti usilují o zlepšení jejich energetické výkonnosti a snížení uhlíkové stopy. Realizujeme energetickou optimalizaci – posuzujeme technický stav, hledáme provozní úspory a navrhuje investiční opatření pro další zlepšení. Často se ukáže, že výrazných úspor lze dosáhnout už samotnou optimalizací provozních parametrů.

**Zapojujete do své práce již umělou inteligenci (AI)?**  
**ZT:** AI využíváme jako podpůrný nástroj, nikoli jako náhradu našich služeb. Vnímáme ji jako efektivního pomocníka, který může urychlit některé pracovní procesy. Současně jsme si interně nastavili jasná pravidla – žádný výstup poskytovaný klientům nesmí být vytvořen výhradně prostřednictvím AI. Stojíme si za tím, že odborné kvality





našich lidí jsou nenahraditelné a AI slouží pouze jako doplněk našeho know-how. AI může nabídnout více variant řešení – některé budou nepoužitelné, jiné známé, ale jen pár z nich může přinést nový pohled. Klíčové je, že finální rozhodnutí zůstává vždy na odborníkovi, který vyhodnotí přínos a zvolí optimální cestu. Tento přístup nám umožňuje držet vysokou profesní úroveň a zdravý technologický rozvoj bez ztráty odbornosti.

**Hodně skloňované jsou stále také pojmy jako ESC a taxonomie EU. Jak k nim jako poskytovatel těchto služeb klientům přistupujete?**

**ZT:** Různé služby v oblasti udržitelnosti se nyní sjednocují pod pojmem taxonomie EU. Při bližším pohledu však jde pouze o rozšíření aktivit, které dlouhodobě poskytujeme – od certifikací, ESC a průkazů energetické náročnosti až po LCA analýzy. Pro nás tak představuje taxonomie přirozené zastřešení dosavadních služeb. Mnozí klienti vědí, že se taxonomií EU musejí věnovat, ale často nevědí přesně jak. Nabízíme konkrétní, praktická řešení pro jednotlivé části – víme, co je reálné, a co zatím ne. Pomáháme klientům nastavit přístup tak, aby byli schopni požadavky splnit. Taxonomie je složitý a rozsáhlý dokument, o kterém málokdo v Česku může říct, že ho dokonale zná. Naším cílem je být erudovaným průvodcem, poradit, co je skutečně důležité, co dokážeme zajistit, co je třeba řešit interně či směrem k dodavatelům nebo zákazníkům.

**PČ:** Často se setkáváme s tím, že si klienti uvědomí, že něco takového už dělají, jen netuší, že to spadá pod taxonomii EU. Typickými příklady jsou etické kodexy, pravidla pro spolupráci s partnery či nakládání s nebezpečnými látkami. Je důležité nevnímat taxonomii jako abstraktní hrozbu, ale jako příležitost zmapovat stávající praxi a identifikovat případné mezery. Zároveň roste poptávka ze strany zahraničních klientů, kteří tyto služby využívají jako nástroj pro zajištění výhodnějšího financování. Propojení ESG kritérií a požadavků EU taxonomie s podmínkami úvěrů ze strany bank je jasným trendem a výhledem do budoucna. Společnosti, které tyto požadavky nenaplní, mohou čelit komplikacím při financování či v důsledku vyšších nákladů. Naší rolí je pomoci klientům těmto rizikům předcházet formou poradenství, snižováním nákladů na financování nebo vytvořením podmínek pro jeho zvýhodnění. Nejde přitom jen o novou výstavbu, ale i o refinancování, provoz existujících objektů a správu nemovitostních portfolií.

**Působíte také na Slovensku. Jaké jsou rozdíly oproti českému trhu a jaké trendy jste v obou zemích zaznamenali?**

**PČ:** Mezi českým a slovenským trhem vnímáme řadu rozdílů, ty však zároveň představují příležitosti. Pokud jsme v Česku v určitých oblastech napřed, můžeme osvědčené přístupy efektivně přenášet i na Slovensko. Není nutné vymýšlet nové postupy – často stačí adaptovat to, co se již

osvědčilo na západních trzích a následně v Česku. Nyní to má potenciál uspět i na Slovensku, ať už hned, nebo v blízké budoucnosti. Mezi zásadní milníky posledních let patří založení slovenského týmu Sustainability. Ten pokrývá oblast certifikací a environmentálního poradenství – tedy služby, které patří k našemu jádru v České republice – a od začátku fungování zaznamenává velmi pozitivní výsledky. Druhou klíčovou oblastí na Slovensku je sektor automotive. Po dokončení závodu Jaguar Land Rover v Nitře, tehdy ještě v barvách Arcadis, nyní realizujeme v Košicích pod značkou Grinity náš historicky největší projekt, výrobní závod Volvo. Bratislavská kancelář čítá přibližně 20 členů týmu, v Košicích aktuálně pracuje více než 15 kolegů a jejich počet nadále roste v návaznosti na postup výstavby.

**ZT:** Na slovenském trhu nadále dominují služby v oblasti rezidenční výstavby, která tvoří klíčovou část portfolia bratislavské kanceláře. Následuje segment logistiky. Naopak v České republice v projektovém řízení převažují administrativní budovy – aktuálně realizujeme několik významných projektů a další jsou ve fázi přípravy. Klienti očekávají obnovení poptávky a chtějí být připraveni – prémiových kancelářů je stále nedostatek. To představuje zásadní posun oproti loňsku. V Česku zároveň klesá objem zakázek v průmyslové výstavbě. Boom logistických a výrobních center ustoupil a nyní převažují specializované závody, čisté prostory či nájemní vestavby. Naopak výrazně roste význam segmentu nájemního bydlení, který se stal zásadním tématem. Spolupracujeme s velkými institucionálními investory, často zahraničními fondy, které tyto nemovitosti nakupují. Jako techničtí zástupci klientů pokrýváme celý životní cyklus projektu: od smluvního technického poradenství a due diligence až po monitoring výstavby a náročný proces převzetí často stovek bytových jednotek najednou. Ten trvá čtyři až šest měsíců a zajišťujeme, aby byly jednotky dokončeny podle požadavků budoucích vlastníků. Segment nájemního bydlení má vysoký růstový potenciál a očekáváme další vzestup investic.

**Které konkrétní projekty můžete za loňský rok jmenovat?**

**ZT:** Mezi projekty, které jsme v uplynulém roce realizovali v oblasti dostupného bydlení, patří spolupráce s Dostupným bydlením České spořitelny a Kooperativou na projektech Prosek M, N, P a Opatov City. V segmentu administrativních budov spolupracujeme například s klienty jako Generali Real Estate, Kooperativa a PASSERINVEST. Jde mimo jiné o areály Kooperativy v pražském Karlíně, dva projekty Generali na Pankráci či tři připravované projekty pro PASSERINVEST – dva z nich na Brumlovce, jeden na Roztylech. S tímto klientem jsme loni rovněž dokončili projekt Roztyly Plaza, který získal prestižní ocenění Stavba roku.

**PČ:** Vedle našich dlouholetých klientů, z nichž s některými spolupracujeme i dvě desetiletí, jsme v uplynulém období navázali i nová partnerství. Patří mezi ně například společnost WOOD & Company, které pomáháme optimalizovat energetickou náročnost jejího portfolia budov. Z dalších projektů můžeme zmínit naši účast na přípravné fázi Vltavské filharmonie nebo dokončení fotbalového stadionu v Hradci Králové – díky získanému know-how se

nám otevírají nové příležitosti i v oblasti sportovních staveb. V loňském roce jsme spolupracovali mimo jiné také s Českomoravskou Nemovitostní, Mint Investments, Fidurock a dalšími. V Bratislavě jsme pak úspěšně dokončili ikonický rezidenční projekt Metropolis.

**Už rok sídlíte v nově zrekonstruovaných kancelářích. Jaký byl cíl této změny a jak hodnotíte nové prostředí?**

**ZT:** Hlavním cílem rekonstrukce bylo vytvořit centrální prostor pro setkávání a spolupráci napříč týmy. Naše kancelář je dispozičně specifická, a proto jsme chtěli zajistit, aby s rostoucím počtem zaměstnanců nevznikala izolace jednotlivých oddělení. Výsledkem je hub – otevřený prostor, který podporuje formální i neformální interakci a kde se lidé z celé firmy pravidelně setkávají.

**PČ:** Spolu s novým vstupem a rebrandingem vnímám tuto změnu jako klíčový krok v našem dalším rozvoji. V minulosti týmy často pracovaly odděleně a zaměřovaly se výhradně na své specifické oblasti. Dnes je spolupráce napříč firmou mnohem intenzivnější – sdílíme klienty, projekty i know-how. Nové prostory tomu výrazně napomáhají a kancelář tak získala novou energii, což osobně velmi vítám.

**Jaké jsou vize Grinity do budoucna?**

**ZT:** Jednou z našich klíčových priorit je pokračující digitalizace – jak směrem dovnitř firmy, tak směrem ke klientům. V rámci interních procesů klademe důraz na efektivní sdílení informací napříč týmy. Naším cílem je, aby každý vedoucí týmu měl přehled o tom, na jakých zakázkách se pracuje, a mohl včas identifikovat možné synergie. Pokud jeden začne spolupracovat na konkrétním projektu a zároveň jiný tým řeší pro stejného klienta jiné zadání, systém jim umožní sdílet informace. Díky tomu můžeme klientům nabídnout ucelené řešení místo jednotlivých služeb. Tato propojenost nám umožňuje zajistit vyšší přidanou hodnotu, rozšířit rozsah služeb a lépe reagovat na skutečné potřeby klienta.

**PČ:** Máme za sebou konkrétní výsledky, které jsou měřitelné a jednoznačně potvrzují přínos tohoto přístupu. Věříme, že budoucnost je právě v efektivním sdílení informací a schopnosti s nimi aktivně pracovat – to výrazně posiluje naši interní spolupráci a zvyšuje celkovou úspěšnost firmy.

**A jaké máte plány pro příští období?**

**PČ:** Klíčovým principem našeho řízení je, že každý člen managementu má v gesci konkrétní rozvojovou oblast, jíž se aktivně věnuje v souladu s firemní strategií. Některé z těchto aktivit – například energetická optimalizace budov nebo rozvoj služeb v oblasti udržitelnosti na Slovensku – již přinášejí konkrétní výsledky. Dále investujeme do rozvojových příležitostí v oblasti automobilového průmyslu a zahraničních velkokapacitních datových center. Paralelně pracujeme i na navazování užší spolupráce se zahraničními konzultačními partnery. Zároveň připravujeme i další strategické iniciativy, které zatím nemůžeme zmínit, protože jsou ve stadiu rozvoje, a odtajníme je, až nastane pravý čas.

Arnošt Wagner / Foto: Archiv Grinity

Grinity, a consultancy company in construction and real estate with over 20 years of expertise, has experienced a successful year. In 2024, Grinity contributed to hundreds of projects not only in the Czech Republic and Slovakia, reaffirming its position as a key player in technical consultancy. Grinity's success stands on a high level of professional expertise, strategic diversification of its services portfolio, and the ability to respond flexibly to new challenges – particularly to sustainability and rising energy costs.

Company executives and co-owners Pavel Čermák and Zdeněk Trejbal discuss current industry trends, the company's stable growth trajectory, and their vision for the future.

**Looking back at the past year, which was marked by some uncertainty in the real estate market, how did you at Grinity evaluate 2024?**

**PČ:** It was undoubtedly a successful year. Although Grinity has been operating under its current name for only three years, we have established ourselves as a reliable technical partner and see continued trust from existing and new clients. In numbers, we talk about 368 projects in the Czech Republic and 82 in Slovakia. These projects ranged from minor Technical Due Diligence and expert assessments to sustainable solutions for a number of clients, to long-term engagements – especially for commercial developers – and large-scale ventures such as the Volvo project. We maintain a high standard of technical expertise, supported in part by our ongoing collaboration with our former parent company, Arcadis. This enables us to contribute to projects within and beyond the region and positions us as a preferred partner for international clients and global consultancy firms. We are particularly proud that in a time of declining foreign investment in the Czech Republic, we responded flexibly by strengthening relationships with local clients – ensuring stability and continued momentum in our growth.

**ZT:** At the same time, we diversified our services in response to market developments and the specific needs of our clients. Today, each service line functions as an independent pillar supporting the compa-

ny's overall structure. This model ensures that if demand in one area declines, the remaining segments continue to uphold the company's stability. One of the latest additions to our portfolio is energy building optimization, which has emerged as a significant accelerator of our growth. This initiative addresses current challenges, including rising energy costs and long-term sustainability requirements.

**PČ:** Lastly, our management has two new members, both promoted from within our company. Martin Tkáč has taken on the Sector Leader Sustainability & Commercial Developers role, overseeing the implementation of sustainability services in Slovakia. The second new member, Petr Schorsch, has been appointed Sector Leader LEED & Energy. In response to the growing demand for sustainability and energy, we restructured our Sustainability sector into two specialized teams. This allows for more efficient management and deeper focus: one team concentrates on BREEAM certification, ESC, and EU Taxonomy, while the other focuses on LEED, WELL, energy efficiency, and modelling.

**What are the foundations of these achievements?**

**PČ:** Our company's reputation is primarily built on a team of experienced colleagues, a healthy corporate culture, and high-quality relationships – values that we consider the cornerstone of our business. Our more than 20 years of experience in the corporate environment have taught us to deliver services and outcomes that meet the highest international standards. This level of performance cannot be built in just a year or two – it requires a solid track record, deep expertise, and, most



Our services are not focused on a single area – we emphasize comprehensiveness across the board. While some clients may associate us with Project Management or building certification, we offer a broad range of services that span the entire lifecycle of a building.

(Z. Trejbal)

importantly, people who embody this quality. And we are proud to say that we have exactly such professionals on our team – many of whom have been with us for 10, 15, or even more than 20 years.

**ZT:** I consider the quality and comprehensiveness of our services to be essential. Clients who have already worked with us know that our service delivery is consistently high. When we offer them a broad portfolio, they naturally weigh their options – whether to split the scope among multiple providers to optimize costs or choose a comprehensive solution with a single partner capable of managing the entire process from concept design to efficient building commissioning. This type of collaboration gives clients confidence that they will have a partner by their side throughout every project phase – from reviewing design documentation through supervising execution to ensuring the seamless operation of the completed building. Clients appreciate knowing they can rely on consistent service quality across the project lifecycle.

**Which of your services is currently attracting client interest the most?**

**ZT:** Our services are not focused on a single area – we emphasize comprehensiveness across the board. While some clients may associate us with Project Management or building certification, we offer a broad range of services that span the entire lifecycle of a building. When a client approaches us for a specific service, we can often expand that engagement by integrating related services – from project planning and execution to post-completion operations. We aim to provide a complete, all-in-one solution, ensuring the client benefits from a seamless and coordinated process.

**PČ:** The consistent client interest enables us to expand our services in response to current challenges – particularly in sustainability and rising energy costs. Thanks to our pragmatic approach and high level of expertise in energy optimization, we rank among the leading specialists in this field. For newly planned buildings – already during the design phase – we are able to propose energy-efficient specifications based on the client’s requirements, applicable regulations, and ESG criteria. These specifications ensure long-term performance efficiency and regulatory compliance. For existing buildings, often as part of real estate portfolios, clients typically aim to improve energy performance and reduce carbon footprints. We provide comprehensive energy optimization: assessing the technical condition of buildings, identifying operational savings, and recommending investment measures for further improvement. In many cases, significant savings can already be achieved simply by optimizing operational parameters, without the need for large-scale interventions.

**Terms like ESG and EU Taxonomy are still widely discussed. How do you, as a provider of these services, approach them?**

**ZT:** Various sustainability-related services are now being consolidated under the umbrella of the EU Taxonomy. However, this extends the activities we have already offered for years – including certifications, ESG assessments, energy performance certificates, and life cycle analyses (LCA). For us, the taxonomy represents a natural framework for these existing services. Many clients are aware that they need to address EU Taxonomy requirements, but often, they’re unsure of how to proceed. That’s where we step in – offering concrete, practical solutions for each aspect. The taxonomy is a complex and extensive document, and very few in the Czech market can claim to fully master it. Our goal is to act as a knowledgeable guide – advising on what truly matters, what we can deliver, and what needs to be handled internally or in coordination with suppliers and customers.

**PČ:** We often witness situations where clients realize, ‘We’re already doing this – we just didn’t know it falls under the EU Taxonomy’. It’s important not to view the taxonomy as an abstract threat but as an opportunity to map current practices and identify potential gaps. At the same time, we’re seeing growing demand from international clients, who use these services as tools to secure more favourable financing conditions. The connection between ESG criteria, EU Taxonomy requirements, and bank lending terms is a clear trend – and a strong indicator of where the market is headed. Companies that fail to meet these expectations may face difficulties securing financing or higher capital costs. Our role is to help clients mitigate these risks – whether through consulting, reducing financing costs, or creating conditions for more advantageous funding. This approach isn’t limited to new developments – it also applies to refinancing, operation of existing buildings, and real estate portfolio management.

**You also operate in Slovakia. What are the key differences compared to the Czech market, and what trends have you observed in both countries?**

**PČ:** We see a number of differences between the Czech and Slovak markets, but these differences also represent opportunities. There’s no need to reinvent the wheel – often it’s enough to adapt what has already worked in Western markets, then in the Czech context, and now has strong potential to succeed in Slovakia, today or in the near future. One of the most important milestones in recent years has been establishing our Sustainability team in Slovakia. This team focuses on certifications

and environmental consultancy and has shown positive results from the outset. Another key sector in Slovakia is automotive. After completing the Jaguar Land Rover plant – under the Arcadis name – we are delivering our largest project under the Grinity brand: the Volvo manufacturing plant in Košice.

**ZT:** In the Slovak market, services related to residential construction continue to dominate and represent a key part of the Bratislava office’s portfolio. This is followed by the logistics segment. In contrast, Project Management is currently focused on office buildings in the Czech Republic. We are delivering several major office projects, with additional developments in the preparation phase. Clients anticipate a rebound in demand and want to be ready – there is still a shortage of premium office spaces, which marks a significant shift compared to last year. At the same time, we are seeing a decline in industrial construction volumes in the Czech market. The previous boom in logistics and manufacturing centres has subsided, giving way to specialized production facilities. Conversely, there is a notable rise in the rental housing segment, which has become a key topic. We work with major institutional investors, often foreign funds, that are acquiring these residential assets. Acting as the client’s technical representatives, we support the entire lifecycle of such projects – from contractual technical consulting and due diligence to construction monitoring and the complex handover process. Our role is to ensure that all units are completed by the requirements of future owners. The rental housing segment has high growth potential, and we expect further increases in investment in the near future.

**Which projects can you highlight from last year?**

**ZT:** Among the projects we delivered in the affordable housing sector last year, I would highlight our collaboration with Dostupné bydlení České spořitelny and Kooperativa on the Prosek M, N, and P developments, as well as the Opatov City project. In the office building segment, we work with clients such as Generali Real Estate, Kooperativa, and PASSERINVEST. Key projects include the Kooperativa complexes in Prague’s Karlín district, two Generali projects in Pankrác, and three upcoming developments for PASSERINVEST – two at Brumlovka and one at Roztyly. Last year, we also completed the Roztyly Plaza project with PASSERINVEST, which received the prestigious Building of the Year award.

**PČ:** In addition to our long-standing clients, some of whom we have been working with for over two decades, we also established several new partnerships over the past year. One notable example is WOOD & Company, whom we are assisting with the energy optimization of their building portfolio. Other key projects include our involvement in the preparatory phase of the Vltavská Philharmonic Hall and the completion of the football stadium in Hradec Králové. This achievement has opened up new opportunities for us in the sports construction sector. Last year, we also collaborated with clients such as Českomoravská Nemovitostní, Mint Investments, Fidurock, and many others. In Bratislava, we completed the iconic residential project Metropolis.

**You have been based in newly renovated offices for a year now. What was the goal behind this move, and how do you evaluate the new environment?**

**ZT:** The primary goal of the refurbishment was to create a central space for collaboration and interaction across teams. Given the specific layout of our office, we wanted to ensure that, as our company grows, individual teams do not become isolated from one another. The result is what we call the HUB – an open space designed to encourage both formal and informal interactions, where employees regularly meet and connect.

**PČ:** Together with the new entrance and rebranding, I see this change as a key step in our further development. In the past, teams often worked independently, focusing on their specific areas of expertise. Today, collaboration across the company is much stronger – we share clients, projects, and know-how. The new office space has significantly supported this shift, bringing a new energy to the workplace, which I appreciate.

**What is Grinity’s vision for the future?**

**ZT:** One of our key priorities is continued digitalization – both internally and with our clients. Internally, we are placing strong emphasis on efficient information sharing across teams. Our goal is for each team leader to have a clear overview of the projects underway and to identify potential synergies early on. If one team works on a specific project and another delivers a different service for the same client, our system allows them to share information seamlessly. This enables us to offer clients comprehensive solutions. This allows us to deliver greater added value, expand the scope of services, and respond more effectively to the client’s real needs.

**PČ:** We already have tangible results that are measurable and clearly demonstrate the benefits of this approach. We firmly believe that the future lies in efficient information sharing and proactive information management – factors that significantly strengthen our internal collaboration and enhance the overall success of the company.

**And what are your further plans for the upcoming period?**

**PČ:** A key principle of our approach is that each member of the leadership team is responsible for a specific area of development, to which they actively contribute in line with the company’s strategy. Some initiatives – such as Energy Building Optimization and expanding sustainability services in Slovakia – are already delivering tangible results.

We are also investing in development opportunities within the automotive sector and in large-scale international data centres. At the same time, we are actively working on strengthening partnerships with global consultancy firms. In parallel, we are preparing additional strategic initiatives, which we cannot yet disclose as they are still under development. We will reveal more details once the time is right.

Arnošt Wagner/ Photo: Grinity Archive