

Analytická zpráva
společnosti
*Mark2 Corporation
Investment SE*

m2C



M2C:

Zavedený partner *pro komplexní správu nemovitostí*

ZÁKLADNÍ SHRNUTÍ

Skupina Mark2 Corporation Investment SE (M2C) je předním poskytovatelem integrovaného facility managementu, bezpečnostních služeb a technologických řešení. Společnost se zaměřuje na automatizaci a digitalizaci, aby zvýšila efektivitu provozu. Realizované IPO na trhu Start Market Burzy cenných papírů Praha je dalším důležitým milníkem v jejím pokračujícím rozvoji.

POSLEDNÍ VÝVOJ ROKU 2024

Rok 2024 byl pro Mark2 Corporation SE zásadní z hlediska technologické transformace a vlastního strategického směřování. Skupina pokračovala v zahraniční expanzi na nové trhy, investovala do automatizovaných technologií a posílila své aktivity v oblasti umělé inteligence adaptované na míru podmínkám moderního facility managementu. Zahraniční expanze byla zejména ve znamení otevření nové pobočky v Dubaji a zahájení nových pilotních projektů v USA, zaměřených na licencovaný business model. Technologická divize Innovis se v tomto roce stala klíčovým pilířem dalšího rozvoje s důrazem na škálovatelnost a opakovatelné výnosy. Současně probíhaly intenzivní vnitřní přípravy na IPO a proběhla definice nové rozvojové strategie zaměřené na zvyšování marží a ziskovosti stávajících aktivit.

VÝHLED PRO ROK 2025 A IPO

Rok 2025 je ze strany M2C vnímán jako období konsolidace před dalším investičním cyklem. Strategie společnosti pro tento rok počítá s pokračující expanzí prostřednictvím nových akvizic zajímavých hráčů v oboru, vývojem nových technologických řešení a akcentem na služby s vyšší přidanou hodnotou. Ambicí je posílení kapacit své dceřiné společnosti Innovis a rozvoj smart řešení v oblasti energetiky, prediktivní údržby a facility integrace, při současném cílení na hlubší proniknutí do zahraničních trhů.

Na úrovni samotného provozu bude klíčová schopnost dále automatizovat personálně náročné činnosti (např. úklid, fyzická ostraha) s pomocí proprietárních systémů. Důraz bude kladen též na stabilizaci marží prostřednictvím pokračující valorizace smluvních vztahů, zapojením vyššího podílu technologických služeb na tržbách a zvýšením efektivitu práce díky interním IT nástrojům pro řízení provozů.

Mezi hlavní rizika ohrožující aktivity a ziskovost M2C v letošním roce řadíme zejména růst mzdových nákladů a nedostatek pracovní síly, regulace zejména AI a technologických řešení a geopolitickou volatilitu. Nicméně střednědobý až dlouhodobý výhled zůstává pozitivní – zejména díky silnému evropskému trhu komplexního facility managementu.

OBCHODNÍ FIRMA	Mark2 Corporation Investment SE		
MÍSTO REGISTRACE	Česká republika, spisová značka H 161 vedená u Městského soudu v Praze		
IDENTIFIKAČNÍ ČÍSLO	289 80 654		
SÍDLO	Vladislavova 1390/17, Nové Město, 110 00 Praha 1		
PRÁVNÍ FORMA	Evropská společnost		
DATUM ZALOŽENÍ	2. listopadu 2009		
VLASTNICTVÍ	Osobami přímo ovládajícími společnost jsou dva akcionáři jednající ve shodě, konkrétně pan JUDr. Matěj Bárta, který drží 2 717 820 akcií, představujících 90 % podíl na základním kapitálu a paní Mgr. Stanislava Bártová, vlastníci 301 980 akcií, což odpovídá 10 % podílu na základním kapitálu.		
UPISOVACÍ TRŽNÍ KAPITALIZACE	954,95–1 145,94 mil. Kč	VELIKOST EMISE	200–240 mil. Kč
POČET AKCIÍ (PŘED IPO)	3 019 800 ks	UPISOVACÍ ROZPĚTÍ	250–300 Kč za akcii
FLEE FLOAT	až 800 000 akcií (20,94 %)	VELIKOST LOTU	100 ks (25 000 Kč)
ISIN	CZ1008000823	DRUH, PODOBA A FORMA AKCIÍ	Kmenové akcie v zaknihované podobě ve formě na jméno
TICKER	M2C	VEŘEJNÁ NABÍDKA	Začátek: 2. června 2025 Konec: 16. června 2025

Podrobnosti o společnosti

Mark2 Corporation SE (dále také M2C) je ambiciózní skupinou společností, jejímž dlouhodobým cílem je stát se jedním z předních evropských poskytovatelů integrovaného facility managementu. Zaměřuje se na poskytování uceleného rozsahu služeb, které podporují spolehlivý provoz firemních, komerčních i veřejných objektů – od fyzické bezpečnosti, úklidových prací a správy technologií až po moderní systémy digitálního dohledu či analytiku pohybu a spotřeby energií.

Management společnosti M2C tvoří profesionálové, kteří se mnohaletým působením v oboru naučili důkladně porozumět potřebám různých segmentů. Společnost se svými službami snaží jít hlouběji „pod povrch“ pouhé správy a údržby, aby mohla svým klientům poskytovat inovativní řešení s důrazem na efektivitu, bezpečnost a dlouhodobou udržitelnost. Velká pozornost je věnována také vlastnímu vývoji – například ve sféře chytrých softwarových platforem, které pomáhají zjednodušit rutinní procesy spojené se správou budov či monitorováním rizik.

VICE A MISE

Ambicí Mark2 Corporation SE je přinášet do světa facility managementu komplexní inovace a inovátorské postupy, které umožní klientům lépe optimalizovat provoz jejich nemovitostí a areálů. Vedení firmy je přesvědčeno, že tato oblast není pouze o tradičním zajištění čistoty a bezpečí, nýbrž i o trvalém zvyšování kvality a pohodlí pro koncové uživatele budov. Právě z toho důvodu M2C investuje do pokročilých služeb, které propojují lidskou odbornost s moderními technologiemi.

KLÍČOVÉ OBORY ČINNOSTI

Bezpečnost (Security):

Historicky největší pilíř businessu, zahrnující fyzickou ostrahu osob a objektů, bezpečnostní audit, specializované bezpečnostní služby a další činnosti jako školení BOZP či provoz pultů centrální ochrany.

Integrovaný facility management (IFM):

Technická údržba budov (revize, energetické služby), úklidové služby (vnitřní i venkovní plochy včetně zimní údržby) a celoroční péče o zeleň.

Moderní technologie (Innovis):

Nejmladší a nejdynamičtější se rozvíjející technologický segment. Zahrnuje pokročilé kamerové systémy, dálkový monitoring (tzv. Space) i software typu Innolytics pro analýzu obrazu nebo Auditist pro inspekce a kontroly.

ODLIŠNOST, INOVACE A EXPANZE

M2C se snaží odlišovat od konkurence důkladným testováním a vývojem vlastních postupů. Právě investice do moderních technologických řešení a nasazení odborníků s dlouholetou praxí vedou k vyšší přidané hodnotě pro zákazníky a tedy vyšším maržím pro M2C. Společnost svým přístupem dlouhodobě uspokojuje potřeby širokého spektra klientů, od menších administrativních budov až po průmyslové areály nadnárodních gigantů. V každém projektu se snaží nabídnout kvalitu srovnatelnou s nejvyššími standardy v oboru, a přitom zachovat akceptovatelnou nákladovost a konkurenceschopnou cenu.

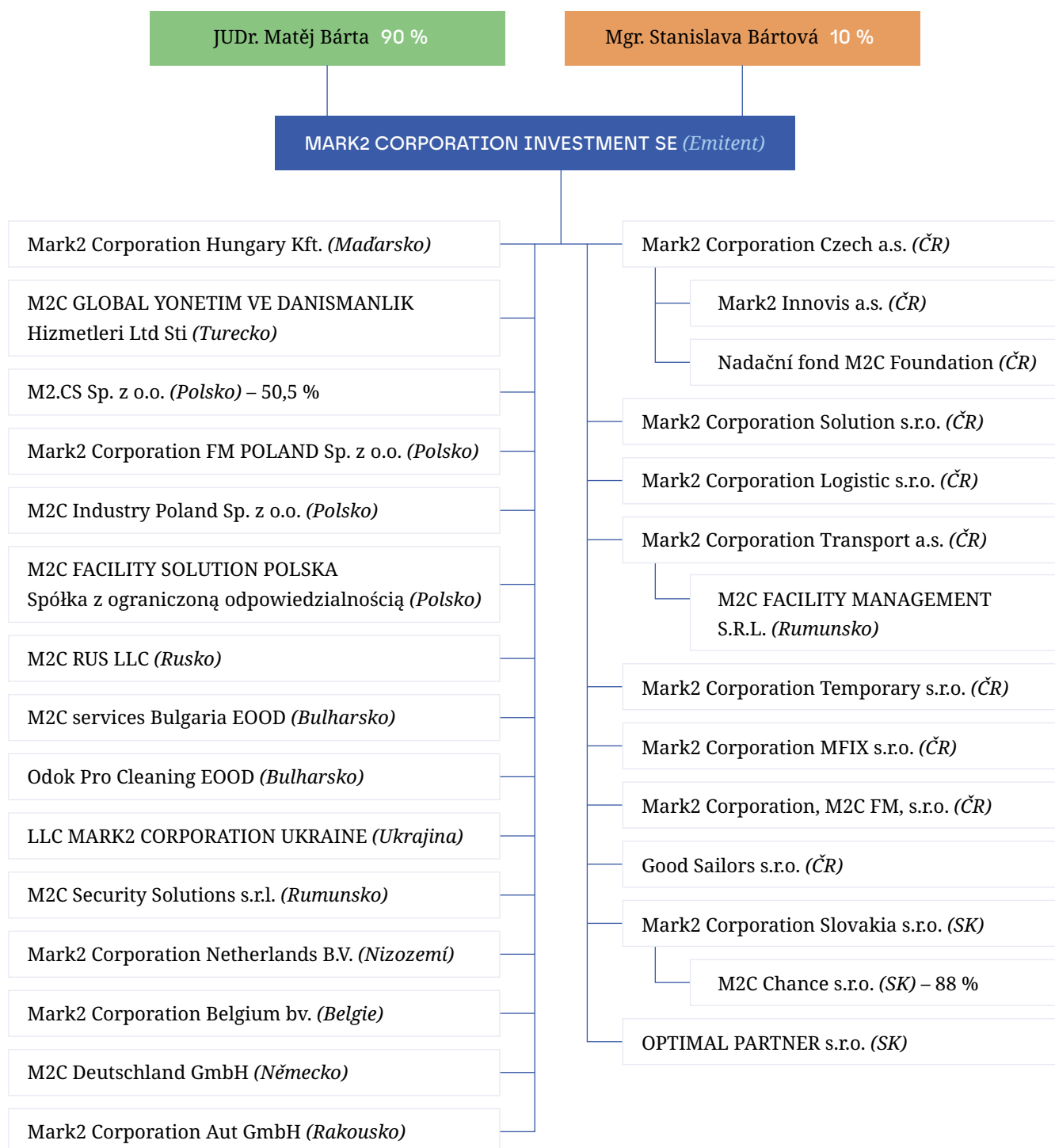
M2C intenzivně pracuje na mezinárodní expanzi prostřednictvím nových partnerství se společnostmi v západní i střední Evropě, aby byla schopna prokázat svoji konkurenceschopnost a přilákat další náročné klienty. Rostoucí poptávka po komplexních řešeních jí tak otevírá řadu nových příležitostí v tuzemsku a zahraničí, včetně možnosti participovat na nadnárodních tendrech a zakázkách.

Historie společnosti

- 1989**
POLISTOPADOVÉ UDÁLOSTI
 - Vzniká prvotní podnikatelský záměr v oblasti komerční bezpečnosti, založený skupinou pěti vysokoškoláků. Odlišný přístup oproti tehdejšímu trhu spočíval v otevřenosti a inovativním pohledu na soukromou bezpečnost.
- 1998**
ZALOŽENÍ MARK2 CORPORATION CZECH A.S.
 - Firma se rychle rozrůstá na českém trhu a současně proniká do zahraničí. Během několika let si vybudovala významné postavení a začala konkurovat nadnárodním bezpečnostním společnostem.
- 2002**
OBDOBÍ DYNAMICKÉHO RŮSTU
 - Skupina upevňuje svou pozici v ČR a dále expanduje do dalších segmentů služeb, a to včetně integrovaného facility managementu. Tím se rozšiřuje okruh nabízených řešení, jež klientům pokrývají i správu nemovitostí.
- 2009–2011**
TRANSFORMACE HOLDINGU
 - Dochází ke změně vlastnické struktury a JUDr. Matěj Bárta se stává generálním ředitelem a spoluvlastníkem. Počet zaměstnanců stoupá na 3 500. Založení samostatného oddělení technické správy nemovitostí významně rozšiřuje portfolio služeb a posiluje mezinárodní postavení.
- 2012**
JEDNOTNÁ ZNAČKA M2C A REBRANDING
 - Zavedení nadnárodního názvu (M2C) a sloganu „Because We Care“. Společnost Mark2 Corporation Czech a.s. se poprvé umísťuje v žebříčku „ČESKÝCH 100 NEJLEPŠÍCH“. Vznikají také technologická centra pro vzdálené řízení (M2C SPACE).
- 2013–2019**
OBDOBÍ ROZVOJE TECHNOLOGIÍ
 - Klíčovou roli hrálo spuštění e-Reception (nyní Welcomo), vlastního HW a SW řešení s prvky AI. Systém byl úspěšně uveden na trh na EXPO Real 2019 v Mnichově, a umožnil dálkově řízenou „recepční“ obsluhu.
- 2020**
REAKCE NA PANDEMII
 - Během covidového období si Skupina emitenta udržela stabilitu diverzifikovaným portfoliem a schopností rychle přizpůsobit služby měnícím se požadavkům klientů i legislativy.
- 2021**
ROZŠÍŘENÍ PORTFOLIA
 - Skupina kupuje většinový podíl divize facility managementu CPI Property Group a tím posiluje svou pozici i v oblastech správy komerčních nemovitostí.
- 2022–2024**
AKVIZICE A POKRAČUJÍCÍ RŮST
 - Získání Good Sailors, s.r.o. (IT a webové portály) a začlenění Odok Pro Cleaning EOOD v Bulharsku (úklidové služby).
 - Počátkem roku 2024 akvizice Optimal Partner s.r.o. (správa komerčních budov, energetický management) na Slovensku. Tato expanzivní strategie upevňuje Skupinu Emitenta mezi špičkovými poskytovateli bezpečnosti a facility managementu v Evropě.

Organizační struktura a klíčoví lidé

Organizační struktura



Klíčoví lidé



JUDr. Matěj Bárta

GENERÁLNÍ ŘEDITEL A PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA

Matěj Bárta je generálním ředitelem M2C. V letech 2002–2005 vykonával funkci divizního ředitele ve společnosti Mark2 Corporation Czech a.s., v letech 2005–2010 funkci provozního a výkonného ředitele ve společnosti Mark2 Corporation Czech a.s. a od roku 2010 je pak generálním ředitelem Mark2 Corporation Investment SE.

Mgr. Kateřina Sochorová

OBCHODNÍ ŘEDITELKA

V letech 2001–2008 zastávala funkce marketingového a obchodního ředitele ve společnosti Mark2 Corporation Czech a.s., v letech 2008–2012 vedla vlastní podnikání v oboru velkoobchodu a maloobchodu v oblasti biopotravin, od roku 2011 zastává pozici obchodního ředitele Mark2 Corporation Investment SE.

Filip Molčan

GENERÁLNÍ ŘEDITEL VE SPOLEČNOSTI GOOD SAILORS, S.R.O.

Filip Molčan se od roku 2002 věnuje neurodiverzitě v technologiích a ochraně přírody. V současné době se věnuje především inovacím v nových oblastech digitálního podnikání a propojování sociálního podnikání s businesssem. Jako zakladatel společnosti Good Sailors, s.r.o. podporuje více než 22 let hledání smysluplné práce pro hendikepované.

Oldřich Rutar

ŘEDITEL STRATEGICKÝCH ZÁLEŽITOSTÍ M2C

Oldřich Rutar se po studiích na Západočeské univerzitě v Plzni věnoval rozvoji v oblasti ekonomie a financí. Od roku 2005 působil v různých vedoucích pozicích v několika významných společnostech, kde se zaměřoval na strategické řízení, rozvoj zahraničních poboček a krizové řízení. V současné době působí ve skupině jako ředitel strategických záležitostí a dále je místopředsedou ASIS Česká republika.

Ing. Ivo Dostál

FINANČNÍ ŘEDITEL A VÝKONNÝ ŘEDITEL PRO EVROPU

Ivo Dostál v letech 2003–2007 zastával funkci ekonoma a finančního ředitele ve skupině firem AQUASOFT spol. s r.o., Equica, a.s. (tvorba softwaru na míru, projektové řízení) a v letech 2007–2008 zastával funkci finančního ředitele pro Českou a Slovenskou republiku ve společnosti GSMobil Group, a.s. (distribuce zboží, servis, maloobchodní prodej – e-shopy) a v letech 2009–2012 funkci finančního ředitele ve společnosti TRI services s.r.o. Od roku 2012 působí na postu finančního ředitele a výkonného ředitele pro Evropu u Mark2 Corporation Investment SE.

Mgr. Jaroslav Zoubek

REGIONÁLNÍ MANAŽER VE SPOLEČNOSTI MARK2 CORPORATION CZECH A.S.

V letech 2006–2008 byl provozním ředitelem ve společnosti ABI Special s.r.o. Od roku 2008 působil ve společnosti Mark2 Corporation Czech a.s. na pozici divizního ředitele. Od roku 2022 působí ve funkci Country managera, řídí české pobočky Mark2 Corporation Investment SE a je aktivní součástí top managementu s odpovědností za plnění ekonomických, obchodních a provozních cílů.

František Leiter

GENERÁLNÍ ŘEDITEL INNOVIS (M2C GROUP)

František Leiter ve skupině začínal na pozici IT speciality. Následně se v roli projektového manažera podílel na restrukturalizaci a realizaci technologických projektů ve státech východní Evropy. V roce 2022 byl jmenován do pozice Ředitele technologické divize skupiny, která se zaměřuje na digitalizaci a automatizaci standardních fyzických služeb facility managementu, přinášejících inovativní přístup k řešení potřeb dnešní doby.

Akcionářská struktura

STÁVAJÍCÍ AKCIONÁŘSKÁ STRUKTURA

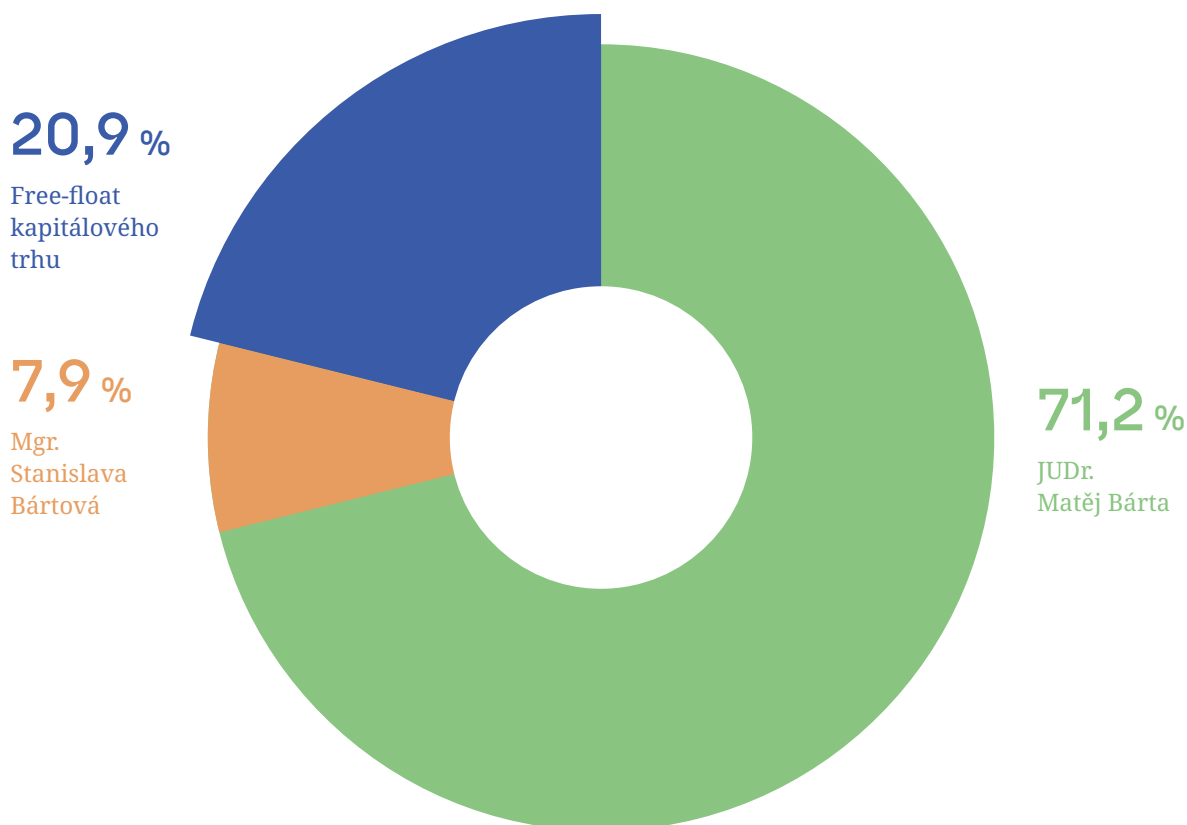
M2C plánuje vstoupit na trh Start Market pražské burzy s emitováním až 800 tisíc nových akcií, které nabídne různým investorům. Společnost je nyní plně vlastněna dvěma hlavními akcionáři, kteří jednají dle informací uvedených v Prospektu ve shodě a je tak zajištěno naplňování vytyčené strategie:

JUDr. Matěj Bárta,
který drží **2 717 820 akcií, představujících 90 % podíl** na základním kapitálu.

Mgr. Stanislava Bártová,
která vlastní **301 980 akcií, což odpovídá 10 % podílu** na základním kapitálu.

NADCHÁZEJÍCÍ ZMĚNA AKCIONÁŘSKÉ STRUKTURY PO IPO

Noví investoři vytvoří free-float, jehož výše bude definitivně záviset na zájmu trhu o nabízené akcie. Po úpisu ovšem zůstane většinový podíl akcií v držení původních dvou zakladatelů, jelikož žádný prodej z jejich strany není v rámci IPO plánován. Znázornění budoucí akcionářské struktury v případě úspěšného prodeje **celkového objemu nabízených 800 tisíc kusů akcií** uvádíme na grafu níže.



Trh facility managementu

Společnost M2C působí na trhu integrovaného facility managementu – oboru, který v posledních letech prochází významnou transformací směrem k vyšší technologické vyspělosti, standardizaci a důrazu na ESG kritéria. Facility management představuje komplexní řízení podpůrných činností a infrastruktury budov – zahrnujících jak technickou správu a provoz budov (tzv. hard services), tak služby spojené s komfortem uživatelů a zajištěním bezpečnosti (soft services). M2C se profiluje jako poskytovatel end-to-end řešení od bezpečnostních technologií a fyzické ostrahy přes úklid a technickou údržbu až po smart řešení na bázi vlastního softwaru a IoT nástrojů.

TUZEMSKÝ TRH

Facility management v České republice je tradičně fragmentovaný a silně konkurenční, přičemž dominantní postavení mají společnosti kombinující dlouhodobou přítomnost na trhu s rozsáhlou regionální sítí a schopností nabídnout služby v širokém rozsahu. ČR je zároveň specifická silným postavením vlastních provozních týmů u velkých klientů a relativně nízkou mírou externalizace technických služeb ve srovnání se západní Evropou.

Velkým tématem posledních let je tlak na mzdové náklady, nedostatek pracovní síly a zároveň zvyšující se očekávání klientů v oblasti digitalizace, provozní transparentnosti a ESG. Podle údajů M2C se v roce 2024 podařilo valorizovat ceny u nadpoloviční většiny klientů v ČR, což ukazuje na zvýšenou akceptaci tržního posunu směrem ke kvalitě a vyšší přidané hodnotě.

Mezi hlavní hráče na českém trhu patří vedle M2C např. SSI Group, ATALIAN CZ, VINCI Facilities, AB Facility, Dussmann nebo ISS. Klíčovou konkurenční výhodou M2C je kombinace rozsáhlé servisní infrastruktury, technologického vývoje in-house (např. Welcomo, systémy pro řízení zásahových jednotek) a mezinárodní zkušenosti.

EVROPSKÝ A GLOBÁLNÍ TRH

Evropa představuje jeden z nejrozvinutějších regionů v oblasti facility managementu. Podle reportu Technavio¹ dosáhl trh facility-management služeb v Evropě v roce 2023 objemu USD 346 miliard, s predikcí růstu na přibližně USD 448 miliard do roku 2028. Průměrný roční růst (CAGR) činí cca 5,3 %, přičemž růst je tažen zejména segmenty:

- komerční nemovitosti (kancelářské komplexy, logistické areály),
- veřejný sektor (školy, nemocnice, státní správa),
- a nově i energetický a environmentální management.

Evropský trh je do značné míry formován regulatorními impulsy – např. směrnici EPBD (Energy Performance of Buildings Directive), požadavky na reportování nefinančních ukazatelů (ESG) či důrazem na energetickou efektivitu a dekarbonizaci. To vytváří prostor pro technologicky vybavené poskytovatele, kteří dokážou zajistit nejen provoz, ale i sběr, zpracování a analýzu dat pro reporting a optimalizaci.

Celosvětově dosáhl trh facility managementu v roce 2024 podle Technavio objemu 1,41 miliard USD a očekává se jeho růst na 2,14 miliard USD do roku 2029 (CAGR 8,6 %). Hlavní růstové trhy se nacházejí v Asii (zejména Indie, Čína), kde dochází ke skokovému rozvoji komerčních nemovitostí, a zároveň v Severní Americe, kde facility management služby procházejí rychlou digitalizací a konsolidací.

Globálně trh směřuje k modelu integrovaných služeb řízených daty, ve kterém se klíčovými prvky stávají:

- softwarové platformy pro správu objektů a energetiky,
- automated workforce management,
- bezpečnostní řešení s AI/ML prvky,
- a prediktivní údržba prostřednictvím senzoriky a IoT.

¹ Global Private Security Services Market 2025-2029. Technavio. <https://www.technavio.com/>

POSTAVENÍ M2C

M2C se svým portfoliem i historickým vývojem profiluje do pozice nastávajícího středoevropského lídra s důrazem na kombinaci technologických kompetencí a škálovatelného provozního modelu. V porovnání s globálními hráči (např. Sodexo, CBRE, ISS, Mitie, Bouygues, Cushman & Wakefield) M2C vyniká:

- in-house vývojem vlastního softwaru a hardwaru (např. pro řízení návštěv, plánování údržby, analytik provozu),
- vyšší flexibilitou a adaptabilitou v menších geografických a kulturně odlišných trzích (např. Balkán, Pobaltí),
- provozní kompetencí v segmentech s vysokým nárokem na bezpečnost a přesnost (např. kritická infrastruktura, plynárenské zásobníky, retail banky).

Naopak slabší pozici má M2C vůči globálním hráčům v oblastech:

- rozsahu korporátních kontraktů a partnerství s nadnárodními korporacemi,
- přímého zastoupení v USA a Asii,
- nebo schopnosti absorbovat velmi rozsáhlé veřejné tendry s dlouhodobým závazkem.

KLÍČOVÉ TRENDY A FAKTORY RŮSTU

Digitalizace provozních procesů

- zavádění a monetizace integrovaných systémů, prediktivní údržby, monitoringu energií, autonomních robotů (úklid, údržba zeleně);

Důraz na ESG

- rostoucí (a regulatorně podpořená) poptávka po řešeních, která zákazníkům pomáhají splnit klimatické závazky (např. řízení spotřeby, certifikace budov);

Konsolidace trhu

- rostoucí preference dlouhodobých kontraktů s jedním partnerem poskytujícím širokou škálu služeb.

Nedostatek pracovní síly

- rostoucí tlak na automatizaci a robotizaci běžných úkonů (např. noční úklidy, evidence vstupů, kamerová analytika).

Business model

Skupina Mark2 Corporation SE provozuje integrovaný byznysový model, jehož jádrem je kombinace tradičně poskytovaných služeb facility managementu a bezpečnosti s vlastním technologickým zázemím, digitálními nástroji a proprietárními softwarovými řešeními. Tato kombinace umožňuje poskytovat klientům jak standardní provozní činnosti, tak pokročilé služby s vysokou přidanou hodnotou, přičemž cílem je škálovatelný, udržitelný a datově řízený servisní model aplikovatelný napříč evropským trhem i mimo něj.

Díky vysoké vertikální integraci může M2C většinu služeb od vývoje software až po fyzickou realizaci zakázek zajistit vlastními silami, což společnosti umožňuje efektivně řídit náklady, dosahovat přímé kontroly nad kvalitou výstupů, rychlé zavádění inovací a to vše při vysoké flexibilitě.

TŘI PILÍŘE PODNIKÁNÍ

M2C generuje své výnosy ze tří hlavních segmentů.

Hlavní pilíř je tvořen poskytováním bezpečnostních služeb, které zahrnují fyzickou ostrahu, bezpečnostní technologie a monitoring objektů. Tento segment tvořil v roce 2024 cca 56 % celkových výnosů, avšak jeho podíl postupně klesá v důsledku rostoucí automatizace bezpečnostních procesů.

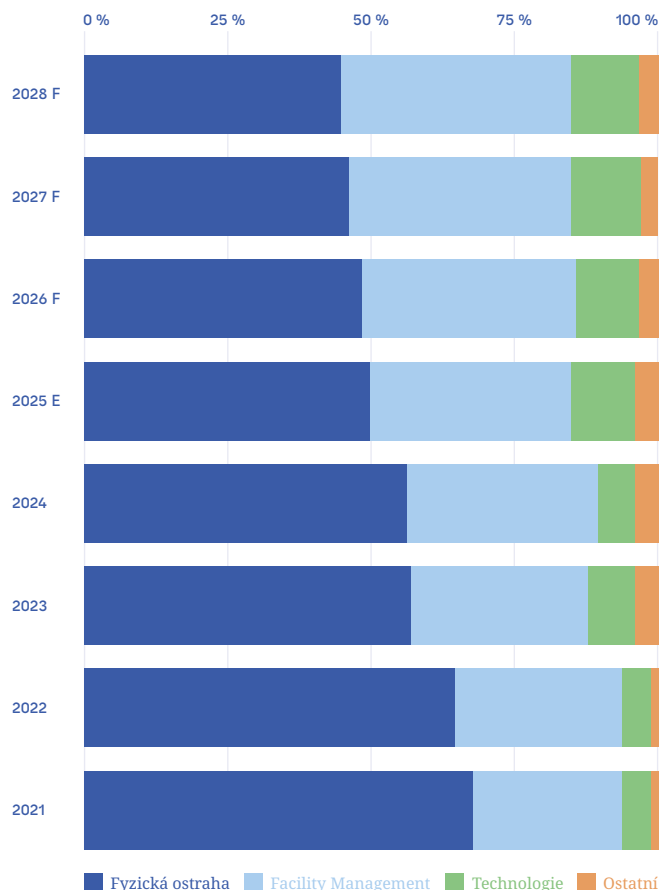
Druhým pilířem je integrovaný facility management (IFM), v rámci kterého M2C poskytuje komplexní správu budov včetně údržby, úklidových služeb či technické správy. V roce 2024 měl podíl na výnosech přibližně 33 %. Tento pilíř se dynamicky rozšiřuje díky rostoucím požadavkům na efektivní správu nemovitostí, typicky pro administrativní komplexy, obchodní centra, logistické areály a výrobní podniky či veřejné instituce.

Nejzajímavější pilíř z hlediska strategického směřování M2C je **pilíř moderních technologií, tj. Innovis**. Ten sjednocuje veškeré digitální aktivity skupiny od vývoje software a hardware až po poskytování datových a analytických služeb. Technologie v roce 2024 tvořily přibližně 6 % výnosů, přičemž očekávání růstu je spojeno s významnými investicemi do nových

technologických řešení. Nejvýznamnější produkty a služby z tohoto pilíře zahrnují například:

- **Welcomo** – platforma pro správu návštěv a přístupových práv (visitor management),
- **M2C Space** – dispečink pro vzdálené řízení bezpečnostních a provozních technologií,
- **Tracksys** – systém pro detekci podvodného chování v retailu,
- **Auditist** – online nástroj pro inspekční činnost,
- **MARVIN** – vzdálený inspekční nástroj s možností predikce,
- **Innolytics** – softwarová nadstavba pro analýzu obrazu z kamerových systémů,
- **M2C Log** – platforma pro správu zásahových jednotek a provozní workflow

Zbývající zhruba 4 % výnosů roku 2024 spadalo do kategorie ostatních služeb, nespadajících pod tři klíčové výše uvedené pilíře.

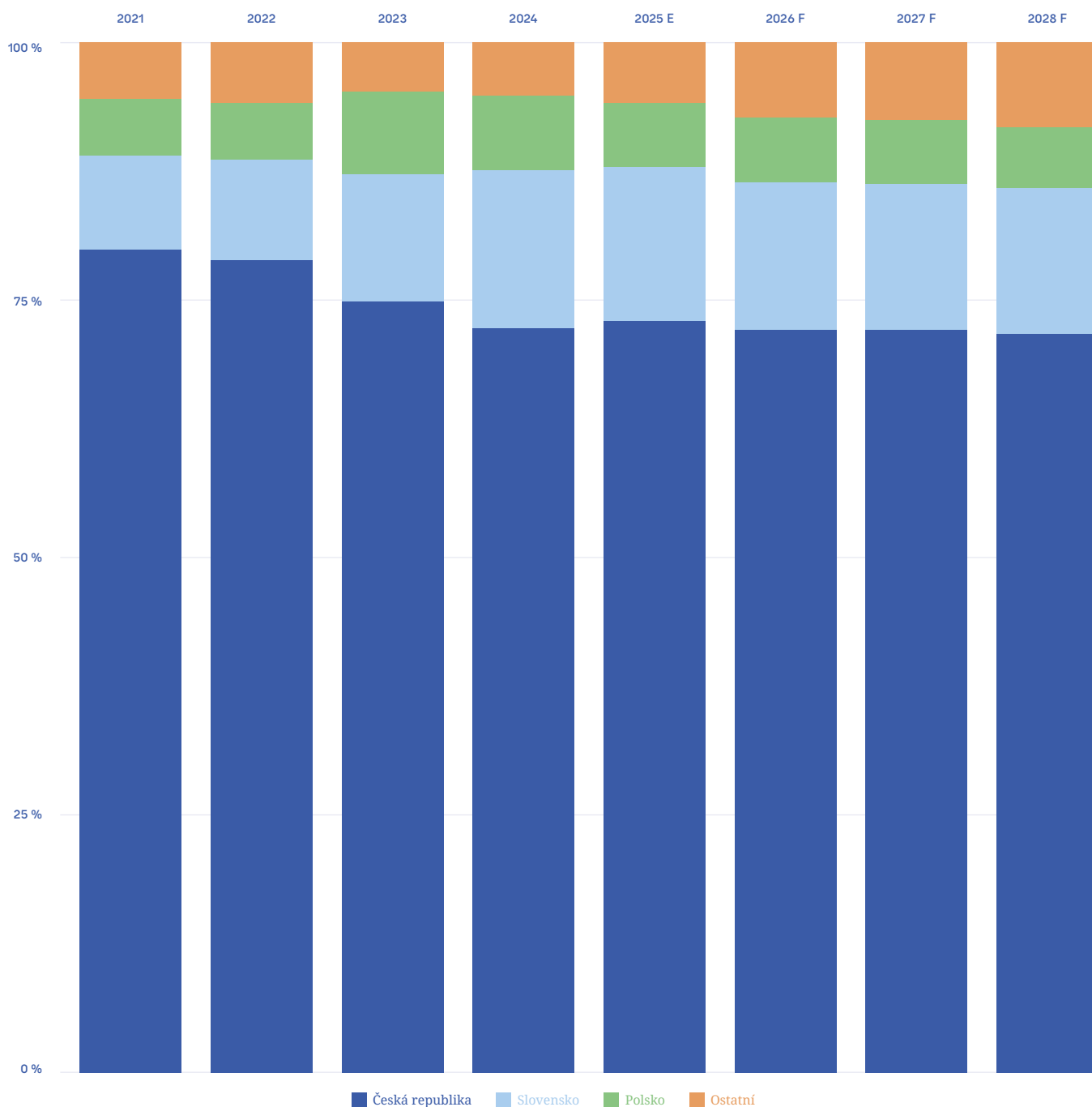


GEOGRAFICKÉ ROZDĚLENÍ TRŽEB

Skupina M2C historicky působí především na tuzemském trhu, avšak v posledních letech aktivně pracuje na rozvoji svých zahraničních aktivit, které jsou často spojeny s geografickými aktivitami jejích stávajících klientů. Nejvýznamnějším regionem působnosti dle podílu na tržbách byla za rok 2024

Česká republika (72,4 %), Slovensko (15,3 %) a Polsko (7,5 %). Ostatní země, ve kterých M2C působí společně přinesly 4,8 % výnosů.

V posledních letech a též do budoucna je ambicí zajistit růst zahraničních aktivit. M2C chce rozvíjet nejen dosavadní trhy, ale též se etablovat na nových trzích v Evropě, Severní Americe, ale také na blízkém východě.



Výzvy a plány budoucnosti

Skupina M2C vstupuje do dalšího strategického období s cílem stát se jedním z předních evropských poskytovatelů integrovaného facility managementu. Základním východiskem budoucího směřování je transformace tradičního servisního modelu do plně digitalizovaného a automatizovaného provozního ekosystému, který umožní vysokou míru škálovatelnosti, udržitelnosti a zejména efektivity s dopadem do rostoucích marží.

STRATEGICKÉ PRIORITY TRANSFORMACE

Automatizace služeb a digitalizace provozu

- Cílem je minimalizovat závislost na lidské pracovní síle v provozních službách – především v oblasti fyzické bezpečnosti a úklidu – prostřednictvím robotiky, AI a datově řízeného plánování kapacit.
- Provozní infrastruktura bude dále integrována do platformy M2C Space, která se transformuje v centrální dispečerské, analytické a výstražné centrum s možností dohledu nad stovkami objektů v reálném čase.
- Zásadní roli hrají vlastní technologie: systémy pro videoanalýzu, detekci anomálií, správu přístupů (Welcomo) nebo plánování zásahových jednotek (M2C Log).

Rozšíření digitálního produktového portfolia a licencování technologií

- Technologická divize Innovis bude v dalších letech rozvíjet vlastní software a IoT řešení jako škálovatelnou platformu, jejíž výnosy budou založeny na modelu opakujících se příjmů (SaaS) a licencování.
- Nové produkty budou orientovány zejména na oblasti environmentálního managementu, prediktivní údržby, bezpečnostního dohledu a automatického reportingu ESG metrik.
- Cílem je vytvořit robustní aplikační ekosystém, který bude klientům přinášet nejen provozní kontrolu, ale i analytickou nadstavbu s přidanou hodnotou pro rozhodování.

Geografická expanze bez nutnosti přímé operativy

- Skupina plánuje nadále využívat model franšízového a partnerského rozšíření – zejména na trzích s vysokou poptávkou po datových řešeních v oblasti real estate a bezpečnosti.
- První pilotní aktivity již probíhají v Spojených arabských emirátech (Dubaj) a v USA, kde M2C v roce 2024 otevřela pobočku a zahájila spolupráci s místními technologickými partnery.
- Díky silnému technologickému zázemí lze škálovat služby i v zemích, kde M2C neplánuje vybudovat vlastní provozní tým a zastoupení, ale využije outsourcingu či místních obchodních partnerů.

Přehled silných a slabých stránek, rizik a příležitostí

SILNÉ STRÁNKY

- Diverzifikovaný a stabilní model příjmů
- Vlastní technologické zázemí a in-house vývoj
- Markantní regionální přítomnost
- Dlouhodobé know-how v komplexní správě objektů a infrastruktury
- Synergie mezi službami s end-to-end přístupem

SLABÉ STRÁNKY

- Nízká EBITDA marže v tradičních segmentech služeb
- Dosavadní nízký podíl technologického segmentu na tržbách
- Omezená přítomnost na vyspělých trzích západní evropy či USA
- Operativní a manažerská komplexita
- Nutnost značných investic do IT a digitalizace

PŘÍLEŽITOSTI

- Růst poptávky po integrovaném facility managementu a ESG kompatibilních službách
- Relativně snadné škálování technologických produktů na nové trhy
- Automatizace a robotizace manuálních služeb
- Expanze mimo Evropské trhy
- Úspěšná implementace inovativních technologií a digitalizace

HROZBY

- Zvyšující se konkurence ze strany globálních hráčů
- Expozice vůči mzdovým tlakům a demografickému vývoji
- Legislativní a regulatorní rizika
- Riziko technologického selhání
- Výkyvy v dostupnosti veřejných zakázek a zpomalení ekonomiky v důsledku geopolitického vývoje

Finanční situace a její výhled

SHRNUTÍ

Společnost M2C dlouhodobě vykazuje stabilní růst, jehož hlavním motorem jsou expanze na nové trhy, technologické inovace a do budoucna též optimalizace provozních procesů. Tržby dosáhly v roce 2024 výše 4,489 miliardy Kč, což představuje meziroční růst o 21,5 %, přičemž v budoucích letech bude pokračovat pozvolnějším tempem. M2C sestavuje finanční plán do roku 2028, jehož klíčové předpoklady jsme převzali. Data pro období let 2028-2031 jsou za účelem stanovení tzv. stabilizační fáze stanovena kvalifikovaným odhadem LIFTIA.

Strategický plán M2C předpokládá dosažení výnosů přes 6,4 miliardy Kč v roce 2028. Ziskovost společnosti je stabilní, s výrazným meziročním nárůstem čistého zisku z 15,2 mil. Kč v roce 2023 na 85,5 mil. Kč v roce 2024. Očekává se růst EBITDA marže z aktuálních 3,94 % až na 6 %, což má zásadní dopad na hodnotu společnosti. Tento růst bude tažen zejména změnou příjmového mixu směrem k technologiím, realizací akvizic a růstem zastoupení tzv. recurring revenues. Finanční stabilita M2C je posílena nízkou úrovní zadlužení, kdy explicitní úročený dluh tvoří pouze jednotky procent celkových pasiv. Ukazatele likvidity zůstávají v průběhu let taktéž robustní. Společnost nemá aktuálně zavedenou dividendovou politiku, očekává se však její možné zavedení po roce 2026 s výplatou 50–75 % čistého zisku.

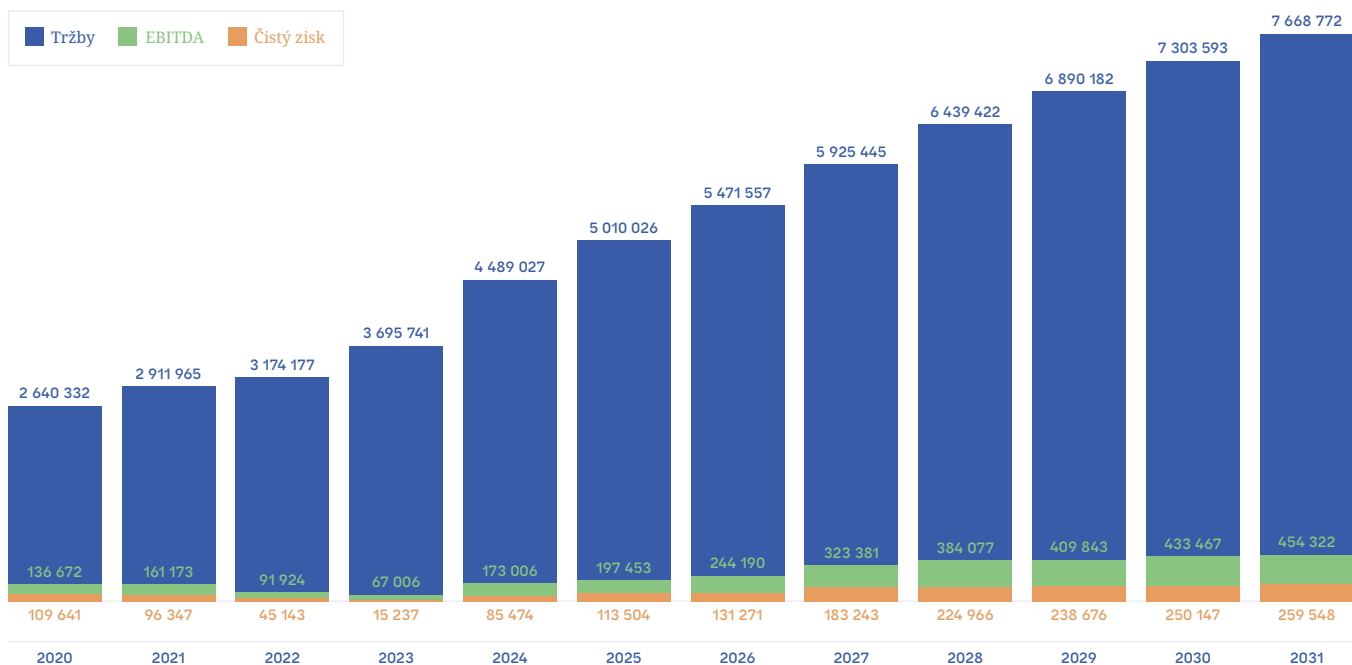
Celkově finanční situaci M2C hodnotíme jako zdravou s pozitivním výhledem, přičemž klíčovými faktory dalšího růstu budou provozní efektivita, expanze a monetizace technologického portfolia.

RŮST TRŽEB

M2C pokračuje v dynamickém růstu, přičemž **tržby za rok 2024 dosáhly 4,489 miliardy Kč, což představuje meziroční nárůst o 21,5 % oproti roku 2023 (3,696 miliardy Kč).** Tento růst je výsledkem strategických kroků, jako je expanze na nové trhy, rozšíření portfolia služeb v oblasti facility managementu a bezpečnostních technologií a důraz na digitalizaci procesů.

Krátkodobé až střednědobé plány zahrnují další optimalizaci služeb, včetně zefektivnění provozních procesů a posílení nabídky v oblasti integrovaného facility managementu. Dle predikcí se očekává, že v následujících pěti letech M2C dosáhne **dalšího růstu tržeb o 53 %, na bezmála 6,9 miliardy Kč.**

Dlouhodobá strategie se zaměřuje na geografickou expanzi v rámci evropského trhu, kde chce M2C získat podíl v segmentech, které vyžadují komplexní správu budov. Růst tržeb bude podpořen také investicemi do inovací, včetně automatizace bezpečnostních systémů, což umožní zvýšení efektivity služeb a přilákání nových zákazníků. **Cílový výhled výnosů pro rok 2031 je stanoven na úrovni přesahující 7,6 miliardy Kč s průměrným CAGR k tomuto roku ve výši přes 7,7 %.**



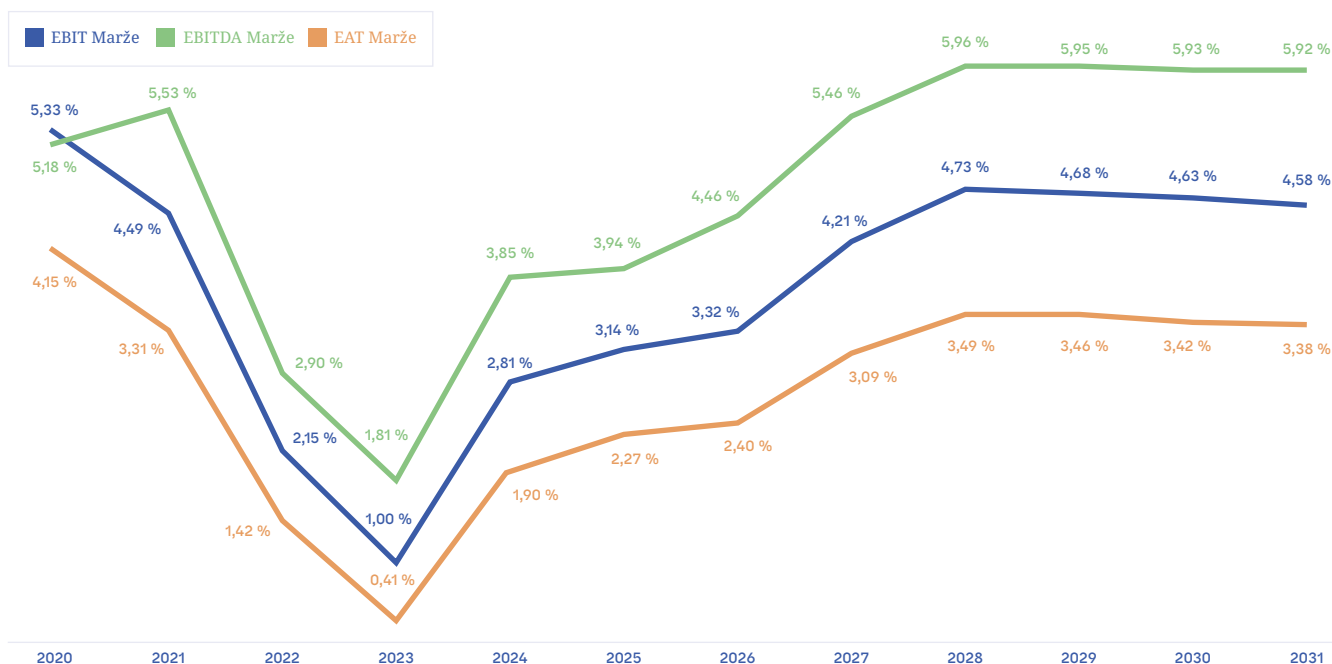
ZISKOVOST

M2C si udržuje relativně stabilní ziskovost s maržemi na úrovni nižších jednotek procent, přičemž čistý zisk za rok 2024 dosáhl 85,5 milionů Kč (1,9 % marže), což představuje meziroční nárůst oproti 15,2 milionů Kč v roce 2023 (0,41% marže). I přes rostoucí provozní náklady společnost efektivně řídí svou nákladovou strukturu, což jí umožňuje udržet konkurenceschopnou marži, jejíž další zlepšování očekáváno také v blízké budoucnosti.

Krátkodobé plány zahrnují optimalizaci provozních nákladů, zejména v oblasti personálních výdajů, externích služeb a spotřebního materiálu. Společnost očekává, že v roce 2025 dosáhne zlepšení EBITDA marže na 3,94 % díky vyšší efektivitě provozu.

Dlouhodobá strategie se zaměřuje na posílení profitability prostřednictvím technologických investic, které povedou k automatizaci procesů, snížení administrativní zátěže a lepšímu využití zdrojů.

Společnost plánuje rozšířit portfolio služeb, což přinese vyšší diverzifikaci příjmů a umožní stabilizaci ziskovosti i v období ekonomických výkyvů. Dlouhodobá EBITDA marže je tak cílena na úroveň těsně pod 6 % s čistým ziskem na úrovni v okolí 3,5 % – v absolutních číslech posledního roku finančního plánu je predikována EBITDA ve výši 454 mil. Kč s čistým ziskem 259 mil. Kč.



Ke konci roku 2024 vykazovala skupina M2C konsolidované závazky ve výši necelých 710 mil. Kč, přičemž z nich je pouze 92 mil. Kč explicitní úročený dluh. Většina závazků tedy nese buď nulovou, nebo implicitní (interní) úrokovou sazbu, a pouze menší část financování přináší přímé nákladové úroky.

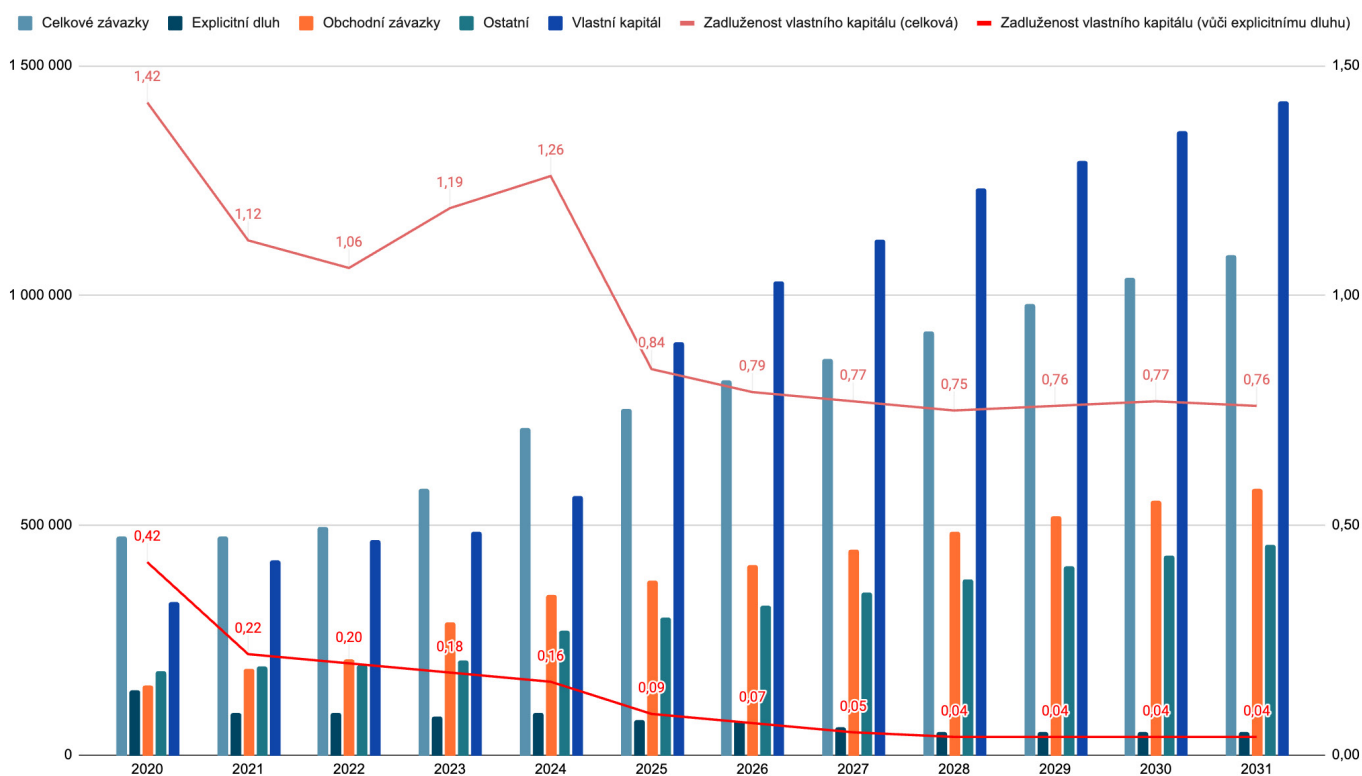
Složení explicitního úročeného dluhu:

- **Dluhopisy (16 mil. Kč)** – emitované v roce 2012, splatné k 31.12.2027, kupon 10 % p. a. – tyto budou řádně splaceny a vypořádány dle platných emisních podmínek, přičemž M2C zvažuje jejich refinancování prostřednictvím zapojení bankovního úvěru.
- **Bankovní úvěry** – ke konci roku 2024 bylo zapojeno bezmála 21 mil. Kč bankovních úvěrů. Částečně formou krátkodobého revolvingového úvěru poskytnutého ze strany Komerční banky (sazba O/N PRIBOR + 0,85 % p.a.), zajištěného pohledávkami M2C Czech a ručením skupiny M2C. Komerční banka skupině poskytla též dlouhodobý úvěr v objemu 1,2 mil. EUR, se splatností do roku 2028 (sazba 1M EURIBOR + 1,85 % p.a.), opět zajištěného pohledávkami M2C Czech a ručením skupiny M2C.
- **Závazky ke společníkům (55 mil. Kč)** – V rámci kapitálové struktury je třeba zdůraznit, že závazky ke společníkům ve výši 55 154 tis. Kč nejsou formálně úročeny a nemají pevně stanovenou dobu splatnosti – jejich vypořádání je možné kdykoli na základě rozhodnutí managementu a aktuálních

cash-flow skupiny M2C. Přesto jsou tyto zdroje zahrnuty mezi explicitní dluh. Management hodlá tyto závazky v co nejkratší době systematicky splatit, čímž dojde k odstranění ne zcela jasných interních položek a tedy k vyčištění kapitálové struktury a k lepší čitelnosti finanční páky pro externí investory a věřitele.

Neúročené závazky z obchodních vztahů spolu s ostatními krátkodobými pasivy tvoří páteř provozního financování M2C. Díky pečlivě řízeným dobám inkasa pohledávek a splatností závazků dosahuje skupina efektivního financování bez nutnosti navyšovat dluh. Tento přístup významně šetří úrokové náklady a vytváří provozní rezervu, která zajišťuje flexibilní reakci na běžné i neočekávané výkyvy tržních či legislativních podmínek.

Od roku 2025 se konsolidované cizí zdroje postupně zvyšují v souladu s kapitálovými investicemi, přičemž explicitní úročený dluh zůstane v pásmu pod 80 mil. Kč, s postupným snižováním na cca 50 mil. Kč v dlouhodobém horizontu. Společnost M2C počítá se zachováním této úrovně zadlužení, která nepřekročí 5–6 % celkových pasiv, což zajistí dostatečnou finanční páku pro růst bez nadměrného zvyšování finančních nákladů. Refinancování stávajících dluhopisů (16 mil. Kč) a stabilizace bankovních úvěrů mírně upraví splatnost a sazby, ale celkový objem úročeného dluhu bude udržován konzervativně.

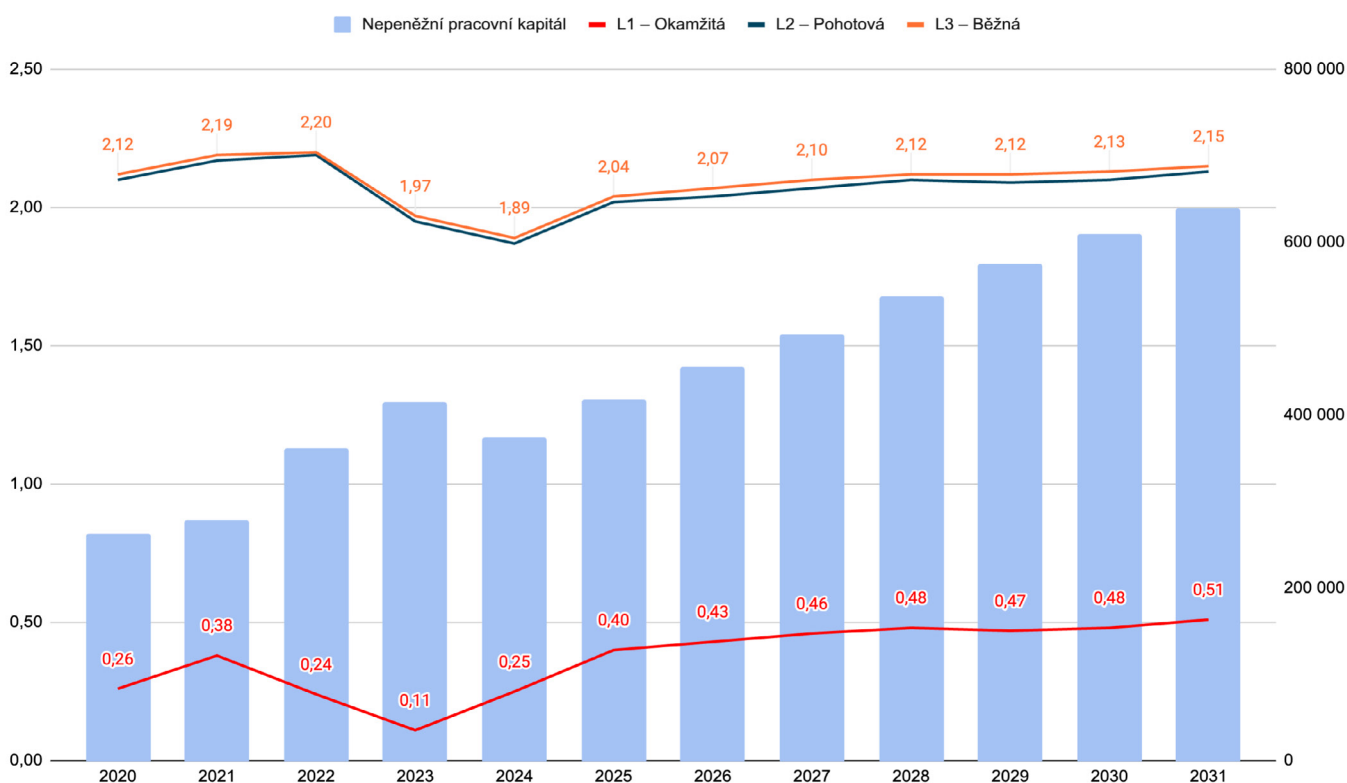


M2C disponuje dlouhodobě udržitelnou likvidní pozicí, která jednoznačně pokrývá běžné provozní závazky bez potřeby mimořádného externího financování. Pohotová likvidita (L2) a běžná likvidita (L3) se v průběhu let stabilně drží nad úrovní 1,8×, což představuje výraznou rezervu nad průměrem odvětví. Tato robustnost ukazuje, že skupina M2C operuje s dostatečnou úrovní oběžných aktiv i po odečtení zásob a závazků z obchodních vztahů, a má tak flexibilitu rychle reagovat na běžné i neplánované výkyvy cash-flow (viz graf níže).

Okamžitá likvidita (L1), ačkoliv zaznamenala v roce 2023 dočasný pokles na úroveň kolem 0,11×, se následně zotavila a podle dlouhodobé prognózy bude s postupným navyšováním hotovostních rezerv a optimalizací inkasa pohledávek dále posilovat. To potvrzuje schopnost M2C udržet okamžitou platební schopnost i ve chvílích

vyššího napětí v provozním cyklu též s výhledem do budoucna.

Paralelně s ukazateli likvidity roste i nepeněžní pracovní kapitál, jenž se od roku 2020 konstantně zvyšuje z 262 mil. Kč na prognózovaných 639 mil. Kč v roce 2031. Budoucí vývoj je však pouze předpokladem, založeném na efektivním řízení provozního cyklu. Kolektivně tyto faktory ukazují na zdravou bilanční strukturu, která podporuje jak denní provoz, tak strategické investice do rozvoje služeb. M2C má dostatečné finanční zdroje pro plynulý chod své obchodní činnosti bez rizika likviditních šoků. Stabilní rezervy hotovosti, adekvátní úroveň krátkodobých aktiv i optimalizovaný pracovní kapitál společně tvoří pevný základ pro budoucí růst a umožňují skupině pružně reagovat na výzvy trhu.



DIVIDENDOVÁ POLITIKA

M2C aktuálně nemá zavedenou žádnou dividendovou politiku a s ohledem na budoucí plánovanou investiční činnost v tuto chvíli přímo neplánuje vyplacení dividend, a to až do konce horizontu střednědobého finančního plánu, tedy minimálně do roku 2026.

Po roce 2026 je v rámci finančního plánu modelováno s výplatou 50–75 % čistého zisku v rámci dividendové politiky, nicméně jedná se v tuto chvíli o předběžný odhad a vše bude záviset na skutečně dosažených ekonomických výsledcích.

VYBRANÉ POLOŽKY VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY

Období	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Tržby Celkem	2 640 332	2 911 965	3 174 177	3 695 741	4 489 027	5 010 026	5 471 557	5 925 445	6 439 422	6 890 182	7 303 593	7 668 772
Tržby z prodeje výrobků a služeb	2 604 845	2 866 182	3 128 707	3 632 958	4 421 098	4 933 945	5 387 868	5 835 061	6 342 712	6 786 702	7 193 904	7 553 599
Tržby za prodej zboží	35 487	45 783	45 470	62 783	67 929	76 080	83 689	90 384	96 710	103 480	109 689	115 173
Výkonová spotřeba	1 327 254	1 418 152	1 638 363	2 003 408	2 475 324	2 735 651	2 971 788	3 188 460	3 450 789	3 692 345	3 913 885	4 109 580
Náklady vynaložené na prodané zboží	26 794	41 760	42 738	56 157	61 013	68 472	75 320	81 345	87 039	93 132	98 720	103 656
Spotřeba materiálu a energie	84 547	77 785	90 859	136 998	131 835	147 136	160 690	174 020	189 115	202 353	214 494	225 219
Služby	1 215 913	1 298 607	1 504 766	1 810 253	2 282 476	2 520 043	2 735 778	2 933 095	3 174 635	3 396 860	3 600 671	3 780 705
Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	-274	-780	1 294	-2 636	-11 045							
Aktivace (-)			0	0	-11 615							
Osobní náklady	1 195 582	1 366 335	1 479 204	1 665 023	1 900 721	2 114 231	2 287 111	2 447 209	2 640 163	2 824 975	2 994 473	3 144 196
Úpravy hodnot v provozní oblasti	-17 129	12 529	13 224	15 561	36 378	25 287	47 524	59 094	64 636	72 234	80 471	88 708
Zúčtování kladného konsolidačního rozdílu	12 898	13 291	13 441	13 441	15 324	15 324	15 324	15 324	15 324	15 324	15 324	15 324
Zúčtování záporného konsolidačního rozdílu												
Ostatní provozní výnosy	43 792	54 075	71 068	70 850	81 079	82 665	82 073	88 882	96 591	103 353	109 554	115 032
Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	300	864	2 750	652	2 906	1 242	987	889	966	1 034	1 096	1 150
Tržby z prodaného materiálu	549	1 109	4 451	1 625	560	0	0	0	0	0	0	0
Jiné provozní výnosy	42 943	52 102	63 867	68 573	77 613	81 423	81 086	87 993	95 625	102 319	108 458	113 882
Ostatní provozní náklady	24 973	25 801	31 508	34 833	38 755	44 735	50 048	54 832	60 501	65 855	70 774	75 131
Konsolidovaný provozní výsledek hospodaření (+/-)	140 820	130 712	68 212	36 961	126 263	157 463	181 835	249 408	304 600	322 802	338 220	350 865
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku - podíly	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Náklady vynaložené na prodané podíly												
Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem												
Výnosové úroky a podobné výnosy	731	642	574	532	576	1 002	1 094	1 185	1 288	1 378	1 461	1 534
Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti												
Nákladové úroky a podobné náklady	4 841	3 726	3 956	4 102	4 915	4 621	5 166	3 308	2 500	2 500	2 500	2 500
Ostatní finanční výnosy	1 282	1 740	2 911	3 440	4 968	5 010	5 472	5 925	6 439	6 890	7 304	7 669
Ostatní finanční náklady	5 137	7 239	8 165	5 951	7 468	7 515	8 207	8 888	9 659	10 335	10 955	11 503
Konsolidovaný finanční výsledek hospodaření	-7 965	-8 583	-8 636	-6 081	-6 839	-6 124	-6 808	-5 086	-4 432	-4 567	-4 691	-4 801
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	132 855	122 129	59 576	30 880	119 424	151 339	175 028	244 323	300 168	318 235	333 529	346 064
Daň z příjmů	23 214	25 782	14 433	15 643	33 950	37 835	43 757	61 080	75 202	79 559	83 382	86 516
Konsolidovaný výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	109 641	96 347	45 143	15 237	85 474	113 504	131 271	183 243	224 966	238 676	250 147	259 548
Převod podílu na hospodářském výsledku	0	0	0	0	0							
Konsolidovaný výsledek hospodaření za účetní období bez podílu v ekvivalenci	109 641	96 347	45 143	15 237	85 474	113 504	131 271	183 243	224 966	238 676	250 147	259 548
z toho výsl.hospod.běžného úč.období bez menš.podílu	109 641	95 286	45 142	15 241	85 473	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504
Menšinový výsl.hospodaření běžného úč.období	0	1 061	1	-4	1	0	0	0	0	0	0	0
Podíl na výsledku hospodaření v ekvivalenci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Konsolidovaný výsledek hospodaření za účetní období	109 641	96 347	45 143	15 237	85 474	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504	113 504
Konsolidovaný výsledek hospodaření vč. HV v ekviv.před zdaněním (+/-)	132 855	122 129	59 576	30 880	119 424	151 339	175 028	244 323	300 168	318 235	333 529	346 064
Čistý obrát za účetní období	2 686 137	2 968 422	3 248 730	3 770 563	4 575 650	5 098 703	5 560 196	6 021 437	6 543 740	7 001 803	7 421 912	7 793 007

VYBRANÉ POLOŽKY ROZVAHY

Období	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
AKTIVA CELKEM	846 471	964 268	1 037 694	1 155 089	1 318 431	1 698 076	1 890 691	2 029 476	2 202 198	2 323 603	2 442 759	2 557 661
Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stálá aktiva	160 886	147 959	149 260	146 074	196 747	351 460	403 936	394 842	405 206	407 972	402 502	388 794
Dlouhodobý nehmotný majetek	6 611	6 268	11 047	20 719	32 419	34 860	49 050	47 657	31 671	29 446	26 305	16 753
Dlouhodobý hmotný majetek	27 659	24 956	41 412	41 512	59 465	60 431	98 717	91 016	117 366	122 357	120 027	115 872
Dlouhodobý finanční majetek	5 895	9 811	311	794	0	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Konsolidační rozdíly a podíly v ekvivalenci	120 721	106 924	96 490	83 409	104 863	106 169	106 169	106 169	106 169	106 169	106 169	106 169
Oběžná aktiva	644 667	757 719	825 017	946 799	1 106 971	1 331 517	1 470 266	1 616 777	1 777 586	1 894 865	2 018 247	2 145 756
Zásoby	6 277	6 389	6 235	9 539	15 037	16 782	18 328	19 849	21 570	23 080	24 465	25 688
Pohledávky	559 354	617 999	729 704	886 614	943 904	1 052 105	1 149 027	1 244 343	1 352 279	1 446 938	1 533 754	1 610 442
Dlouhodobé pohledávky	526	10 014	16 895	18 993	12 401	12 321	13 456	14 573	15 837	16 945	17 962	18 860
Krátkodobé pohledávky	558 828	607 985	712 809	867 621	931 503	1 039 784	1 135 571	1 229 771	1 336 442	1 429 993	1 515 792	1 591 582
Krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peněžní prostředky	79 036	133 331	89 078	50 646	148 030	262 629	302 911	352 585	403 737	424 847	460 027	509 626
Časové rozlišení aktiv	40 918	58 590	63 417	62 216	14 713	15 099	16 490	17 858	19 406	20 765	22 011	23 111

Období	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
PASIVA CELKEM	846 471	964 268	1 037 694	1 155 089	1 318 431	1 698 076	1 890 691	2 029 476	2 202 198	2 323 603	2 442 759	2 557 661
Vlastní kapitál	333 758	425 344	468 659	486 571	564 045	898 972	1 030 242	1 121 863	1 234 347	1 294 016	1 356 552	1 421 440
Základní kapitál	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 820	3 820	3 820	3 820	3 820	3 820	3 820
Ažio a kapitálové fondy	121 229	118 843	113 943	121 221	121 927	342 550	342 550	342 550	342 550	342 550	342 550	342 550
Fondy ze zisku	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	99 264	207 591	305 950	346 485	353 021	438 494	551 998	591 647	662 407	708 365	759 431	814 917
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	109 641	95 286	45 142	15 241	85 473	113 504	131 271	183 243	224 966	238 676	250 147	259 548
Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cizí zdroje	486 296	495 531	520 854	609 562	746 720	790 550	851 109	897 499	956 862	1 017 829	1 073 744	1 123 137
Rezervy	11 497	20 662	24 390	30 075	35 905	35 905	35 905	35 905	35 905	35 905	35 905	35 905
Závazky	474 799	474 869	496 464	579 487	710 815	754 645	815 204	861 594	920 957	981 924	1 037 839	1 087 232
Dlouhodobé závazky	171 213	128 240	121 745	98 421	126 602	103 342	103 901	91 286	83 832	86 201	88 372	90 292
Vydané dluhopisy	25 000	25 000	25 000	16 000	16 000	16 000	16 000	0	0	0	0	0
Závazky k úvěrovým institucím					20 307	20 242	33 319	49 262	49 198	49 142	49 090	49 045
Závazky z obchodních vztahů					8 642	0	0	0	0	0	0	0
Odložený daňový závazek	478	639	794	2 395	2 355	0	0	0	0	0	0	0
Závazky - ostatní	145 735	102 601	95 951	80 026	79 298	67 100	54 582	42 024	34 634	37 058	39 282	41 246
Krátkodobé závazky	303 586	346 629	374 719	481 066	584 213	651 303	711 302	770 308	837 125	895 724	949 467	996 940
Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Závazky k úvěrovým institucím			435	338	559	624	681	738	802	858	909	955
Krátkodobé přijaté zálohy	1 792	3 680	4 283	5 310	27 084	30 227	33 012	35 750	38 851	41 571	44 065	46 269
Závazky z obchodních vztahů	150 038	184 023	204 940	282 969	313 119	348 746	380 873	412 468	448 246	479 623	508 400	533 820
Závazky ostatní	151 756	158 926	165 061	192 449	243 451	271 706	296 736	321 351	349 226	373 672	396 092	415 896
Časové rozlišení pasiv	25 363	41 278	48 180	58 940	7 650	8 538	9 324	10 098	10 974	11 742	12 446	13 069
Menšinový vlastní kapitál	1 054	2 115	1	16	16	16	16	16	16	16	16	16

VYBRANÉ POLOŽKY CASH-FLOW

Období	2020	2021	2022	2023	2024
Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	53 172	79 036	133 331	89 078	50 646
Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnosti)					
Výsledek hospodaření před zdaněním	132 855	122 129	59 576	30 880	119 424
Úpravy o nepeněžní operace	11 468	34 621	33 137	34 089	53 718
Odписы stálých aktiv s výjimkou zůstatkové ceny prodaných stálých aktiv, a dále umořování oceňovacího rozdílu k nabytému majetku a goodwillu	22 538	26 144	26 665	29 663	33 696
Změna stavu opravných položek, rezerv	2 281	5 323	2 463	5 685	14 002
Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv	-95	70	-983	-253	-400
Výnosy z podílů na zisku		0	0	0	0
Vyúčtované nákladové úroky, s výjimkou úroků zahrnovaných do ocenění dlouhodobého majetku	4 110	3 084	3 382	3 570	4 339
Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	-17 366	0	1 610	-4 576	2 081
Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu	144 323	156 750	92 713	64 969	173 142
Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-67 827	-17 471	-81 386	-41 582	18 051
Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních	-105 385	-76 317	-116 532	-155 385	-23 613
Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti, pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních	37 353	58 958	34 992	117 107	51 857
Změna stavu zásob	205	-112	154	-3 304	-10 193
Změna stavu krátkodobého fin. majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů			0	0	0
Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním	76 496	139 279	11 327	23 387	191 193
Vyplacené úroky s výjimkou úroků zahrnovaných do ocenění dlouhodobého majetku	-4 841	-3 726	-3 956	-4 102	-4 915
Přijaté úroky	731	642	574	532	576
Zaplacená daň z příjmů a za doměrky za minulé období	-22 716	-18 772	-23 275	-14 689	-34 428
Přijaté podíly na zisku					
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	49 670	117 423	-15 330	5 128	152 426
Peněžní toky z investiční činnosti					
Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv	-24 125	-16 922	-34 523	-19 598	-86 169
Příjmy z prodeje stálých aktiv	300	864	2 750	652	2 906
Zápůjčky a úvěry správným osobám		-3 936	9 500	311	0
Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-23 825	-19 994	-22 273	-18 635	-83 263
Peněžní toky z finanční činnosti					
Dopady změn dlouhodobých a krátkodobých závazků, popřípadě takových krátkodobých závazků, které spadají do oblasti finanční činnosti (např. některé provozní úvěry) na peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty	19	-43 134	-6 650	-24 925	28 221
Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty	0	0	0	0	0
Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	19	-43 134	-6 650	-24 925	28 221
Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků	25 864	54 295	-44 253	-38 432	97 384
Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	79 036	133 331	89 078	50 646	148 030

Ocenění společnosti

Mark2 Corporation Investment SE představuje jednoho z klíčových poskytovatelů služeb integrovaného facility managementu a bezpečnostních technologií na evropském trhu. Společnost dlouhodobě vykazuje stabilní růst, přičemž její strategické zaměření se soustředí na expanzi, technologické inovace a optimalizaci provozních procesů.

Ačkoli je společnost tvořena třiceti entitami na různých trzích a v různých jurisdikcích, klíčovou entitou pro IPO a tedy i pro hodnotu celého holdingu je Mark2 Corporation Investment SE. V rámci ocenění holdingu (M2C) pracujeme s konsolidovanými finančními výkazy a vzhledem k zanedbatelné velikosti jednotlivých firem a po konzultaci s managementem skupiny zanedbáváme v našem ocenění unikátní specifika jednotlivých firem podřízených mateřskému holdingu.

Ocenění společnosti je založeno na kombinaci diskontovaného volného cash-flow (DCF-FCFF) modelu a komparativní analýzy, které společně umožňují detailní pohled na hodnotu firmy jak z hlediska budoucích výnosů, tak v porovnání s klíčovými hráči na trhu.

Hodnota společnosti M2C vychází z podkladových plánů managementu, které jsme obdrželi v rámci analytického procesu, a z následných diskusí s vlastníkem a vedoucím týmem společnosti. Hodnota reflektuje očekávání ohledně strategického rozvoje firmy, transformace jejího provozního a obchodního plánu a dlouhodobé změny v příjmové a ziskové struktuře.

Z prezentovaných plánů vyplývá, že klíčovým motorem růstu hodnoty společnosti je zlepšení provozní ziskovosti, konkrétně nárůst EBITDA marže z cca 3 % na cílovou úroveň kolem 6 %. Vzhledem k objemu tržeb, který se aktuálně pohybuje ve výši 4–5 miliard Kč ročně, s očekáváním dalšího růstu až na téměř 8 miliard Kč do roku 2031, představuje

takové zlepšení významný posun v absolutních výnosech a zároveň posun v celkovém investičním příběhu firmy.

Tento nárůst marží není postaven na plošném růstu objemu služeb, ale na posunu mixu příjmů směrem k technologicky náročnějším, avšak dále opakovatelným a lépe škálovatelným řešením ve zbytku segmentů a na jednotlivých trzích, na kterých společnost působí. Konkrétně jde o dva hlavní směry:

- Zvyšování podílu a ziskovosti integrovaného facility managementu (IFM) – tedy technické údržby budov, energetických služeb a podpory komplexního provozu objektů, který generuje vyšší přidanou hodnotu než tradiční fyzická ostraha.
- Růst technologického segmentu Innovis – zahrnující produkty jako Innolytics, Auditist, e-Reception (Welcomo), kamerové systémy a vzdálený monitoring (M2C SPACE). Tato divize je strategicky pozicována jako páteř budoucího růstu a ziskovosti díky možnosti škálování, opakovatelnosti výnosů a aplikaci vlastních proprietárních řešení.

V rámci střednědobé strategie společnost počítá také s pokračující expanzí na zahraniční trhy, především prostřednictvím licenčního modelu a akvizičních aktivit. Za zmínku stojí otevření pobočky v Dubaji, pilotní projekty v USA a poslední akvizice na Slovensku (Optimal Partner), které potvrzují ambici etablovat se jako evropský lídr v oblasti chytrého facility managementu. Jistým prvkem nejistoty a možné vyšší nákladovosti jsou rovněž akviziční ambice, které se vzhledem k celkové ekonomické a geopolitické situaci mohou komplikovat a protahovat. Na druhou stranu právě vstup emitenta na kapitálový trh a s ním spojené zvýšení prestiže a PR může těmto aktivitám pomoci. IPO na trhu Start pražské burzy management vnímá jako přirozený milník v evoluci firmy a prostředek k získání externího kapitálu, který umožní realizaci transformační strategie.

Je však nezbytné upozornit na několik rizik, která mohou ovlivnit schopnost naplnit predikovaný růst:

- Zpoždění nebo vyšší náklady na implementaci technologických řešení. Škálování nových technologií a jejich integrace do služeb zákazníkům bývá časově i finančně náročnější, než se původně očekává. Monetizace technologického portfolia může narazit na překážky v adopci, zvláště pak u konzervativních klientů.
- Makroekonomická a regulační nejistota, zejména v oblastech regulace AI a nových technologií obecně, růstu mzdových nákladů a napětí na trhu práce. Tyto faktory mohou negativně ovlivnit marže i nákladovost.
- Tržní sentiment vůči odvětví facility managementu a technologických platform. Trh START je relativně úzký a vnímání investorů může výrazně ovlivnit vývoj ceny akcie po IPO.

Z našeho pohledu je technologický segment bezpochyby růstovým pilířem a potenciálním multiplikátorem valuace, ale jeho dopad je zatím částečně diskontován vysokou exekutivní náročností a rizikem zpoždění. To by mělo být adekvátně promítnuto v diskontní míře nebo scénářích citlivostní analýzy.

Závěrem lze říci, že prezentovaná valuace společnosti M2C odpovídá ambicióznímu, ale realistickému scénáři rozvoje, přičemž klíčovým faktorem úspěchu bude schopnost managementu transformovat provozní model směrem k vyšší přidané hodnotě a opakovatelnosti či dokonce multiplikaci výnosů. Investoři by při hodnocení měli pečlivě zvážit jak potenciál růstu, tak výše uvedená implementační rizika.

Komparativní analýza

Skupina Mark2 Corporation Investment SE působí v odvětví integrovaného facility managementu a bezpečnostních technologií, které je charakteristické vyšší mírou konkurence a růstem poptávky po technologických inovacích. V rámci srovnání jsme se zaměřili na klíčové hráče v tomto segmentu, přičemž jsme zahrnuli jak firmy s dominantní pozicí na evropském trhu, tak společnosti expandující do nových regionů s podobným obchodním modelem.

Mezi vybrané společnosti byly zařazeny:

- **Croma Security Solutions**
(Tržby za r. 2024: cca 8.74 mil. GBP)
- **Mears Group**
(Tržby za r. 2024: cca 1.13 mld. GBP)
- **Mitie Group**
(Tržby za r. 2024: cca 4.45 mld. GBP)
- **React Group**
(Tržby za r. 2024: cca 20.75 mil. GBP)
- **Serco Group**
(Tržby za r. 2024: cca 4.87 mld. GBP)
- **ABM Industries**
(Tržby za r. 2024: cca 8.36 mld. USD)
- **BRINK'S CO.**
(Tržby za r. 2024: cca 5.01 mld. USD)
- **Jones Lang LaSalle**
(Tržby za r. 2024: cca 23.43 mld. USD)
- **ISS**
(Tržby za r. 2024: cca 83.76 mld. DKK)
- **LOOMIS AB**
(Tržby za r. 2024: cca 29.86 mld. SEK)
- **Securitas AB**
(Tržby za r. 2024: cca 161.92 mld. SEK)
- **Prosegur Comp Seguridad**
(Tržby za r. 2024: cca 4.91 mld. EUR)

PEER's Analysis	CAGR	ROE	NetDebt /	EBITDA Margin		EV/EBITDA				EPS				P/E			
	Tržby		EBITDA							(přepočteno do EUR kurzem CZK/EUR = 25,00)							
	5y	2024	2024	2023	2024	2023	2024	2025E	2026F	2023	2024	2025E	2026F	2023	2024	2025E	2026F
Croma Security Solutions	-24,10%	3,60%	-3,60	11,90%	12,10%	9,10	8,10	7,10	6,20	0,30	0,00	0,10	0,10	3,50	21,80	16,70	14,20
Mears Group	4,60%	24,40%	1,10	10,30%	12,60%	4,50	3,30	3,90	4,20	0,40	0,60	0,50	0,40	12,00	7,90	8,90	10,20
Mitie Group	16,30%	28,90%	0,70	4,60%	5,40%	7,40	6,20	5,50	5,20	0,10	0,10	0,10	0,20	24,20	13,00	12,50	11,10
React Group	n.a.	0,20%	-0,40	11,20%	11,10%	9,10	8,50	5,40	4,80	0,00	0,00	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Serco Group	8,10%	4,70%	1,40	8,50%	6,30%	6,30	5,00	5,20	4,90	0,20	0,20	0,20	0,20	9,60	10,20	10,90	10,10
ABM Industries	5,20%	4,60%	2,80	7,40%	4,80%	7,60	9,50	9,60	9,10	3,50	3,30	3,30	3,60	12,20	13,00	12,90	11,80
BRINK'S CO.	6,40%	56,00%	2,70	12,00%	18,20%	6,80	6,50	7,90	7,40	1,70	6,60	6,50	7,10	45,40	11,90	12,00	11,10
Jones Lang LaSalle	5,40%	8,40%	2,10	2,80%	3,70%	13,00	12,80	11,90	10,50	4,30	13,00	14,10	17,00	46,40	15,50	14,20	11,80
ISS	1,50%	24,50%	2,10	5,90%	6,40%	6,40	6,50	6,10	5,80	0,20	2,10	2,30	2,50	110,70	10,50	9,70	8,70
LOOMIS AB	7,70%	12,50%	0,70	19,40%	20,20%	5,00	4,30	4,00	3,80	1,80	2,10	3,10	3,50	20,10	17,90	12,00	10,60
Securitas AB	7,90%	13,00%	3,00	5,80%	8,40%	11,90	8,70	7,20	6,90	0,20	1,00	1,10	1,20	70,00	14,60	12,60	11,40
Prosegur Comp Seguridad	3,20%	10,50%	2,90	10,80%	11,80%	5,20	4,70	4,40	4,20	0,10	0,10	0,20	0,20	20,50	24,60	11,80	10,70
Mark2 Corporation Investment SE při 275 Kč/Akcie	8,84%	15,15%	-0,32	1,81%	3,85%	14,84	5,75	5,04	4,07	0,16	0,90	1,19	1,37	68,94	12,29	9,25	8,00
Maximum	16,30%	56,00%	3,00	19,40%	20,20%	13,00	12,80	11,90	10,50	4,30	13,00	14,10	17,00	110,70	24,60	16,70	14,20
3 Kvantil	7,80%	24,43%	2,73	11,38%	12,23%	9,10	8,55	7,38	7,03	1,73	2,40	3,20	3,55	45,90	16,70	12,75	11,60
Medián	5,40%	11,50%	1,75	9,40%	9,75%	7,10	6,50	5,80	5,50	0,25	0,80	1,10	1,20	20,50	13,00	12,00	11,10
1 Kvantil	3,90%	4,68%	0,70	5,88%	6,08%	6,03	4,93	5,00	4,65	0,18	0,10	0,20	0,20	12,10	11,20	11,35	10,40
Minimum	-24,10%	0,20%	-3,60	2,80%	3,70%	4,50	3,30	3,90	3,80	0,00	0,00	0,10	0,10	3,50	7,90	8,90	8,70

Mark2 Corporation Investment SE se v rámci komparativní valuace nachází v zajímavé pozici, která kombinuje několik výhod, avšak současně odhaluje i důvody, proč je její tržní ocenění oproti mediánu peer skupiny konzervativnější. Společnost se řadí do segmentu s rostoucí poptávkou po digitalizaci a efektivitě provozu. Ve srovnání s konkurenty, jako jsou Mitie, Securitas, ISS nebo ABM Industries, jde o relativně menší subjekt, což se do určité míry promítá do diskontu v násobcích.

V komparativní analýze vycházíme z předpokládaného počtu akcií po IPO, tj. 3 819 800 ks. Za výchozí cenu dosazujeme středovou cenu ze zvoleného upisovacího pásma, tedy 275 Kč za akcii.

Při bližším pohledu na hlavní tržní násobky EV/EBITDA a P/E je zřejmé, že společnost je oceňována pod mediánem trhu – hodnota EV/EBITDA pro rok 2024 činí 5,75 (vs. medián peer skupiny 6,5), zatímco P/E je na úrovni 12,29 (vs. medián 13,0). Tento diskont lze interpretovat jako kombinaci konzervativní tržní percepce a rezerv v provozní efektivitě. EBITDA marže M2C je aktuálně na úrovni 3,85 %, což je podprůměrné vzhledem k mediánu 9,75 %, avšak růst marže oproti předchozímu roku a pozitivní trend EV/EBITDA směrem k násobku 4,07 (v roce 2026 při ceně 275 Kč/akcie) ukazují na probíhající transformaci k vyšší ziskovosti.

Z pohledu výnosnosti kapitálu si Mark2 stojí výrazně lépe – ROE na úrovni 15,15 % v roce 2024 převyšuje medián (11,5 %), ale nedosahuje na horní kvartil (24,43 %). To naznačuje relativně dobrou efektivitu kapitálu, především v kontextu nízkého zadlužení. Ukazatel NetDebt/EBITDA je v r. 2024 záporný (-0,32), což je velmi silný signál finanční stability a dobré kapitálové pozice – většina konkurence operuje s dluhovými multiplikátory přesahujícími hodnotu 1,0 až 3,0.

Ačkoliv se M2C chce zaměřovat prioritně na růst ziskové marže, zejména díky akvizicím a expanzím na nové trhy mají tržby v následujících 5 letech vzrůst výrazněji než u většiny srovnávaných firem – složená roční míra růstu (CAGR) činí 8,84 %, zatímco medián peer skupiny se pohybuje kolem 5,4 %.

Z výše uvedeného vyplývá, že ocenění akcie pro IPO (např. P/E roku 2024 na úrovni 12,29 a EV/EBITDA 5,75) reflektuje jistou opatrnost vůči menší velikosti firmy a aktuálně nižší provozní efektivitě. Přičemž jsou dle našeho názoru adekvátně započítány rizika pomalejšího růstu ziskovosti a naplňování růstového potenciálu. M2C je tak firma, jejíž akcie v sobě nesou atributy a prostor k dalšímu růstu, vzhledem ke své atraktivní vstupní pozici v rámci IPO. Pokud se společnosti podaří naplnit stanovené ambice, lze očekávat konvergenci násobků spíše k horní hranici uvedeného kvartilového rozmezí.

V navazujícím ocenění metodou diskontovaných peněžních toků (DCF – FCFF), je dále reflektována nejen aktuální výkonnost, ale i realistický výhled budoucích cash flow. DCF model v tomto případě potvrzuje, že pásmo ocenění pro IPO a střední hodnota na úrovni 275 Kč za akcii leží pod její vnitřní hodnotou. Výsledkem je soulad mezi výnosovým a tržním přístupem, který upevňuje přesvědčení, že M2C může představovat investičně atraktivní titul s významným potenciálem pro střednědobé i dlouhodobé zhodnocení.

Diskontované cash-flow

Pro doplnění kontextu ocenění Mark2 Corporation Investment SE byla využita metoda diskontovaných volných peněžních toků (DCF – Free Cash Flow to Firm), která je vhodná zejména pro firmy s definovaným růstovým výhledem a rozvíjejícím se byznysem. Model DCF umožňuje odhadnout vnitřní hodnotu podniku prostřednictvím projekce budoucích volných peněžních toků, které jsou diskontovány na současnou hodnotu pomocí průměrných vážených nákladů na kapitál (WACC). Výsledná Enterprise Value je poté očištěna o čistý dluh, čímž získáme hodnotu vlastního kapitálu (Equity Value).

WACC (vážené průměrné náklady na kapitál) hrají v ocenění metodou DCF klíčovou roli, protože představují diskontní míru, pomocí níž jsou budoucí volné peněžní toky převedeny na současnou hodnotu. V případě M2C je jeho konstrukce postavena na reálném vývoji kapitálové struktury a parametrickém ocenění rizik jak na straně cizího, tak vlastního kapitálu.

Kapitálová struktura společnosti se v čase mění ve prospěch vlastního kapitálu. Zatímco v roce 2024 tvoří cizí kapitál ještě 14 %, do roku 2031 klesá jeho podíl pod 4 %. Tento pokles je výsledkem strategického rozhodnutí managementu financovat rozvoj především z interních zdrojů, čímž se snižuje finanční riziko, ale zároveň dochází k posunu váhy směrem k dražšímu vlastnímu kapitálu.

Náklady na cizí kapitál, (do kterého zahrnujeme pouze výše představené explicitní zadlužení) vycházejí z reálných úrokových podmínek tří typů financování – bankovních úvěrů, dluhopisů a zápůjček. Vzhledem ke kombinaci relativně příznivých úrokových sazeb a daňového štítu (21 %) se efektivní náklady pohybují mezi 4,22–3,95 %, přičemž po roce 2027 zůstávají stabilní.

Náklady na vlastní kapitál byly kalkulovány podle modelu CAPM, doplněného o specifickou přírážku reflektující podniková rizika a regionální faktory. Výsledná hodnota se v roce 2024 pohybuje na úrovni 12,87 % a mírně roste až k 13,68 % v roce 2031. Tento nárůst je způsoben opatrnostním přístupem k hodnotě zadlužené beta a reflektuje i očekávanou volatilitu a menší velikost firmy, která se do modelu promítá prostřednictvím rizikové přírážky.

Výsledné WACC roste z 11,65 % na 13,35 %, což odpovídá přechodu od více vyvážené kapitálové struktury k převaze vlastního kapitálu a je započítána také riziková přírážka za účelem reflektování rizika nenaplnění stanovených plánů. Tento vývoj označujeme za realistický, mírně konzervativní a odráží tržní podmínky i strategické směřování společnosti.

WACC	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Úročený Dluh	92 020	77 020	75 154	60 154	50 000	50 000	50 000	50 000
% Váha Zadlužení	14,03%	7,89%	6,80%	5,09%	3,89%	3,72%	3,55%	3,40%
Equity	564 045	898 972	1 030 242	1 121 863	1 234 347	1 294 016	1 356 552	1 421 440
% Váha Equity	85,97%	92,11%	93,20%	94,91%	96,11%	96,28%	96,45%	96,60%
Náklad Dluhu	4,22%	4,74%	5,43%	4,34%	3,95%	3,95%	3,95%	3,95%
Náklad Equity	12,87%	12,87%	13,00%	13,14%	13,27%	13,41%	13,54%	13,68%
WACC	11,65%	12,22%	12,49%	12,69%	12,91%	13,06%	13,20%	13,35%

Náklad Dluhu	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Bankovní úvěry	20 866	20 866	34 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Úrok % p.a.	2,67%	4,86%	6,79%	5,60%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Dluhopisy	16 000	16 000	16 000	0	0	0	0	0
Úrok % p.a.	10,00%	10,00%	10,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Zápůjčky a Ostatní	55 154	40 154	25 154	10 154	0	0	0	0
Úrok % p.a.	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Náklady Dluhu – Před daní	5,34%	6,00%	6,87%	5,50%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Daňová sazba	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%
Celkové náklady Dluhu	4,22%	4,74%	5,43%	4,34%	3,95%	3,95%	3,95%	3,95%

CAPM	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Unlevered Beta – Damodaran Europe Industry: Business & Consumer Services	0,80							
Debt/Equity	6,53%							
Daňová sazba	21%							
Levered Beta	0,841	0,841	0,868	0,894	0,921	0,947	0,974	1,000
Risk-free Rate	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%
Risk Premium ČR	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%
Risk Premium Kapitálového trhu	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%
Specifická rizika podniku	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Celkové náklady vlastního kapitálu	12,87%	12,87%	13,00%	13,14%	13,27%	13,41%	13,54%	13,68%

Použitý DCF model je postaven na projekci volných peněžních toků (FCFF) v horizontu osmi let a následně kalkulaci pokračující hodnoty (terminal value) s pomocí jak Gordonova, tak parametrického modelu. Tento přístup je plně v souladu s metodikou aplikovanou pro podniky s prokazatelným růstovým potenciálem, stabilizující se marží a relativně nízkou kapitálovou náročností.

Výpočet volných peněžních toků začíná u provozního zisku po zdanění (NOPAT), který se postupně zvyšuje z 99,7 mil. Kč v roce 2024 na 277,2 mil. Kč v roce 2031. Růst je podporován expanzí tržeb (z 4,49 mld. na 7,67 mld. Kč), ale zejména rostoucí provozní efektivitou, což reflektuje nejen zvyšující se EBIT, ale také uvažované stabilní daňové zatížení. K NOPAT jsou připočteny odpisy, které postupně rostou z 18,4 mil. Kč až na 88,7 mil. Kč, a slouží jako zdroj nepeněžní likvidity.

Naopak jsou odečteny investiční výdaje (CAPEX), které jsou v roce 2025 mimořádně vysoké (-180 mil. Kč) v souvislosti s investiční fází a plánovanými akvizicemi. V dalších letech se CAPEX snižuje na stabilní úroveň 75 mil. Kč ročně, což indikuje přechod do fáze konsolidace. Změny pracovního kapitálu (NWC) vykazují v prvních letech negativní hodnoty, což znamená, že firma uvolňuje provozní kapitál, a od roku 2027 se efekt změny NWC postupně snižuje.

Výsledné volné peněžní toky jsou v prvních letech volatilní – v roce 2025 záporné (-80,6 mil. Kč), což je však plně vysvětlitelné intenzivními investicemi.

Od roku 2026 se FCF stabilizuje a roste z 45,1 mil. Kč až na 254,5 mil. Kč v roce 2031, což ukazuje na plánovanou schopnost firmy generovat udržitelný cash flow v post-investiční fázi.

Každý jednotlivý peněžní tok je diskontován pomocí specifického WACC pro daný rok, které roste z 11,65 % na 13,35 %, přičemž se zohledňuje změna kapitálové struktury i nákladů na jednotlivé složky kapitálu. Diskontované toky tvoří kumulativně současnou hodnotu (PV) prvního období ve výši 514,4 mil. Kč.

Pro výpočet pokračující hodnoty byl použit Gordonův i parametrický model, s konzervativním růstem 2,0 % a FCF ve výši 259,6 mil. Kč pro rok 2032. Tím je vypočtena terminal value ve výši 2,29 mld. Kč, která je následně diskontována na současnou hodnotu (839,7 mil. Kč). Vysoký podíl terminal value na celkovém ocenění (cca 60 %) odpovídá typickému profilu firmy s růstovým charakterem, kde hlavní ekonomická hodnota spočívá v budoucím potenciálu.

Součet obou složek – diskontovaných FCF a pokračující hodnoty – poskytuje Enterprise Value ve výši 1,35 mld. Kč. Po zohlednění Net Debt (56 mil. Kč) vychází hodnota vlastního kapitálu na 1,41 mld. Kč. Tento výsledek ukazuje, že zvolené upisovací pásmo v intervalu od 250 Kč do 300 Kč za akcii ztráťtivňuje skutečnou ekonomickou hodnotu firmy, přičemž přístup k valuaci je konzervativnější jak ve vstupních parametrech, tak v použitých přístupech.

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Sales	4 489 027	5 010 026	5 471 557	5 925 445	6 439 422	6 890 182	7 303 593	7 668 772
EBIT	126 263	157 463	181 835	249 408	304 600	322 802	338 220	350 865
- Daň	26 515	33 067	38 185	52 376	63 966	67 789	71 026	73 682
NOPAT	99 748	124 395	143 650	197 032	240 634	255 014	267 194	277 184
+ Odpisy	18 372	25 287	47 524	59 094	64 636	72 234	80 471	88 708
- CAPEX	-69 045	-180 000	-100 000	-50 000	-75 000	-75 000	-75 000	-75 000
+/- Δ NWC	24 452	-50 234	-46 053	-45 291	-51 287	-44 979	-41 252	-36 439
Free Cash Flow	73 526	-80 552	45 121	160 836	178 983	207 269	231 413	254 453
WACC								
NVK	12,87%	12,87%	13,00%	13,14%	13,27%	13,41%	13,54%	13,68%
NCK	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%	5,13%
D/E	16,31%	8,57%	7,29%	5,36%	4,05%	3,86%	3,69%	3,52%
WACC	11,65%	12,22%	12,49%	12,69%	12,91%	13,06%	13,20%	13,35%
Období		1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00
Odúročitel		0,8911	0,7903	0,6988	0,6153	0,5414	0,4752	0,4160
Diskontované Free CashFlow		-71 777	35 660	112 391	110 125	112 216	109 960	105 846

Pokračující hodnota	
Tempo růstu	2,00%
NOPAT	282 727
Investovaný Kapitál	1 177 093
Free Cash Flow 2032	259 647
Parametrický Vzorec	2 287 766
Gordonův Vzorec	2 287 766

Výnosové ocenění	
Současná hodnota – První období	514 419
Současná hodnota – Pokračující hodnota	839 573
Enterprise Value	1 353 992
Net Debt	-56 010
Equity Value	1 410 002

Stanovení finální hodnoty

Na základě víceúrovňové analýzy – kombinující výnosový model DCF, komparativní tržní srovnání a přepočet dle struktury IPO – stanovujeme post-money valuaci Mark2 Corporation Investment SE v následujícím rozsahu:

FINÁLNÍ OCENĚNÍ SPOLEČNOSTI

Základní výnosový model DCF-FCFF, využívající detailní finanční plán společnosti, predikce růstu, investičních potřeb i změn v pracovním kapitálu, určil hodnotu vlastního kapitálu (Equity Value) na 1,41 miliardy Kč. Tato hodnota reflektuje současnou schopnost společnosti generovat cash flow, konzervativní růstovou míru v pokračující fázi (2,0 %), a diskontní míru (WACC) v intervalu 11,65–13,35 % v závislosti na proměnlivé kapitálové struktuře.

Pro interpretaci výsledků investorům jsme aplikovali valuační rozptyl založený na výnosovém základu:

- **Pesimistický scénář (bear case):**
1,06 miliardy Kč (277 Kč/akcii)
- **Střední scénář (base case):**
1,23 miliardy Kč (323 Kč/akcii)
- **Optimistický scénář (bull case):**
1,41 miliardy Kč (369 Kč/akcii)

Toto pásmo odpovídá hodnotě celé společnosti po navýšení kapitálu v rámci IPO. Emitovaných bude až 800 tisíc nových akcií, čímž se celkový počet akcií zvýší na 3 819 800 kusů. Při této struktuře bude free float

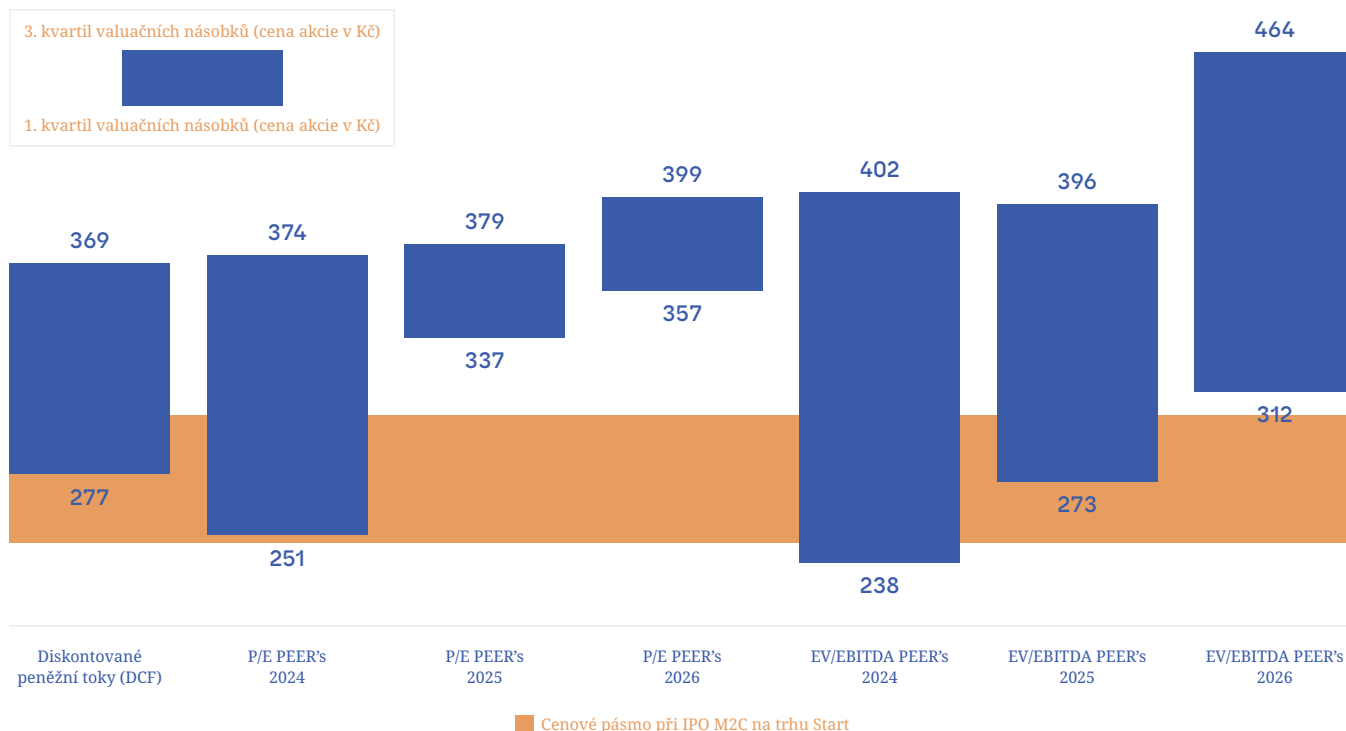
odpovídat přibližně 20,94 %, což zajišťuje předpoklad dostatečné likvidity pro retailové i institucionální investory.

TRŽNÍ BENCHMARK – SROVNÁNÍ S PEER SKUPINOU

Výše uvedené ocenění zapadá do kontextu trhu též při zasazení vůči srovnatelným společnostem z oboru, jejichž valuace v jednotlivých obdobích vycházejí z multiplikátorů P/E a EV/EBITDA pro roky 2024–2026. Z přiloženého grafu jasně vyplývá, že námi vypočítaná hodnota M2C a z ní odvozené cenové pásmo při IPO (277–350 Kč/akcii) se konzistentně nachází uvnitř nebo při dolní hranici kvartilových pásem tržních násobků peer skupiny.

Například při aplikaci mediánu násobku EV/EBITDA 2025 by hodnota akcie odpovídala 273 Kč až 396 Kč, zatímco P/E pro rok 2025 ukazuje pásmo 337–379 Kč.

Navržená IPO cena tak nepřekračuje hodnoty odpovídající 3. kvartilu žádného z multiplikátorů, což dále potvrzuje konzervativnější přístup k ocenění a atraktivitu cenového pásma v rámci primárního úpisu. Celkový kontrast poté dotváří silný fundament firmy – růst tržeb (CAGR 5y 8,84 %), vysoké ROE (15,15 %), téměř nulové zadlužení (NetDebt/EBITDA záporný) a očekávání rostoucích provozních marží. V kombinaci s výnosovým oceněním DCF poskytuje tento srovnávací rámec další argument pro relativní atraktivitu akcie a určitý růstový potenciál.



SHRNUTÍ

Na základě všech výše uvedených dat, výpočtů a tržního testování stanovujeme finální post-money equity value společnosti Mark2 Corporation Investment SE v intervalu 1,05–1,41 miliardy Kč, se střední hodnotou 1,23 miliardy Kč. Přepočteno na akcii, navržené cenové rozpětí dle našich výpočtů činí 277–369 Kč za akcii, což odpovídá aktuálním fundamentům, míře růstového rizika a zároveň poskytuje prostor pro budoucí přecenění v případě pozitivního vývoje provozní efektivity.

V tomto kontextu považujeme zvolené upisovací pásmo pro IPO ve výši 250–300 Kč za akcii za přiměřené a atraktivní. Nachází se nejen pod střední hodnotou výnosového ocenění, ale i v dolní části intervalů

odvozených z kvartilových násobků peer skupiny. Tato cenová úroveň investorům nabízí asymetrické riziko ve prospěch výnosu, tedy potenciál k růstu tržní ceny při relativně omezeném prostoru pro pokles. IPO M2C tak přichází na trh s férovým oceněním, které reflektuje růstový charakter podniku, stabilní kapitálovou strukturu a systematické budování hodnoty.

Z dlouhodobého hlediska se proto cenové pásmo IPO jeví jako rozumně nastavené jak pro konzervativní, tak dynamičtější investory.

Klíčové ukazatele výkonnosti (KPI's)

Společnost M2C by po úspěšném vstupu na trh Start měla dosahovat parametrů, které uvádíme v tabulce klíčových ukazatelů výkonnosti a jejich projekce do roku 2031. Při výpočtu je konzervativně vycházeno z tržní kapitalizace stanovené na základě prodeje

všech 800 tis. kusů akcií za minimální cenu 250 Kč za kus. Prezentovaná data zachycují tempo růstu tržeb, vývoj provozních i čistých marží, ukazatele návratnosti i klíčové valuační násobky jak vyplývají z predikcí managementu Společnosti.

KPI's	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Sales	3 174 177	3 695 741	4 489 027	5 010 026	5 471 557	5 925 445	6 439 422	6 890 182	7 303 593	7 668 772
% Růst	9,00%	16,43%	21,46%	11,61%	9,21%	8,30%	8,67%	7,00%	6,00%	5,00%
EBITDA	91 924	67 006	173 006	197 453	244 190	323 381	384 077	409 843	433 467	454 322
% Růst	-42,97%	-27,11%	158,19%	14,13%	23,67%	32,43%	18,77%	6,71%	5,76%	4,81%
% Marže	2,90%	1,81%	3,85%	3,94%	4,46%	5,46%	5,96%	5,95%	5,93%	5,92%
EBIT	68 212	36 961	126 263	157 463	181 835	249 408	304 600	322 802	338 220	350 865
% Růst	-47,82%	-45,81%	241,61%	24,71%	15,48%	37,16%	22,13%	5,98%	4,78%	3,74%
% Marže	2,15%	1,00%	2,81%	3,14%	3,32%	4,21%	4,73%	4,68%	4,63%	4,58%
Net Profit	45 143	15 237	85 474	113 504	131 271	183 243	224 966	238 676	250 147	259 548
% Růst	-53,15%	-66,25%	460,96%	32,79%	15,65%	39,59%	22,77%	6,09%	4,81%	3,76%
% Marže	1,42%	0,41%	1,90%	2,27%	2,40%	3,09%	3,49%	3,46%	3,42%	3,38%
Celková Aktiva	1 037 694	1 155 089	1 318 431	1 698 076	1 890 691	2 029 476	2 202 198	2 323 603	2 442 759	2 557 661
Stálá aktiva	149 260	146 074	196 747	351 460	403 936	394 842	405 206	407 972	402 502	388 794
Oběžná aktiva	825 017	946 799	1 106 971	1 331 517	1 470 266	1 616 777	1 777 586	1 894 865	2 018 247	2 145 756
Vlastní kapitál	468 659	486 571	564 045	898 972	1 030 242	1 121 863	1 234 347	1 294 016	1 356 552	1 421 440
Celkové závazky	520 854	609 562	746 720	790 550	851 109	897 499	956 862	1 017 829	1 073 744	1 123 137
Explicitní dluh	25 435	16 338	36 866	36 866	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
ROA	4,4%	1,3%	6,5%	6,7%	6,9%	9,0%	10,2%	10,3%	10,2%	10,1%
ROE	9,6%	3,1%	15,2%	12,6%	12,7%	16,3%	18,2%	18,4%	18,4%	18,3%

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Enterprise Value				898 940	898 940	898 940	898 940	898 940	898 940	898 940
Market Cap				954 950	954 950	954 950	954 950	954 950	954 950	954 950
EV/Sales				0,18	0,16	0,15	0,14	0,13	0,12	0,12
EV/EBITDA				4,55	3,68	2,78	2,34	2,19	2,07	1,98
EV/EBIT				5,71	4,94	3,60	2,95	2,78	2,66	2,56
P/E				8,41	7,27	5,21	4,24	4,00	3,82	3,68
P/FCFF				-11,86	21,16	5,94	5,34	4,61	4,13	3,75
Dividendový výnos				0,00%	0,00%	9,59%	11,78%	18,75%	19,65%	20,38%
Výplatní poměr				0%	0%	50%	50%	75%	75%	75%
EPS				29,71	34,37	47,97	58,89	62,48	65,49	67,95
Net Debt	2 642	34 517	-56 010	-185 610	-227 757	-292 431	-353 737	-374 847	-410 028	-459 625
Net Debt / EBITDA	0,03	0,52	-0,32	-0,94	-0,93	-0,90	-0,92	-0,91	-0,95	-1,01

Investiční upozornění

Akcie společnosti Mark2 Corporation investment SE (dále jen „společnost“) jsou předmětem veřejné nabídky na trhu Start organizovaném Burzou cenných papírů Praha, a.s. (dále jen „trh Start“), a to na základě informací zveřejněných na webových stránkách společnosti v sekci „Pro investory“ – <https://www.m2c.eu/pro-investory/>. Potenciální investoři by se měli řádně seznámit s veškerými oficiálními informacemi dříve, nežli učiní své investiční rozhodnutí, aby plně pochopili potenciální rizika a výnosy spojené s rozhodnutím investovat do akcií společnosti.

Tato analytická zpráva byla vypracována společností LIFTIA s.r.o., se sídlem U Jezu 525/4, 460 01 Liberec, Česká republika (dále jen „LIFTIA“). LIFTIA čerpá informace z důvěryhodných zdrojů, které považuje za spolehlivé, ale které dále nebyly nezávisle ověřeny. LIFTIA vynaložila přiměřenou odbornou péči, aby informace nebyly nepravdivé či zavádějící, nicméně dále nikterak nezaručuje jejich správnost. Pokud jsou v analytické zprávě uvedeny informace, které se vztahují k budoucím událostem, jsou založeny na předpokladech a výpočtech společnosti nebo důvěryhodných zdrojích, které však nebylo možno plně ověřit. Skutečnosti, které v budoucnu nastanou, se mohou od očekávání, předpokladů a dalších, v této analytické zprávě uvedených informací významně lišit. Informace v analytické zprávě uvedené mohou být zjednodušeny, neboť mají sloužit výhradně k vytvoření obecné a základní představy o dané otázce či tématu.

Obsah analytické zprávy představuje názor LIFTIA nebo osob v ní uvedených ke dni zveřejnění analytické zprávy a tento může být změněn bez předchozího upozornění. Interval budoucích změn provedených v analytické zprávě není možné předem stanovit. Investoři by se měli o výhodnosti obchodů a investic do jakýchkoli finančních nástrojů rozhodovat samostatně, a to na základě náležitého zvážení ceny, případného rizika a vlastní právní, daňové a finanční situace. Pokud se v analytické zprávě hovoří o jakémkoliv výnosu, je vždy třeba vycházet ze zásady, že minulé výnosy nejsou zárukou výnosů budoucích, a jakákoliv investice v sobě zahrnuje riziko kolísání hodnoty a změny směnných kurzů, a že návratnost původně investovaných prostředků ani výše zisku není zaručena. LIFTIA nemůže být odpovědná za žádnou škodu, která vznikne jakékoli osobě ve spojení s informacemi obsaženými v této analytické zprávě. Obsah analytické zprávy je chráněn dle autorského zákona, majitelem autorských práv je LIFTIA a ta dále nenese odpovědnost za šíření nebo uveřejnění informací třetími osobami. Tato analytická zpráva není Prospektem, nabídkou ani investičním doporučením k nákupu či prodeji jakýchkoli cenných papírů, majetku, aktiv, či jiného finančního instrumentu, jakož není ani znaleckým posudkem.

V případě dotazů k informacím uvedeným v této analytické zprávě je možné využít kontaktů společnosti LIFTIA, či kontaktů uvedených na webových stránkách společnosti v sekci „Pro investory“.



The Only Way Is Up



LIFTIA s.r.o.
U Jezu 525/4
460 01 Liberec

IČ 06012442
DIČ CZ06012442

www.liftia.cz