

■ Rozhovor

Náš byznys je odolný vůči výkyvům, to může investory zajímat, říká Bárta z M2C

Patrik Salát
patrik.salat@hn.cz



Nový přírůstek bude mít v létě pražská burza. Na trh Start, který je určený pro menší a střední podniky, se v červnu chystá vstoupit holding M2C. Společnost se zabývá komplexní správou budov. „Chtěli bychom získat peníze na další rozvoj a expanzi,“ popisuje ambice ředitele firmy Matěje Bárty. Holding M2C působí ve 13 zemích a zaměstnává zhruba 8500 lidí. Nedávno firma otevřela pobočku v USA. Bárta věří, že by úpis minoritního podílu akcií mohl v současné době vzbudit mezi investory zájem, protože byznys společnosti považuje za stabilní a fungující také během tržních výkyvů. Loni společnost dosáhla obrátu 4,6 miliardy korun, což byl nejlepší výsledek za 33 let fungování.

Holding M2C vyrostl z bezpečnostní agentury ABL, která vznikla v 90. letech. V minulosti byla společnost spojována hlavně se jménem bývalého poslance a lídra politického uskupení Věcí veřejných Víta Bárty. Bratr Matěje Bárty z firmy odešel v roce 2010. O dva roky později se společnost přejmenovala na M2C. Firmu vlastní Matěj Bárta se svou ženou.

Proč jdete na burzu, co je hlavní záměr?

Důvodů je víc. My bychom chtěli po letech, co působíme na evropském kontinentu, dál pokračovat v rozvoji firmy. Řekli jsme si, že s ohledem na naši velikost bychom se mohli vydat tímto směrem a otevřít část firmy dalším akcionářům, respektive možnosti se spolupodílet na rozvoji naší společnosti. Druhý důvod je, že hodně přemýšlíme o našich zaměstnancích. Vstup na burzu je pro ně forma motivace, aby se tady cítili dobře a měli prostor se rozvíjet.

Máte už představu, jaká bude cena akcií na burze a jaká by měla být vaše valuace?

Tohle je v současnosti v rukou specialistů. My se teď nemůžeme vyjadřovat k těmto ekonomickým údajům. Jasná představa v tento okamžik ještě není.

Máte v plánu vyplácet akcionářům dividendu?

Rádi bychom v následujících letech akcionářům dividendu vypláceli.

Jak velký objem peněz byste chtěli ideálně získat?

Bavíme se o řádech desítek až stovek milionů korun. Pro nás je zásadní, aby ten proces dobře dopadl. Krystalizují nám nějaké příležitosti, které teď máme na stole, a na základě toho se budeme rozhodovat, kolik energie tomu budeme věnovat.

V Česku firmy často raději vydávají firemní dluhopisy nebo jdou pro úvěr do banky. Věříte, že cena peněz bude díky vstupu na burzu lepší než v těchto dvou případech?

Děláme řadu věcí jinak, než je běžné pro české prostředí. Těch důvodů, proč jdeme tímto smě-



Ředitel M2C Matěj Bárta chce získat vstupem na pražskou burzu peníze na další expanzi a rozvoj společnosti.
Foto: HN – Libor Fojtík

rem, je vícero. My bychom mohli využít i jiné finanční prostředky, ať už z vlastních zdrojů, nebo z bank. Věříme tomu, že cena peněz bude nižší, pokud to všechno dobře dopadne. Jak už jsem říkal, jsou tam i jiné cíle. Nejde jen o to sáhnout si na levnější peníze. Vidíme, že kolem nás jsou lidé a společnosti, kteří mají zájem s námi rozvíjet náš byznys a spolupodílet se na našem úspěchu.

A neobáváte se v současné nejisté době vstoupit na burzu?

Myslím, že teď je to pro nás naopak skvělá příležitost, protože v těchto turbulentních dobách mohou investoři více přemýšlet o tom, co je to stabilní byznys, což sedí na to, co děláme. Můžeme náš byznys rozdělit do tří částí. První se věnuje péči o nemovitosti, pak máme technologickou část, kde jsou věci, které se týkají instalací a vývoje technologií. Pak je ještě softwarová část. Díváme se na naše od-

větví jako na byznys, který do velké míry nepodléhá ekonomickým cyklům a výkyvům. Zákazníci naše služby chtějí. Když se vrátíme v čase do období ekonomické krize v roce 2008 nebo do období koronavirové epidemie, tak náš byznys i tehdy relativně kontinuálně rostl. Proto si myslíme, že tato doba pro nás nemusí být úplně špatná.

Takže nevnímáte žádné zpomalení zájmu o vaše služby?

Například zásobníky plynu fungují na našem softwaru, nebo když potřebujete, aby vám v domě fungovala vzduchotechnika, obrátíte se na nás. Případně můžete potřebovat zajistit čisté hygienické prostředí pro zaměstnance, to jsou všechno činnosti, které jsou stále potřeba a kterým se věnujeme.

Připomněl bych, že Vít Bárta odešel už před více než 15 lety.

Loni jste reportovali rekordní obrát 4,6 miliardy korun. Očekáváte, že letos bude výsledek ještě lepší?

Snažíme se koukat na byznys férově a otevřeně. Věříme, že to bude lepší. Máme projekty, které jsou živé, aktuální, měly by naplnit naše ekonomické očekávání.

Z čeho vám nyní plynou největší příjmy?

Náš byznys v mnoha případech kombinuje dávky služeb a servisů. Proto je složitě na otázku odpovědět. Můžeme ale říct, že zahraničí dohání lokální tržby. To znamená, že stojíme na vícero nohou než jen na České republice.

Česko je pro vás stále nejzásadnější trh?

Doufám, že příjmy ze zahraničí překonají příjmy z Česka. Podstatné jsou pro nás tržby například z Polska, Slovenska nebo Německa. Česko je ale stále velmi důležité, i když zahraničí začíná dávat stále větší smysl.

Která část vašeho byznysu patří mezi nejvíce rostoucí?

Je to o tom, že pomáháme zákazníkům s transformací firem nebo nemovitostí do 21. století. To znamená, že prostřednictvím chytrých technologií a softwarů se nám daří poskytovat služby a servis tak, že zvyšujeme hodnotu nemovitostí, prodlužujeme jejich životnost a životnost technologických zařízení. Pak jsou k tomu věci, které jsou zakázkové. Máme v portfoliu softwaru, o kterém je velký zájem. Jsou různého charakteru. Od řízení týmu například světem po automatizaci logistických areálů. Jak už jsem zmiňoval, na našem softwaru fungují také zásobníky plynu.

Vaše společnost poskytuje třeba systém automatické recepce Welcomo. Směřuje to k tomu, že lidé nebudou při správě budov potřebovat a vše se bude obsluhovat automaticky?

Ten produkt, který je kompletně z naší dílny, pomáhá s lepší funkcionalitou například logistických areálů a parků. Máte vícejazyčnou elektronickou recepci. Díky tomu se lépe domluví například závozník. Zároveň vás nepustíme, pokud není jasné, co z areálu vyvážíte. Podobně to funguje také u kancelářských budov. Není to nic proti tradičním recepcím. Na druhou stranu z našich dat plyne, že elektronická recepci odbaví mnohem rychleji větší množství návštěvníků. Kromě toho dokáže lépe identifikovat, jestli ten, kdo vstupuje do budovy, nemá třeba falešné doklady. Dokáže tak odhalit, zda tam osoba má vstupovat. Z našich průzkumů také vyplývá, že mnoho lidí nestojí o fyzický kontakt a preferují ten digitální.

Nedávno jste otevřeli pobočku v USA. Jaké tam máte plány?

Chceme rozvíjet naše aktivity především v technologické oblasti. Není naší ambicí tam vstupovat s tradičními službami, které se týkají správy budov. Už tam máme zákazníky. Z tamního trhu je dobrá odezva na naši technologicko-softwarovou část.

To znamená, že je tam poptávka po vašich řešeních?

Ano, zdá se, že jsme se dobře trefili v tom, co nabízíme. Ten trh je veliký. Na rozdíl od evropského trhu, který je velmi konzervativní, je ten americký velmi otevřený také ke zkoušení pilotních projektů. Vůči podnikání je mnohem otevřenější.

Mohou se USA stát do budoucna vaším hlavním trhem?

Pokud bychom se na to dívali z pohledu čísel, tak si myslím, že jednoznačně ano. V krátkodobém horizontu ale takové ambice nemáme.